

ISSN 0134–6393 (Print)

ISSN 2415–8240 (Online)

**ЗБІРНИК
НАУКОВИХ ПРАЦЬ
УМАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
САДІВНИЦТВА**

засновано в 1926 р.

Частина 2
Економічні науки

**ВИПУСК
100**

Умань – 2022

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

Члени редколегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Костецька Катерина Василівна – кандидат с.-г. наук, доцент кафедри харчових технологій Уманського національного університету садівництва, Україна (**відповідальний секретар**)

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

Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. 422 с.

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

Рекомендовано до друку Вченою радою Уманського НУС,
протокол № 3 від 22 грудня 2021 р.

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

ЗМІСТ

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>О. О. Непочатенко, П. К. Бечко, Н. В. Бондаренко, С. А. Власюк, О. О. Трушевський</i>	НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ.....	8
<i>О. Т. Прокопчук, М. І. Мальований, Ю. В. Улянич</i>	ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ.....	18
<i>О. М. Варченко, О. О. Варченко, Н. О. Вернюк</i>	ОБҐРУНТУВАННЯ РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	28
<i>Р. П. Мудрак</i>	ЕКОНОМІЧНА ДОСТУПНІСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВА В УМОВАХ РОСІЙСЬКО- УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ.....	43
<i>П. К. Бечко, Н. В. Бондаренко, Б. С. Гузар, Ю. А. Цимбалюк, В. І. Нагорний</i>	РОЛЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗА УМОВ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	56
<i>А. М. Андрющенко, О. М. Довгань</i>	ЗЕРНОВА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	66
<i>К.В. Васильковська, О. О. Андрієнко, В. О. Малаховська</i>	ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ В УКРАЇНІ ТА АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ЦУКРУ.....	74
<i>І. М. Новак, К. В. Сухецька</i>	УПРАВЛІННЯ КРИЗОВИМИ СИТУАЦІЯМИ ПРИ СЛАБКИХ СИГНАЛАХ.....	84
<i>А. О. Ревуцька, Г. І. Дибенко</i>	СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	91
<i>А. Г. Благополучна</i>	ВІЙНА ЯК РУШІЙНА СИЛА ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ.....	101
<i>О. М. Varchenko, К. V. Tkachenko, О. О. Varchenko, N. O. Verniuk</i>	THE SYSTEM OF INDICATORS FOR EVALUATING INVESTMENT PROJECTS TAKING INTO ACCOUNT THE ENVIRONMENTAL IMPACT.....	107

<i>О. Т. Прокопчук</i>	УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	121
<i>С. Ю. Соколюк, О. В. Жарун, М. А. Коротєєв, О. С. Тупій, К. Ю. Соколюк</i>	ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО СПОЖИВАННЯ СВИНИНИ В УКРАЇНІ.....	132
<i>С. М. Колотуха, К. М. Мельник</i>	РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНОГО РИНКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	142
<i>О. І. Василенко</i>	ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ.....	157
<i>В. С. Уланчук, С. Ю. Соколюк, О. В. Жарун, М. А. Коротєєв, О. С. Тупій</i>	АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ В АСПЕКТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	170
<i>П. К. Бечко, С. А. Власюк, Н. В. Бондаренко, О. А. Непочатенко, М. О. Кобилянський</i>	РЕГУЛЯТОРНИЙ МЕХАНІЗМ В СИСТЕМІ СТРАХОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	179
<i>С. А. Власюк</i>	КРАУДФАНДИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ.....	187
<i>О. О. Непочатенко, М. І. Мальований, С. А. Власюк, С. М. Колотуха, Н. В. Бондаренко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....	197
<i>П. К. Бечко, В. П. Бечко, Н. В. Лиса, С. А. Пташник, Т. В. Шумило</i>	ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТІ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СУЧАСНОГО ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	209
<i>А. О. Ревуцька</i>	ТЕОРЕТИЧНІ СКЛАДОВІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	219
<i>О. О. Непочатенко, К. С. Холявіцька</i>	ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УМАНСЬКОГО РАЙОНУ.....	227

<i>Н. О. Петренко, Л. Г. Коваленко</i>	КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СЕРВІСОЛОГІЇ ТА СЕРВІС-УПРАВЛІННЯ.....	238
<i>Л. О. Кустріч</i>	ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	250
<i>Н. Я. Пітель, І. М. Новак</i>	ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПРИЄДНАННЯ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО КУРСУ.....	262
<i>Б. О. Охрименко</i>	ГЕНЕЗА ТЕОРІЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	275
<i>А. П. Бурляй, О. Л. Бурляй, І. І. Побережець, Р. О. Журавель</i>	АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: РИЗИКИ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	284
<i>М. І. Мальований, О. Т. Прокопчук, Ю. В. Улянич</i>	ДІДЖИТАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ У СОЦІАЛЬНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ.....	291
<i>Ю. О. Нестерчук, С. Ю. Соколюк, М. А. Коротєєв, О. В. Жарун, О. С. Тупчий, К. Ю. Соколюк</i>	РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	299
<i>О. Г. Пенькова, А. О. Харенко, В. А. Лементовська</i>	ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГУ ВІТЧИЗНЯНИХ СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ.....	311
<i>П. К. Бечко, Н. В. Бондаренко, О. В. Ролінський, В. П. Бечко, О. В. Пономаренко</i>	БАНКІВСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ.....	320
<i>Л. М. Худолій, Н. С. Танклевська, Л. В. Барабаш</i>	ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПСИХОЛОГО- ПОВЕДІНКОВІ АКЦЕНТИ ПОВОЄННОГО «ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА» У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ.....	329
<i>Ю. О. Нестерчук, С. Ю. Соколюк, О. С. Тупчий, О. В. Жарун, К. Ю. Соколюк</i>	МИТНИЙ КОНТРОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	339

<i>А. А. Осіпова, Л. В. Барабаш</i>	РОЛЬ ПСИХОЛОГО-ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ У РОЗРОБЦІ БІЗНЕС-ПЛАНУ.....	352
<i>Бондар С. С.</i>	ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНІЗАЦІЇ.....	360
<i>Р. Р. Цімоха</i>	ПОКРАЩЕННЯ СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ З УРАХУВАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ.....	370
<i>О. О. Непочатенко, Б. С. Гузар, С. А. Пташник</i>	АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ЇХ ВИДАТКИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	382
<i>В. С. Костюк</i>	ТЕОРІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА КЛАСИФІКАЦІЇ КРАЇН СВІТУ.....	391
<i>О. В. Загороднюк, Л. В. Длугоборська, Л. А. Пархоменко, Л. В. Клименко</i>	ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ САДІВНИЦТВА В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ.....	402
<i>М. О. Гоменюк, О. В. Загороднюк</i>	ІНСТРУМЕНТИ ПЛАНУВАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ МЕНЕДЖЕРА.....	412

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ

О. О. НЕПОЧАТЕНКО, доктор економічних наук

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

С. А. ВЛАСЮК, кандидат економічних наук

О. О. ТРУШЕВСЬКИЙ, аспірант

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджується питання щодо необхідності формування та функціонування ринку страхування аграрного бізнесу. Сформовано цілісну систему страхових відносин та досліджено спроможність страховика своєчасно і у тотальному діапазоні виконувати свої зобов'язання за договорами страхування. Розглянуто зарубіжний досвід страхування аграрного бізнесу та встановлено, що традиційно вони споживають класичні продукти страхування за основними програмами, які використовуються для страхування сільськогосподарських ризиків. Запропоновано варіанти використання індексів в системі аграрного страхування. З'ясовано, що важливим стимулом подальшого розвитку страхових відносин в аграрній сфері є раціональне поєднання зусиль класичних страхових компаній.

Ключові слова: аграрна сфера, страхування аграрного бізнесу, аграрне страхування, страхові премії, страхові ризики

Постановка проблеми. Формування та дійова діяльність ринку страхування аграрних ризиків обумовлює потребу у створенні досконалого середовища, здатного забезпечити оптимальний розподіл аграрних ризиків у просторі та часі. Відображення страхових взаємовідносин у сфері сільського господарства повинно базуватися на взаємній узгодженості наявних страхових інтересів. Їх сутність для потенційних страхувальників з переліку суб'єктів господарювання аграрного виробництва всіх організаційно – правових форм господарювання віддзеркалюється в отриманні достатнього рівня майнового захисту, а для страхових компаній – реалізації високоякісних, диверсифікованих послуг, здатних забезпечити покриття страхуванням найрізноманітніших ризиків природного, антропогенного та екологічного характеру.

З огляду на це, пріоритетними для постанови є проблема методичного і практичного мотивування подальшої структурної модернізації вітчизняного ринку аграрного страхування для забезпечення своєчасної локалізації наслідків від ризиків виробництва аграрної продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поміж вітчизняних науковців немає цільного підходу до питання аграрного страхування. Існує багато розбіжностей у трактуванні, за суттю, призначенням аграрного страхування як стратегічного сегменту економічних взаємовідносин на локальному, національному та глобальному рівнях. Дані питання часто розглядаються у працях відомих науковців як С. С. Осадець, Д. В. Полозенко, В. Д. Базилевич, С. А. Власюк, М. І. Мальованого, О. Д. Заруба, М. С. Клапків, О. О. Слісаренко, О. Т. Прокопчук та ін., проте досліджування даних питань свідчить про наявність багатьох нерозв'язаних проблем. Очевидно, що поряд з пошуками можливостей економічного розвитку, відповідно зростає науковий і практичний інтерес до аграрного страхування, як інструмента протидії різноманітним ризикам та забезпечення сталого розвитку.

Методика досліджень. Для наукового рішення висвітленої у роботі мети застосовано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методичною основою дослідження є положення й основні принципи економічної теорії з питань формування страхових відносин у сільському господарстві. Для реалізації поставлених завдань використовувалися наступні методи дослідження: абстрактно-логічний, структурно-функціональний; монографічний.

Мета дослідження визначається в обґрунтуванні методичних підходів щодо організаційно-економічних засад формування та функціонування ринку аграрного страхування.

Результати дослідження. Формування і функціонування ринку аграрного страхування здійснюється завдяки фінансово-економічній взаємодії суб'єктів та об'єктів страхових відносин. З метою упорядкованості етапів страхового процесу і систематизації взаємовідносин між його учасниками постає необхідність у розмежуванні методології організації та методології розвитку і управління страховою діяльністю в аграрній сфері.

Формування цілісної системи страхових відносин в аграрній сфері базується на певних принципах, які визначають фінансово-економічні та організаційно-правові основи функціонування суб'єктів ринку аграрного страхування. Дотримання основоположних принципів страхування забезпечує можливість збалансування майнових інтересів учасників страхового процесу. За своїм змістом принципи страхування регламентують систему цінностей страховиків, страхувальників та інших суб'єктів страхового ринку при укладанні договорів аграрного страхування.

Пізнання методології страхування потребує однозначного трактування його принципів, на яких базуються основи формування страхових відносин в аграрній сфері. Використання принципів в страховій діяльності можна простежити протягом усього процесу взаємовідносин, починаючи від умов укладання договору між суб'єктами страхування та закінчуючи виплатою страхового відшкодування у разі настання страхової події. За своєю суттю принципи аграрного страхування відображають основоположні засади, як

забезпечують належні умови реалізації соціально-економічних інтересів всіх учасників страхового ринку.

Спроможність страховика здійснювати своєчасно і у тотальному діапазоні свої зобов'язання за договорами страхування, які діють на даний момент, залежать від керівництва і зменшення ризиків та їх ефективності, що притаманні страховим компаніям у процесі здійснення ними поточної діяльності. Взагалі у науковій літературі відзначають наступні види ризиків страховика: неадекватності тарифів; ліквідності; неплатоспроможності; управління страховим портфелем; недостатності резервів та інвестиційний ризик. Отож, величина тарифу страхування має формувати припустиму ціну страхової послуги з позицій економічних інтересів страхувальника (отримання страхового відшкодування у разі настання страхової події) та страховика (забезпечення рентабельності та прибутковості страхових операцій).

Незалежно від запропонованої моделі взаємовідносин на ринку страхування аграрного бізнесу, екстреної ролі набувають питання розробки страхових програм, на базі яких формуються страхові продукти для реалізації їх потенційним страхувальникам. У світовій теорії й практиці страхування аграрного бізнесу всю сукупність програм страхування прийнято віднести до наступних груп: класичні, індексні страхові програми, а також програми, спрямовані на захист доходів (прибутків) фермерів (табл. 1).

Диверсифікація програм страхових продуктів відповідно до вимог аграріїв у страховому захисті є необхідною умовою розвитку світового ринку страхування аграрного бізнесу. Конститутивними факторами вибору програм страхових продуктів є:

- рівень платоспроможності фермерів щодо покриття витрат на страхування;
- умови привабливості страхового середовища (страхові тарифи, обсяг страхового покриття, страхові ризики, період (термін) страхування, розмір франшизи, виплата страхового відшкодування) щодо укладання(переукладання) договорів страхування (перестрахування);
- політика страховика щодо прийняття ризиків на страхування, а також можливості розподілу відповідальності між іншими страховиками (механізм перестрахування).

У США, Канаді та певних країнах ЄС (Австрії, Люксембургу Франції та ін.) традиційно споживають класичні продукти страхування, особливо мультиризикове страхування урожаю (Multi-peril cropinsurance), яке дозволяє за відповідну плату отримати максимальний страховий захист. Згідно даних програми (MPCI) страхове покриття поширюється на ризики, які пов'язані з ймовірністю настання стихійних лих, включаючи град, вологість понад міру, повінь, посуху, сильні вітри та інші катастрофи природного характеру [6]. Відповідно до певних історичних, економічних, соціальних умов які склалися в кожній окремій державі, можна виділити такі моделі страхування в аграрного бізнесі: «американська» та «європейська» «змішана» [3, 4].

Табл. 1. Основні страхові програми, які використовуються для страхування сільськогосподарських ризиків у різних країнах світу

Найменування страхових продуктів (страхових схем)	Основні ознаки (характеристика) страхових продуктів	Країни, в яких застосовуються страхові продукти
Класичні страхові програми		
Страхування від одного ризику	Забезпечує покриття страхуванням одного ризику, наприклад, від граду	Великобританія, Бельгія, Німеччина, Нідерланди та ін
Комбіноване страхування врожаю	Забезпечує покриття страхуванням двох і більше ризиків й розглядається як доповнення до страхування від одного ризику	Болгарія, Португалія, Румунія, Словачія, Словенія, Чехія, Швеція
Мультиризикове страхування врожаю	Забезпечує покриття страхуванням основних груп ризиків, які загрожують урожаю, наприклад, пожежі, вимерзання, засухи, повені, землетруси тощо	Австрія, Люксембург, Канада, США, Франція
Індексні страхові програми		
Страхування на основі погодних індексів	Страховий захист надається на випадок настання несприятливих погодних умов, які спричинили майнові збитки аграріям	Індія, Іспанія, Канада, Мексика, США, країни Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Перу, Нікарагуа) та країни Африки (Ефіопія, Марокко, ПАР)
Страхування на основі індексу регіональної урожайності	Страхове покриття розповсюджується на ризики, пов'язані зі зниженням регіональної урожайності, відносно середнього рівня багаторічних спостережень	
Страхування на основі індексу регіонального доходу	Страхове відшкодування буде здійснюватися у разі, якщо доходи фермерів по району будуть менше встановленого гарантійного рівня.	
Страхові програми, спрямовані на захист доходів (прибутків) фермерів		
Страхування доходу	Страхуванням покриваються ризики, пов'язані зі зниженням суми доходу через падіння цін або низької урожайності. Комбінація цих двох ризиків є об'єктом страхового захисту	Канада, США, Швеція, Японія
Страхування доходу від вирощування культур	Даний страховий продукт гарантує фермеру визначений рівень доходу, який називається повною гарантією. Страховим збитком прийнято вважати такий отриманий дохід фермера, який є меншим за повну гарантію на всій застрахованій площі	США
Страхування прибутку	Даний страховий продукт використовується, як правило, для всієї ферми загалом	США

При укладанні індексних контрактів страхування зазначаються саме переломні або порогові значення, наприклад, дані за кількістю опадів або за урожайністю культур. У разі перевищення максимального рівня індексу страхові компанії компенсують страхувальнику збитки які виникли у межах страхової суми, передбаченої контрактом страхування. Першорядні види індексів, що використовуються в аграрному страхуванні з описом можливих страхових подій відображено у (табл. 2).

Табл. 2. Варіанти використання індексів в системі аграрного страхування

Види базисів індексів	Страхові події, настання яких зобов'язує страховика відшкодовувати збитки страхувальникам
Рівень урожайності	Зниження рівня урожайності (встановленого індексу урожайності),що передбачено діючими умовами страхового контракту
Рівень опадів	Недостатній або надмірний рівень опадів за певний проміжок часу
Зміна температурних режимів	Коливання температурних режимів та їх негативний вплив на урожайність сільськогосподарських культур
Швидкість вітру	Зростання швидкості вітру до певного граничного рівня
Рівень регіонального доходу	Падіння рівня доходів фермерів нижче обумовленого рівня, передбаченого страховим контрактом.

Сукупність програм страхування, які запропоновані на світовому ринку страхування аграрного бізнесу продукують передумови для формування фінансово-економічних зв'язки між учасниками процесу страхування. Оцінка ступеня покриття страхуванням аграрних ризиків відбувається за сприянням показника відношення застрахованих площ до посівних.

Результати оцінювання територіального та галузевого потенціалів розвитку ринку аграрного страхування свідчать про те, що вони відрізняються між собою й залежать від обсягу посівних і застрахованих площ, а також кількості культур залучених до процесу страхування. Співвідношення територіального і галузевого рівнів розвитку аграрного страхування за показниками застрахованих площ, страхових сум та страхових премій становить 87,23 %, 107,93 % і 112,74 % відповідно. Найбільший потенціал розвитку вітчизняного ринку аграрного страхування сконцентровано на галузевому рівні, оскільки дозволяє максимально розширювати страхове поле за рахунок покриття страхуванням найрізноманітніших сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень. Поступова реалізація територіального і галузевого потенціалів потребує формування та використання фінансово-економічних ресурсів страхувальників і страховиків, спрямованих на забезпечення еквівалентності й збалансованості майнових інтересів учасників страхового процесу. Ключовою умовою забезпечення реалізації існуючого потенціалу страхового ринку є збільшення витрат аграріїв на страхування.

Аналіз даних (табл. 3) засвідчує, що витрат на виробництво продукції сільського господарства на 1 га впродовж 2016–2020 рр. поступово зростали.

Табл. 3. Оцінка витрат на виробництво та страхування сільськогосподарської продукції за 2016-2020 рр.

Рік	Озима пшениця	Ячмінь озимий	Озиме жито	Кукурудза	Соя	Соняшник	Ріпак	Цукрові буряки
Витрати на виробництво с.-г. продукції з 1 га, грн								
2016	4417,2	3915,5	2303,9	7026	5234,6	4112,4	4783,5	12315,9
2017	4907,9	3219,5	2699,5	6070,6	5110,7	4196,8	5649,8	13482,8
2018	4884,3	3915,0	3127,0	7040,9	6184,1	4727,8	6806,8	18059,4
2019	6869,7	5662,8	4333,1	10015,3	9249,7	7821,4	10699,3	25276,4
2020	9299,9	7184,1	5730,3	13035	11695,5	10041,9	14029,6	31441,9
Витрати на страхування 1 га с.-г. продукції, грн								
2016	168,7	92,8	113	242,3	306	94,3	109,4	818
2017	161,7	154,4	205,4	192,1	121,2	20	82,3	335,8
2018	105,4	87,3	153,3	116,1	297,5	43,1	39,3	322,1
2019	148,7	130	195,1	108,2	87	209,2	148,1	65,8
2020	209,4	114,5	166,7	122,1	641,8	267,5	203,4	415
Частка страхової премії у витратах на виробництво с.-г. продукції з 1 га, %								
2016	3,82	2,37	4,9	4,45	5,85	2,29	2,29	6,64
2017	4,14	4,8	7,61	3,16	2,37	0,48	1,46	2,49
2018	2,16	2,23	4,9	1,65	4,81	0,91	0,58	1,78
2019	2,16	2,3	4,5	1,08	0,94	2,67	1,38	0,26
2020	2,25	1,59	2,91	0,94	5,49	2,66	1,45	1,32

Джерело: розраховано за даними [9]

Приміром, у при обчисленні показника на 1 га середні витрати на виробництво культур збільшилися у 2,7 рази (з 17662 грн до 35249,3 грн), технічних культур в 2,5 рази (з 26446,4 грн до 67208, грн.).

Водночас, середні витрати виробників продукції сільського господарства на страхування 1 га зернових культур істинно не змінилися, а технічних культур – зросли лише на 15 %. Виявлена тенденція свідчить, що за досліджуваний період економічна доцільність страхування для аграріїв полягає у щорічному використанні даного інструменту, але рівень його використання є недостатнім щодо протидії потенційним ризикам. Забезпечення поступального розвитку страхових відносин на постійній основі потребує оптимізації витрат аграріїв на страхування, але за умов формування достатнього обсягу власного капіталу технічних резервів страховиків для гарантування страхового захисту виробникам сільськогосподарської продукції.

Нарощування обсягів аграрного страхування потребує підвищення інституціональної спроможності страхових компаній. Саме завдяки її функціонуванню відбуваються процеси розподілу ризиків і відповідальності, страхувальники за відповідну плату отримують страховий захист. Загалом,

досліджуючи професійну діяльність страхових компаній в Україні, необхідно констатувати про те, що на фоні скорочення їх загальної кількості протягом 2016–2020 рр. на 23 %, спостерігається збільшення акумульованих сум страхових премій на 164,55 % та страхових виплат – на 166,13 %. Це безумовно свідчить про зростання ділової та інвестиційної активності учасників страхового процесу. Водночас, сегмент аграрного страхування у структурі майнових видів страхування посідає поки що незначні позиції. Частка страхових премій і виплат з страхування аграрного бізнесу в загальній структурі майнових видів страхування за період, що розглядається склала менше 1 % (табл. 4).

Табл. 4. Відображення тенденцій розвитку аграрного страхування у сегменті майнових видів страхування, за роками

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Майнові види страхування					
Страхові компанії, од.	352	345	325	312	271
Страхові премії, млн грн	19698,7	26185,1	24607,5	27549,4	32414,2
Страхові виплати, млн грн	5068,8	4502,6	4826,2	7608,9	8421,2
Аграрне страхування					
Страхові компанії, од.	14	8	10	12	11
Страхові премії, млн грн	130,5	135,4	72,8	77,7	156
Страхові виплати, млн грн	53,5	13,1	5,5	10	10
Частка аграрного страхування у структурі майнових видів страхування					
Страхові компанії, %	3,98	2,32	3,08	3,85	4,06
Страхові премії, %	0,66	0,52	0,31	0,28	0,48
Страхові виплати, %	1,06	0,29	0,11	0,13	0,12

Джерело: розраховано на основі даних [10].

Представлені дані свідчать про невикористаний потенціал багатьох страхових компаній у сенсі надання відповідних послуг виробникам аграрної продукції. Низький рівень інвестиційної привабливості аграрного страхування для вітчизняних страхових компаній пов'язаний з важко прогнозованістю сільськогосподарських ризиків та високою ймовірністю їх реалізації, необхідністю концентрації значних страхових резервів для забезпечення платоспроможності й ліквідності страховиків. Поряд з певними ризиками для страхових компаній існують також і широкі можливості для розвитку страхового бізнесу в аграрній сфері. Дослідження основних показників ділової активності (активи, власний капітал, гарантійний фонд та страхові резерви) ТОП-50 страхових компаній України дають підстави стверджувати про їхню економічну спроможність надавати послуги зі страхування сільськогосподарської продукції.

Висновки. Наявні тенденції діяльності ринку аграрного страхування в Україні свідчать про циклічний характер його розвитку протягом досліджуваного періоду. За результатами проведеного аналізу ключових

параметрів встановлено, що найбільш успішними для розвитку національного ринку аграрного страхування були 2016–2020 рр. частка застрахованої площі у структурі посівної перебувала у межах 2,5–3,1 %. Сума акумульованих платежів та рівень виплат за досліджуваний період змінювались у діапазоні від 72,8 млн грн (7,6 %) у 2016 р. до 156,0 млн грн (44,6 %) у 2020 р.

За результатами дослідження встановлено, що завдяки наявності великої кількості площ під посіви, виробників продукції сільського господарства та страхових компаній, в Україні зосереджено значний потенціал розвитку страхування аграрного бізнесу. Найкращим у середньо- та довгостроковій перспективі є забезпечення страхового покриття площ для посіву на рівні 50 %. Для цього загальну суму акумульованих премій необхідно збільшити в середньому у 20 разів, а ліміт відповідальності страховиків (розмір страхової суми) майже у 25 разів.

Важливим стимулом подальшого розвитку страхових відносин в аграрній сфері є раціональне поєднання зусиль класичних страхових компаній, товариств взаємного страхування й страхових кооперативів у протидії потенційним ризикам, пов'язаним з виробництвом сільськогосподарської продукції. Пріоритетність некомерційного сегменту аграрного страхування полягає у можливостях диверсифікації послуг відповідно до наступного: вибору об'єктів та видів страхового покриття; цінової політики; ліміту відповідальності з врахуванням індивідуальних потреб споживачів послуг у страховому захисті. Розпочаті процеси децентралізації влади, посилення ролі місцевого самоврядування та діяльність територіальних громад у сільській місцевості створюють додаткове підґрунтя для функціонування обслуговуючих страхових кооперативів на засадах взаємоповаги, довіри, економічної доцільності й відповідальності, демократичності та справедливості у розподілі майнових і фінансових ресурсів між усіма членами товариства взаємного страхування.

Література:

1. Про страхування : Закон України від 7 берез. 1996 р. № 85/96-ВР. URL: <http://portal.rada.gov.ua> (дата звернення 04.08.2021).
2. Лобова О. М. Теоретичні основи сільськогосподарського страхування. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. "Економіка"*. 2011. № 126. С. 58–61.
3. Прокопчук О. Т., Уляніч Ю. В., Бечко В. П. Особливості страхування аграрних ризиків у зарубіжних країнах світу. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 3 (153). С. 46–53.
4. Прокопчук О. Т. Сучасні тенденції агрострахування в Україні. Режим доступу: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/16393/90-93.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення 08.05.2022).
5. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою : Закон України від 9 лют. 2012 р. № 4391-VI. URL: <http://portal.rada.gov.ua>. (дата 06.05.2022).
6. Слободянок О. В. звернення Зарубіжний досвід аграрного страхування: рекомендації для України. *Агросвіт*. 2016. № 24. С. 27–33.

7. Пушко Р. О. Страхування як один із видів державної підтримки сільського господарства в умовах членства України в СОТ. *Агросвіт*. 2021. № 2. С. 112–115.
8. Шумкова В. І. Аналіз ринку сільськогосподарського страхування в країнах ЄС. *Інтелект XXI*. 2017. № 2. С. 62–68.
9. Рослинництво України у 2016–2020 р. : стат. зб. / відп. за вип. О. М. Прокопенко. Київ : Держ. служба статистики України, 2020. 180 с.
10. Інформація про стан і розвиток страхового ринку в Україні у 2016–2020рр. /Нацком фінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informat-pro-stand-i-siia> (дата звернення 04.04.2022).

References:

1. Insurance: Law of Ukraine of March 7. 1996. № 85/96-VR. Retrieved from <http://portal.rada.gov.ua> (access date 04.08.2021). (in Ukrainian).
2. Lobova, O. M. (2011). Theoretical foundations of agricultural insurance. *Bulletin of Kyiv National University. T. Shevchenko. "Economy"*, 2011, no. 126, pp. 58–61. (in Ukrainian).
3. Prokopchuk, O. T, Ulianych, Y. V., Bechko, V. P. (2014). Features of agrarian risk insurance in foreign countries. *Current problems of the economy*, 2014, no. 3 (153), pp. 46–53. (in Ukrainian).
4. Prokopchuk, O. T. (2010). Current trends in agricultural insurance in Ukraine. Retrieved from: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/16393/90-93.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (accessed 08.05.2022). (in Ukrainian).
5. About the peculiarities of insurance of agricultural products with state support: Law of Ukraine of 9 February. 2012 No. 4391-VI. Retrieved from: <http://portal.rada.gov.ua>. (assessed 06.05.2022). (in Ukrainian).
6. Slobodianok, O. V. (2016). Appeal to foreign experience of agrarian insurance: recommendations for Ukraine. *Agrosvit*, 2016, no. 24, pp. 27–33. (in Ukrainian).
7. Pushko, R. O. (2021). Insurance as one of the types of state support of agriculture in the conditions of Ukraine's membership in the WTO. *Agrosvit*, 2021, no. 2, pp. 112–115. (in Ukrainian).
8. Shumkova, V. I. (2017). Analysis of the agricultural insurance market in the EU. *Intelligence XXI*, 2017, no. 2, pp. 62–68. (in Ukrainian).
9. *Crop production of Ukraine in 2016–2020: stat. coll. / resp. for vip.* O. M. Prokopenko. Kyiv: State. Statistics Service of Ukraine. 180 p. (in Ukrainian).
10. Information on the state and development of the insurance market in Ukraine in 2016–2020. *Natskom financial services*. Retrieved from: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informat-pro-stand-i-siia> (access date 04.04.2022). (in Ukrainian).

Annotation

Nepochatenko O. A., Bechko P. K., Bondarenko N. V., Vlasiuk S. A., Trushevsky O. O.

The necessity of the creation and operation of the agricultural insurance market

A complete system of insurance relations in the agricultural sector has been established, and it was determined that it is based on specific principles that determine the financial, economic, organizational and legal foundations for the

operating of agricultural insurance market. It is also researched that the ability of the underwriter to fulfill its duties according to insurance terms promptly and effective at the time of the contract, depends on the management and reduction of risks; and their effectiveness inherent in insurance companies in the course of their current activities. It has been found that, regardless of the offered pattern of relationships in the agricultural business insurance market, it is the development of insurance programs that plays an important role, on the basis of which insurance products are formed for sale to potential insurers.

The main insurance programs that are used to insure agricultural risks in different countries are indicated. The foreign experience of agricultural business insurance is considered and it is established that they traditionally consume classic insurance products, especially multi-risk crop insurance (Multi-peril crop insurance), which allows obtaining maximum insurance protection for an appropriate fee. According to the program (MPCI), insurance covers the risks associated with the possibility of natural disasters, including hail, excessive humidity, flooding, drought, strong winds and other natural disasters.

It is revealed that in index insurance contracting the critical or threshold values are indicated. Options for using indices in the system of agricultural insurance are proposed. It has been determined that the set of insurance programs offered in the global agricultural business insurance market produce the prerequisites for the formation of financial and economic ties between participants in the insurance process. An assessment of the coverage degree of agricultural risks by insurance is given with the assistance of the indicator of the ratio of insured areas to cultivated areas. It is determined that the unused capacity of many insurance companies is in understanding the provision of relevant services to agricultural producers.

It has been established that an important incentive for the further development of insurance relations in the agricultural sector is the rational combination of the efforts of classical insurance companies, mutual insurance companies and insurance cooperatives in countering potential risks associated with the production of agricultural products.

Key words: *agricultural sector, agricultural business insurance, agricultural insurance, insurance premiums, risk insurance*

ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ**О. Т. ПРОКОПЧУК**, доктор економічних наук**М. І. МАЛЬОВАНИЙ**, доктор економічних наук**Ю. В. УЛЯНИЧ**, кандидат економічних наук**Уманський національний університет садівництва**

Стаття присвячена розгляду теоретичних підходів до феномену інноваційної моделі розвитку системи соціального захисту та визначення особливостей і ролі інновацій в її забезпеченні.

З'ясовано сутність інновацій у категоріальному розрізі та узагальнено наукові підходи щодо формування дефініції означеної категорії. Визначено та окреслено специфіку і виразні особливості інновацій в системі соціального захисту. Встановлено, що модернізація соціально-економічної політики України на інноваційних принципах є ключовим напрямом підвищення рівня і якості життя населення.

Здійснене дослідження містить теоретичні та практичні положення, що спрямовані на формування ефективної інноваційної стратегії розвитку вітчизняної системи соціального захисту, створюючи в кінцевому підсумку підґрунтя сталого та динамічного розвитку економіки країни в цілому.

Ключові слова: *інновації, соціальні інновації, інноваційні принципи, система соціального захисту, державна політика, якість життя, рівень життя*

Постановка проблеми. Наразі в сучасних умовах, що характеризуються перехідним станом українського соціуму, глобалізаційні процеси загострюють інтерес до проблематики якості життя як інструменту втілення та вдалого функціонування концепції сталого розвитку. Соціальна складова стійкого розвитку передбачає рівноправність між громадянами, максимум можливостей для забезпечення гідного рівня життя, гармонійний розвиток і самореалізацію, забезпечення безпечної життєдіяльності та впевненості в майбутньому. Не беручи до уваги деякі досягнення у поліпшенні громадського добробуту, здобуті в Україні за роки економічного зростання, бачимо, що сьогодні проблема низької якості життя для більшості громадян стоїть досить гостро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критичний аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених, що досліджують теоретико-методологічні та прикладні аспекти соціального захисту населення, серед яких: О. Болотна та М. Костюк [1], М. Кравченко [2], М. Мальований, О. Прокопчук [3–5, 11] та М. Мальована [3, 11], В. Рудик [6–7], Л. Федулова [8], К. Черненко [9], Л. Черчик [10] дає змогу зробити висновок, що інноваціям в системі

соціального захисту не приділяється належної уваги. Водночас варто зауважити, що соціальні інновації потребують ретельного аналізу та наукового осмислення з метою їх якнайшвидшого впровадження в Україні, оскільки саме останні здатні здійснити динамічні зрушення і позитивний вплив на добробут усіх громадян.

Таким чином, незважаючи на значні наукові напрацювання щодо означеної тематики є необхідність у подальших наукових дослідженнях слідуючи заданим векторам з акцентуванням уваги на доцільності використання інноваційних інструментів вирішення проблем в соціальній сфері.

Методика досліджень. Для наукового вирішення поставленої у статті мети використано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічним базисом дослідження є, в основному, праці вітчизняних науковців і практиків, а також зарубіжних вчених, що займаються дослідженням соціальної сфери загалом та її структурних елементів, зокрема. У статті використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний, порівняння, монографічний, графічний та наукового узагальнення.

Мета дослідження. Метою статті є розгляд теоретичних підходів до феномену інноваційної моделі розвитку системи соціального захисту та визначення особливостей і ролі інновацій в її забезпеченні.

Результати досліджень. Для України надзвичайно важливими залишаються питання формування та реалізації принципів соціально-справедливого суспільства, що передбачає реальне забезпечення соціальних гарантій людям, рівність шансів на життєвому старті та «соціальний ліфт» впродовж періоду працездатності, запровадження дієвого соціального вирівнювання та подолання соціального виключення певних категорій осіб із сучасного життя. Існуюча система соціального захисту населення потребує принципово нових підходів, ідей, політичних та управлінських рішень, засобів і механізмів її модернізації, здатних забезпечити високий рівень соціальної безпеки та добробуту. Як наслідок, застосування інновацій в системі соціального захисту – вимога часу і нагальна потреба всіх громадян.

Аналіз сучасних підходів, а також наукових публікацій дозволяє сформулювати наступне загальне визначення інновацій: «інновація» – це реалізована творча ідея, що створює нову цінність, виступаючи кінцевим результатом інтелектуальної діяльності людини, її фантазії, творчого процесу, відкриттів, винаходів й раціоналізації [1, 4–6]. Сучасні інноваційні зміни пов'язані з інтелектом, знаннями, креативністю та новаторством носіїв інноваційного потенціалу. Інновації дають змогу структурно та функціонально перебудовуватися всім суб'єктам інноваційного процесу відповідно до реальних і прогнозованих викликів, що стоять перед країною у період глобальних змін. Базуючись на означеному визначенні доцільно сформулювати трактування сутності поняття «інноваційного процесу» як процесу перетворення ідеї в інновацію, що komponує три етапи: процес пошуку і

розробки нової ідеї, її експериментальної апробації, а також розповсюдження і використання.

Варто зауважити, що інновації в системі соціального захисту характеризуються певною специфікою і мають у порівнянні з технологічними, наступні виразні особливості:

- ✓ є результатом колективної творчості;
- ✓ мають велику невизначеність наслідків;
- ✓ характеризуються складністю оцінки їх ефективності;
- ✓ наявність «тимчасового лага» між впровадженням інновації та проявом її ефекту;
- ✓ мають більш широку сферу застосування;
- ✓ при їх реалізації відсутній обов'язковий супровід вимоги нового технічного оснащення;
- ✓ характеризуються суміщенням стадії виготовлення і проектування, що прискорює інноваційний процес.

Відтак, необхідність розвитку інноваційних процесів в системі соціального захисту обумовлена тим, що найчастіше саме вони є базисом інновацій і змін у науково-технічній сфері організацій.

Процес пошуку та розробки нової ідеї можна інтерпретувати як креативний аспект інноваційного процесу. Ми поділяємо позицію ряду вчених [3, 5, 8–11], які вважають, що креативності належить провідна роль, оскільки без нових ідей не буде шансів на їх реалізацію. Процес креативності, чи творчості, «полягає в тому, щоб подивитися на те, що бачать всі, і подумати про те, про що не подумав ніхто» [7]. Дане визначення відображає вміння творчої особистості розглядати ситуацію «під іншим кутом» і бачити сприятливі можливості там, де інші бачать лише проблеми.

Однак креативність важлива не тільки на індивідуальному рівні: усвідомлення того, що є допустимим в рамках певної системи (групи, організації тощо), також впливає на рівень творчої діяльності. Інноваційні функції соціального працівника повинні виявлятися у творчому підході до соціальної діяльності, в пошуку нових більш якісних технологій соціального обслуговування, в узагальненні та впровадженні передового досвіду, в умінні використовувати слабкі і сильні сторони діяльності соціальної організації.

Одним з найбільш поширених методів реалізації інновацій у соціальній сфері є проектний метод. Серед переваг означеного методу визначають можливість в рамках проекту ефективно досягати поставлених цілей в умовах заданих параметрів: термінів, вартості, якості і т.п. Водночас, при реалізації інновацій у соціальній сфері необхідно враховувати особливості, пов'язані з некомерційним характером відносин.

Основною метою інноваційної діяльності організацій в соціальній сфері є:

- формування збалансованого функціонування організацій в умовах нестабільного економічного середовища;
- розвиток їх організаційної культури;

- підвищення якості трудового життя персоналу за рахунок більш повного задоволення потреб співробітників;
- модернізація системи соціальних відносин, як із співробітниками організації, так і з зовнішніми суб'єктами стратегічної взаємодії;
- підвищення рівня соціальної відповідальності організації та ін.

Як наслідок, доцільно виокремити наступні галузі інновацій у соціальній сфері організацій:

- впровадження вдосконалених систем навчання та адаптації персоналу; поліпшення соціальних умов життя працівників, умов безпеки та гігієни праці;
- розробка технологій управління організацією поведінки працівників;
- формування умов для розвитку креативного мислення персоналу організації;
- розвиток системи відносин із суб'єктами зовнішньої взаємодії;
- вдосконалення процесів і систем управління соціальними інноваціями в організації;
- вдосконалення і створення методів управління та лідерства;
- поліпшення робочої атмосфери, мотивації і систем інформування;
- залучення пересічних співробітників і партнерів до управління організацією.

Якість життя є комплексом умов життєдіяльності людини в цілому включаючи рівень життя, а також деякі інші складові, що належать до екологічного середовища мешкання, соціального благополуччя, політичного клімату, психологічного комфорту. В цьому контексті варто зауважити, що для виміру показника якості життя недостатньо статистичних даних, навіть досить детальних і достовірних, потрібні суб'єктивні оцінки відповідності означених параметрів потребам людей [1–2].

Істотною властивістю показника якості життя є можливість аналізу динаміки змін в розрізі окремих часових рамок, коли ведуться спостереження для відображення вектору розвитку суспільства. Розроблення інструментарію оцінки якості життя на основі ефективної системи моніторингу – важливе завдання, вирішення якого дає змогу встановлювати тенденції зміни і визначати напрями стратегічного розвитку якості життя населення у державі. Набори показників для оцінки якості життя відрізняються великим розмаїттям, єдиної загальноприйнятої системи показників не існує.

Проте пріоритетне місце в міжнародних і вітчизняних дослідженнях відводиться інтегральним показникам. Інтеграція здійснюється на базі різних структурних компонентів, серед яких частіше використовуються освіта, здоров'я, доходи, інфраструктура, рідше – стан довкілля, політична і соціальна стабільність, культура і соціальні зв'язки, безробіття. Показники якості життя населення, що застосовуюся у міжнародній практиці відображено на рис. 1.



Рис. 1. Показники якості життя населення

Авторське узагальнення на основі джерел: [2, 6].

Необхідність підвищення якості життя населення впродовж останніх років все більше проникає у суспільну свідомість і привертає увагу владно-управлінських структур, при цьому доцільно виокремити дві групи причин посиленої уваги щодо проблем поліпшення якості життя – внутрішні і зовнішні причини (рис. 2).

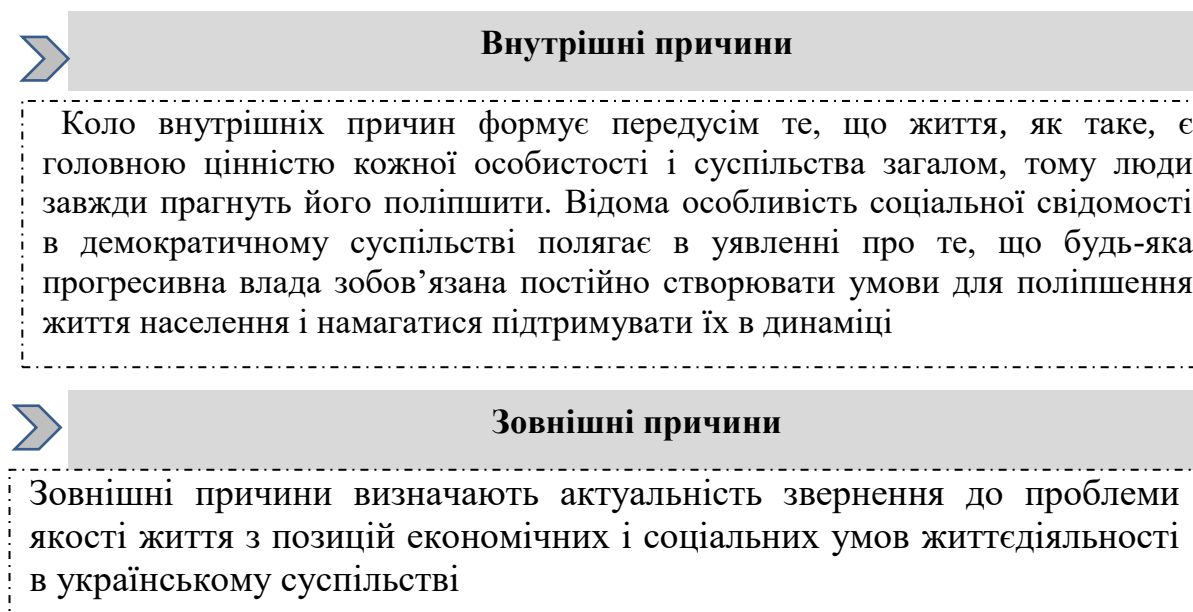


Рис. 2. Ключові причини поліпшення якості життя в причинному розрізі

Авторське узагальнення на основі джерел: [1, 4].

Незважаючи на деякі успіхи економічного розвитку країни останніми роками, добробут окремих верств населення залишається низьким. Виникло різке розшарування суспільства на дуже багатих, яким доступні всі блага життя, і бідних – таких, що знаходяться на межі бідності. Суттєвий вплив на формування параметрів якості життя населення має соціальна сфера, яка охоплює такі галузеві системи, як: освіта, охорона здоров’я, сфера соціальної підтримки населення, житлово-комунального господарства та ін. (рис. 3), що

знайшло своє відображення у формуванні спеціалізованих національних проєктів, цільових програм і стратегії модернізації економіки.

Охорона здоров'я	Фізична культура і спорт	Освіта	Житлово-комунальне господарство
Соціальне обслуговування	Соціальне забезпечення	Культура	Соціальне страхування
		Пенсійне забезпечення	

Рис. 3. Галузеві системи соціальної сфери

Авторське узагальнення на основі джерел: [3, 5, 6].

Соціальна сфера нашої країни наразі потребує впровадження інновацій, оскільки новочасна дійсність постійно пред'являє модернові вимоги до її послуг. Модернізація соціальної сфери, у тому числі кожної з галузевих систем, що входять до її складу, повинна природним чином відбуватися у руслі модернізації всієї української економіки, при цьому варто враховувати соціальну спрямованість української економічної політики, що зумовлюється загальним станом країни бідністю значної частини українського населення, а також погіршенням демографічної та екологічної ситуації.

Саме тому варто підкреслити, що модернізація соціально-економічної політики України на інноваційних принципах є головним напрямом підвищення рівня і якості життя населення.

Варто зауважити, що інновації являють собою впровадження вперше створених моделей або елементів у різні сфери діяльності. У розвиненій соціальній структурі різноманітні новації створюються постійно, але не всі з них проходять через громадський «фільтр» відбору. Інноваціями стають тільки такі новочасні рішення, що отримують «суспільне схвалення», визнання, інтегруються у загальний культурний масив та протягом деякого часу стають його органічними компонентами [1–3].

Ідея соціальних інновацій займає сьогодні одне з провідних місць у політиці розвинутих країн, водночас в Україні вона лише починає отримувати розповсюдження та асоціюється з поняттями на кшталт державно-приватного партнерства, корпоративної соціальної відповідальності, соціального підприємництва. Часто особи, які здійснюють соціальні проєкти, не ідентифікують себе з інноваторами або соціальними підприємцями, тоді як у США, наприклад, кожен навчальний заклад має лабораторію соціальних інновацій.

Інноваційна соціальна робота повинна будуватися на випереджаючій, евристичній пропозиції послуг, яка породжуватиме усвідомлений попит на них. Основною метою інноваційної діяльності у соціальній сфері повинно бути рішення соціальних проблем сучасного суспільства. Якщо пропонуване нововведення дозволяє зменшити гостроту соціальної проблеми, то для нього повинна бути забезпечена підтримка державних органів управління. Такі

інновації є необхідними, оскільки вони покращують якість життя населення. Значна кількість найважливіших соціальних викликів сучасності потребує радикальних інновацій, що перетинають організаційні, галузеві та дисциплінарні межі. При цьому сфера соціальних інновацій в Україні досі перебуває у зародковому стані, тільки починаючи виходити за межі локального застосування. Зважаючи на це, варто звернути увагу на фактори, які є ключовими для спрямування соціальних інновацій у напрямі досягнення економічного та соціального добробуту (рис. 4).



Рис. 4. Ключові фактори спрямування соціальних інновацій для досягнення економічного та соціального добробуту

Авторське узагальнення на основі джерел: [10, 11]

Таким чином, у нестабільних економічних умовах в Україні саме соціальні інновації зможуть стати ключовим фактором подолання кризи. Це свідчить про

те, що соціальні інновації відіграють засадничу роль у вирішенні глобальних проблем, проте недостатнє фінансування гальмує означені можливості.

Підводячи підсумки, варто зазначити, що для підвищення якості життя українського населення та підтримки концепції сталого розвитку необхідно, щоб соціальні інновації стали пріоритетом сучасного розвитку України. На жаль, умов для розвитку та впровадження соціальних підприємств на рівні законодавства в Україні немає, але у досвіді практичної діяльності простежується позитивна динаміка, що зайвий раз доводить необхідність підтримки розроблення соціальних інновацій. Дуже важливим є досягнення поступових змін в основній орієнтації українців. Також необхідно за рахунок соціального навчання перейти від консервативних цінностей, що поділяються більшістю населення старших вікових груп, до цінностей, орієнтованих на «розвиток» і створення комфортних умов життя для абсолютної більшості людей. Отже, соціальні інновації є нововведеннями, що мають упроваджуватися для вирішення протиріч, що виникають у соціальній сфері. Соціальні інновації можуть бути як ініційованими державою і цілеспрямовано впроваджуватися в суспільство, так і внутрішніми спонтанними змінами, що виникають у процесі соціальної самоорганізації.

Висновки. Система соціального захисту України на сучасному етапі розвитку потребує впровадження інновацій, оскільки динамічна дійсність постійно пред'являє новочасні вимоги до її послуг. Модернізація соціальної сфери, у тому числі кожної з її складових систем, повинна природним чином відбуватися в руслі модернізації усієї української економіки, при цьому варто враховувати соціальну спрямованість економічної політики, що зумовлюється загальним станом країни – бідністю значної частини українського населення, а також погіршенням демографічної та екологічної ситуації.

Ідея соціальних інновацій займає сьогодні одну із ключових позицій у політиці розвинутих країн, тоді як в Україні вона лише починає отримувати розповсюдження та асоціюється з поняттями на кшталт державно-приватного партнерства, корпоративної соціальної відповідальності, соціального підприємництва.

Ефективність інноваційної моделі державної політики в системі соціального захисту населення в умовах сьогодення має визначатися детальним аналітичним обґрунтуванням державно-управлінських рішень, всебічним аналізом соціально-економічних, політико-правових, психологічних втрат і переваг, надбань від їх упровадження, дієвістю системи державного управління та професіоналізмом посадових осіб.

Література:

1. Болотна О. В., Костюк М. К. Соціальні інновації як інструмент підвищення якості життя населення України. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 10. С. 510–517.
2. Кравченко М. Інновації державної політики у сфері соціального захисту населення України. *Ефективність державного управління: збірник наукових праць*. 2014. Вип. 40. С. 101–108.

3. Мальований М. І., Прокопчук О. Т., Мальований М. М. Концептуальні засади розвитку програм мікрострахування в Україні. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. Вип. 98. Ч. 2. С. 29–40.
4. Прокопчук О. Т., Ярова І. В. Соціальне страхування як ключовий інструмент соціального захисту сільського населення. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2012. Вип. 78. Ч. 2 : Економіка. С. 49–57.
5. Прокопчук О. Т. Комунікації у страховому менеджменті. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2021. Вип. 99. Ч. 2. С. 211–222.
6. Рудик В. К. Вплив демографічних чинників на фінансовий стан пенсійної системи України у сучасних умовах. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2016. Вип. 12(1). С. 16–24.
7. Рудик В. К. Роль пенсійного менеджменту в управлінні вітчизняною пенсійною системою. *Бізнес Інформ*. 2015. № 7. С. 277–281.
8. Федулова Л. І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. *Економіка: реалії часу*. 2016. № 3 (25). С. 56–65.
9. Черненко К. П. Проблеми та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. *Економіка та держава*. 2015. № 10. С. 45–48.
10. Черчик Л. М. Методичні підходи та оцінка відповідності соціальних стандартів України міжнародним нормам. *Економічний форум*. 2012. № 1. С. 450–456.
11. Malyovanyi M., Prokopchuk O., Bondarenko N., Rolinskyi O., Malyovana M. Development of the Methodological Approach to Applying Synthetic Integral Indexes for Evaluation of the Social Protection System Functioning. *Sustainable Economic Development and Advancing Education Excellence in the Era of Global Pandemic: Proceedings of the 36-th International Business Information Management Association Conference (IBIMA)*. 4-5 November, 2020. Granada, Spain. P. 1112–1126.

References:

1. Bolotna, O. V., Kostyuk, M. K. (2017). Social innovations as a tool to improve the quality of life of the population of Ukraine. *Economy and society*, Issue 10, pp. 510–517. (in Ukrainian).
2. Kravchenko, M. (2014). Innovations of state policy in the field of social protection of the population of Ukraine. *Efficiency of public administration: a collection of scientific papers*, 2014, no. 40, pp. 101–108. (in Ukrainian).
3. Malyovanyi, M. I., Prokopchuk, O. T., Malyovanya, M. M. (2021). Conceptual principles of microinsurance programs in Ukraine. *Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture*, 2021, Issue 98, pp. 29–40. (in Ukrainian).
4. Prokopchuk, O. T., Yarova, I. V. (2012). Social insurance as a key tool for social protection of the rural population. *Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture*, 2012, Issue 78, pp. 49–57. (in Ukrainian).
5. Prokopchuk, O. T. (2021). Communications in insurance management. *Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture*, 2021, Issue 99, pp. 211–222. (in Ukrainian).

6. Rudyk, V. K. (2016). Influence of demographic factors on the financial condition of the pension system of Ukraine in modern conditions. *Current problems of economic development of the region*, 2016, no. 12 (1), pp. 16–24. (in Ukrainian).
7. Rudyk, V. K. (2015). The role of pension management in the management of the domestic pension system. *Business Inform*, 2015, no 7, pp. 277–281. (in Ukrainian).
8. Fedulova, L. I. (2016). Inclusive innovations in the system of socio-economic development. *Economics: the realities of time*, 2016, no 3 (25), pp. 56–65. (in Ukrainian).
9. Chernenok, K. P. (2015). Problems and prospects for the development of private pension provision in Ukraine. *Economy and state*, no 10, pp. 45–48. (in Ukrainian).
10. Cherchyk, L.M. (2012). Methodical approaches and assessment of compliance of social standards of Ukraine with international standards. *Economic Forum*, 2012, no 1, pp. 450–456. (in Ukrainian).
11. Malyovanyi, M., Prokopchuk, O., Bondarenko, N., Rolinskyi, O. & Malyovana, M. (2020). Development of the Methodological Approach to Applying Proceedings of the 36-th International Business Information Management Association Conference (IBIMA) «Synthetic Integral Indexes for Evaluation of the Social Protection System Functioning. Sustainable Economic Development and Advancing Education Excellence in the Era of Global Pandemic». Granada, Spain, 2020. P. 1112–1126.

Annotation

Prokopchuk O. T., Malyovanyi M. I., Ulyanych Y. V.
Innovations in the Social Protection System

The article is devoted to topical issues of innovation in the social protection system. At present, in the current conditions characterized by the transitional state of Ukrainian society, globalization processes are exacerbating interest in the issue of quality of life as a tool for implementing and successful functioning of the concept of sustainable development. The social component of sustainable development includes equality between citizens, maximum opportunities to ensure a decent standard of living, harmonious development and self-realization, ensuring safe living and confidence in the future. Taking into account some of the achievements in improving public welfare in Ukraine over the years of economic growth, we see that today the problem of low quality of life for most citizens is quite acute. It is determined that innovations in the system of social protection are characterized by certain specifics and have in comparison with technological, the following expressive features: are the result of collective creativity; have great uncertainty of consequences; characterized by the difficulty of assessing their effectiveness; the presence of a "temporary lag" between the introduction of innovation and the manifestation of its effect; have a wider scope; during their implementation there is no obligatory support of the requirements of new technical equipment; characterized by combining the stage of manufacture and design, which accelerates the innovation process.

According to the results of the study, it is substantiated that the system of social protection of Ukraine at the present stage of development requires the introduction of innovations, as the dynamic reality is constantly making new demands on its services. Modernization of the social sphere, including each of its constituent systems, should

naturally take place in line with the modernization of the entire Ukrainian economy, taking into account the social orientation of economic policy due to the general condition of the country – poverty of a large Ukrainian population environmental situation. Today, the idea of social innovation occupies one of the key positions in the policy of developed countries, while in Ukraine it is just beginning to spread and is associated with concepts such as public-private partnership, corporate social responsibility, social entrepreneurship. It is established that the effectiveness of the innovative model of public policy in the system of social protection in today's conditions should be determined by detailed analytical justification of public administration decisions, comprehensive analysis of socio-economic, political, legal, psychological losses and benefits, effectiveness of public administration and professionalism of officials.

Thus, social innovations are innovations that must be introduced to resolve contradictions that arise in the social sphere. Social innovations can be both initiated by the state and purposefully implemented in society, as well as internal spontaneous changes that occur in the process of social self-organization.

Key words: *innovations, social innovations, innovative principles, social protection system, state policy, quality of life, standard of living*

УДК: 659.3

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-28-43

ОБҐРУНТУВАННЯ РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

О. М. ВАРЧЕНКО, *доктор економічних наук*

О. О. ВАРЧЕНКО, *доктор філософії*

Білоцерківський національний аграрний університет

Н. О. ВЕРНЮК, *кандидат економічних наук*

Уманський національний університет садівництва

У статті висвітлено еволюцію досліджень в області розвитку моделей маркетингової діяльності підприємницьких структур, зокрема, поєднання маркетингу та підприємництва. Систематизовано особливості здійснення маркетингової діяльності аграрними підприємствами у сучасних умовах та її впливу на результативність їх господарської діяльності.

Ключові слова: *маркетингові моделі, підприємницька орієнтація, клієнтська орієнтація, базові маркетингові компетентності, динамічні маркетингові компетентності, аграрні підприємства.*

Постановка проблеми. Вивчення питань впливу маркетингової діяльності на формування та посилення конкретних позицій бізнесових структур є актуальними та повністю не дослідженими внаслідок відсутності об'єктивної статистичної інформації та недостатності комплексних емпіричних робіт, а

також високої мінливості ринкового середовища, ускладненням маркетингового та підприємницького середовища, яке потребує постійного удосконалення та розвитку клієнтоорієнтованих моделей на основі поглиблення знань та компетентностей товаровиробників в області маркетингу.

Доведено, що основною причиною банкрутства бізнесових структур є недостатні знання та досвід в різних областях управління маркетинговою діяльністю. Результати власних опитувань керівників аграрних підприємств Київської області свідчать про те, що неефективний та нерегулярний маркетинг є третьою за значимістю невирішеною проблемою, яка стримує їхній розвиток після нестачі кваліфікованого персоналу та компетентностей у власника (менеджера). Водночас, серед факторів зовнішнього середовища найбільш високу оцінку одержали низька дієвість інструментів державного регулювання та посилення монополізації на окремих ринках агропродовольства. Отже, прояв стримуючих чинників у розвитку маркетингової діяльності аграрних підприємств має місце як у зовнішньому, так й внутрішньому середовищі, що зумовлює необхідність використання обґрунтованих маркетингових програм на регулярній основі з метою гнучкої адаптації до умов кон'юнктури ринку.

У зв'язку із цим вивчення особливостей діяльності підприємницьких структур агробізнесу та обґрунтування раціональних маркетингових моделей є актуальним, оскільки забезпечує їх результативність та посилення конкурентних позицій на цільових сегментах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Узагальнення наукових публікацій в області маркетингу підприємницьких структур дозволило встановити, що за кордоном вивчення специфіки маркетингових моделей розпочато у 1982 р., завдячуючи проведенню спеціальної наукової конференції та створенню спеціальної групи в рамках Американської маркетингової академії. Основними дослідниками в цій області є: Hills G. E., Morris M. N., Paul G., Hisrich, R. D., Carson D. J., Gilmore A., Cromie, McGowan, Reynolds P., Hultman C. M., Miles M. P., Simpson M., Padmore J., Taylor N., Frecknall-Hughes J., Collingson E., Shaw E. та інші. Ці дослідження сформували теоретичне підґрунття та виділили специфічні підходи до організації та проведення маркетингової діяльності бізнесових структур.

Вивченням особливостей маркетингової діяльності аграрних підприємств займалися й вітчизняні дослідники, серед яких доцільно виділити наступних: І. В. Артимонова [1], О. М. Варченко [2], Ю. М. Гальчинська [3], Я. С. Ларіна [4], Р. П. Мудрак [4] та багато інших. Вивчення наукових праць в досліджуваній проблемі дозволив встановити, що у вітчизняній практиці функціонування аграрних підприємств існує розрив між теоретичними розробками та їх практичним використанням внаслідок нестачі емпіричних досліджень. Саме ця обставина зумовила необхідність дослідження середовища функціонування малих аграрних підприємств та систематизація особливостей їх поведінки на цільових сегментах, що дозволить обґрунтувати раціональні моделі їх маркетингової діяльності.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних засад формування маркетингових моделей суб'єктами бізнесу та розробка практичних рекомендацій щодо їх реалізації в реальних умовах ведення підприємницької діяльності з метою досягнення їх ефективності та посилення конкурентних позицій на цільових сегментах.

Методика досліджень. Вивчення моделей маркетингової діяльності бізнесових структур базується на сучасних концепціях теорії маркетингу (ринкової та клієнтської орієнтації, маркетингових практик, маркетингових знань та компетентностей), а також на концепціях маркетингу підприємств та підприємницького маркетингу. При проведенні дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Так, абстрактно-логічний та монографічний методи використовувалися в процесі узагальнення зарубіжної та вітчизняної наукової літератури та формування висновків дослідження. Метод системного аналізу, індукції та дедукції при систематизації підходів дефініції маркетингових моделей та особливостей їх використання аграрними підприємствами, якісних методах дослідження (опитування) керівників та менеджменту аграрних підприємств, що дозволило визначити напрями формування обґрунтованих моделей маркетингової діяльності, за яких досягається зростання підприємства, підвищення його ефективності та посилення конкурентних позицій на цільових сегментах.

Результати досліджень. Відомо, що у процесі еволюції маркетингу сформувалося кілька його концепцій: удосконалення виробництва; удосконалення товару; інтенсифікації комерційних зусиль; класичного маркетингу; соціально-етичного; взаємовідносин. Зазначимо, що сучасна концепція маркетингу взаємодії поки що реалізується в досить обмежених масштабах внаслідок територіального розосередження і взаємної віддаленості об'єктів агропромислового виробництва, недостатньої розвиненості та низьких якісних характеристик виробничої інфраструктури, переважно низьких доходів населення, недостатньої обізнаності покупців щодо якості та властивостей продукції, здебільшого орієнтації на виживання.

Економічна сутність маркетингу являє собою концепцію управління виробництвом і реалізацією, спрямовану на вивчення ринку й активний вплив на ринкову кон'юнктуру для найбільш повного і швидкого задоволення споживчого попиту, з одного боку, і одержання прибутку – з іншого. Вихідна ідея маркетингу полягає в тому, щоб виробляти те, що бажає і потребує покупець, що зможе задовольнити його потреби і запити; за тією ціною, яку він готовий заплатити; в тому місці, де він хотів би придбати даний товар; при цьому виробник повинен отримати власну вигоду, тобто маркетинг передбачає визначення, створення, відтворення й підтримку взаємовигідних відносин обміну.

У вітчизняній практиці агробізнесу використовуються засади маркетингу, розроблені зарубіжною наукою і практикою. Доведено необхідність адаптації закордонної практики українськими товаровиробниками у вітчизняних умовах

агропродовольчого ринку, оскільки однією із передумов виходу із кризи є формування цілісності у галузі на основі інтеграції технологічного процесу.

У сільськогосподарському виробництві маркетингові інструменти використовуються дещо обмежено, що пов'язано з дефіцитом сільськогосподарської продукції та консерватизмом топ-менеджерів агробізнесу. Встановлено, що специфічні особливості різних видів продукції за споживчими властивостями, суспільної вагомості у забезпеченні продовольчої безпеки, умов зберігання та продажу, цілей виробництва і споживання, умов функціонування товарних ринків формують особливості складових аграрного маркетингу.

Маркетинг аграрної продукції розглядається нами як комплексна система поєднання інтересів господарюючих суб'єктів з виробництва продукції якісної та безпечної продукції, її переробки, товароруку та реалізації, яка спрямована на взаємовигідне задоволення раціональних потреб усіх суб'єктів ринку, у тому числі державних і громадських потреб, а також сприяє реалізації засад сталого розвитку та формуванню довготривалих партнерських відносин. До складових комплексу маркетингу відносять: товарну, цінову, розподільчу та комунікаційну політику підприємства.

На систему маркетингу агропродовольчої продукції впливають такі фактори: швидкоплинний її характер; нестабільність цін і коливання пропозиції; промисловий характер виробництва; наявність альтернативних видів м'ясної продукції; спеціалізація виробництва і т. д. Отже, маркетинг агропродовольчої продукції – це особлива сфера маркетингу, яка характеризується специфікою продукції й виробництва, її реалізації, переробки, має певний рівень самостійності та водночас взаємопов'язана із маркетингом інших секторів національного господарства. Саме тому важливим питанням є обґрунтування раціональних моделей маркетингової діяльності аграрних підприємств, які забезпечували б стійкість на цільових ринках та підвищували конкурентоспроможність.

Ми поділяємо підхід до дефініції маркетингової моделі як сукупності маркетингових компетентностей та здібностей на різних рівнях управління підприємством. Так, компетентності та здібності визначають маркетингову модель як структурований опис рівня та механізму реалізації клієнтоцентричності підприємства, яка є основою маркетингової стратегії та бізнес-процесів на корпоративному, діловому та функціональному рівнях, а також цільових матеріальних та нематеріальних активів [6,7]. Вважаємо, що така дефініція є досить практикоорієнтованою, оскільки вимагає чіткого визначення набору маркетингових компетентностей та пов'язаних із ними бізнес-процесів на всіх рівнях управління підприємством. У цілому поділяючи даний підхід, необхідно зазначити, що опис маркетингових моделей великих підприємств, оскільки базується на трьох рівнях управління – корпоративному, діловому та функціональному, у більшості орієнтується на корпоративний маркетинг та корпоративні маркетингові моделі. Тому, більшість досліджень в області маркетингових моделей аграрних підприємств, пов'язані із великими

підприємствами, де є чіткі рівні управління та маркетингові компетентності і/або бізнес-процеси на кожному рівні.

Зважаючи на тему даного дослідження вбачається за доцільне розглянути два важливих питання – визначити складові маркетингових моделей та особливості їх використання малими аграрними підприємствами. Встановлено, що в зарубіжній літературі з маркетингу, маркетингова модель описується на основі таких елементів: ринкової (маркетингової або клієнтської) орієнтації. Серед основних дослідників у цьому напрямі доцільно виділити праці таких дослідників Kohli and Jaworski, Narver and Slater. До найбільш відомих є: активна, реактивна та інтерактивна ринкові орієнтації; поєднання маркетингових здібностей компанії. У рамках цього підходу розглядаються різні набори та оцінюється рівень розвитку маркетингових здібностей і/або компетентностей підприємства; маркетингові практики як набір маркетингових інструментів, які використовують підприємства при реалізації маркетингової діяльності [8, 9]. Зазначимо, що усі перелічені вище підходи мають свій специфічний інструментарій для формування маркетингових моделей у вигляді стандартизованих інструментів.

Під маркетинговими моделями розуміють опис ролі маркетингу у розвитку підприємства та його вплив на процес прийняття управлінських рішень. Очевидно, що найкраще цей вплив описується концепцією ринкової орієнтації. Однак, оскільки специфіка маркетингу малих аграрних підприємств пов'язана із особливостями самого підприємця, то часто роль маркетингу і маркетингова модель описується не лише ринкової (клієнтської) орієнтації, але й підприємницькою орієнтацією. Вважаємо, що «клієнтоорієнтованість» і «підприємницька орієнтованість» є елементами, які у зарубіжній літературі досліджуються досить активно, починаючи із 90-х років минулого століття. Однак, на сучасному етапі ці конструкти найчастіше використовуються у рамках вивчення питань впливу ринкової та підприємницької орієнтації бізнесу, як малого, так й великого, на загальну результативність діяльності підприємства [10]. Таку обставину пояснити наступним: розвиток агробізнесу на сучасному етапі забезпечується на основі ключових компетентностей, які розглядаються як здатність до забезпечення високої клієнтоорієнтованості та інноваційної активності щодо формування та посилення конкурентних переваг, підвищення стратегічної стійкості [11].

Дослідники зазначають, що клієнтоорієнтована та підприємницька орієнтації маркетингу є внутрішніми можливостями підприємства, які забезпечують успіх на турбулентних ринках, де має місце орієнтація на споживача, яка сприяє кращому просуненню інновацій [12, 13]. Хоча обидва підходи є взаємопов'язаними, але вони відрізняються між собою, оскільки відображають різні стратегічні цінності та орієнтири бізнесу. Так, традиційно підприємницьку орієнтацію пов'язують із пошуком підприємством нові ринкові можливості [14, 15], що забезпечує його інноваційну проактивність, посилює конкурентні переваги. На противагу цьому, ринкова орієнтація (клієнтоорієнтованість) пов'язана зі здатністю планування ринкової діяльності, оскільки передбачає, що

підприємство раціонально збирає, обробляє та поширює у внутрішньому середовищі ринкову інформацію про своїх клієнтів, формуючи на її основі клієнт орієнтовану культуру, стратегію та тактику (маркетинг-мікс) [16]. Очевидно, що взаємозв'язок між цими орієнтаціями маркетингової діяльності, змушує дослідників вивчати їх спільний вплив на результативність діяльності малих підприємств, в т.ч. аграрних. Спираючись на результати досліджень, які підтверджують взаємозв'язок між ними, існує необхідність у проведенні досліджень цих підходів з метою розробки напрямів підвищення ефективності агробізнесу та інновацій [10, 15, 17].

Відомо, що концепцію орієнтації на споживачів як елемент корпоративної культури вперше сформульовано Deshpande and Webster (1989), які визначили її як «... набір переконань, які становлять інтереси клієнта ... для того, щоб забезпечити прибутковість підприємства у довгостроковій перспективі» [16]. Отже, на основі цього сформовано було клієнтоорієнтований підхід у корпоративному управлінні на відміну поширеному у той час конкурентному підходу. Дещо пізніше були опубліковані праці, що представляли концепцію ринкової орієнтації, які також її розглядали як культуру та набір поведінкових наслідків, наголошуючи не стільки на покупцях, скільки на вмінні підприємства збирати, аналізувати та поширювати ринкову інформацію у внутрішньому середовищі з метою її використання у процесах планування і прийняття управлінських рішень. Отже, у цьому підході простежується також конкурентний принцип стратегічного розвитку підприємства, який представляє собою перший етап розвитку клієнтоорієнтованості.

Вважаємо, що концепція ринкової орієнтації та орієнтації на клієнта є тотожними, що доведено у дослідженнях еволюції клієнтоцентричного маркетингу, у якому виділено продуктову, ринкову орієнтацію та орієнтацію на клієнта. При цьому ринкова орієнтація пов'язувалася із масовими та нішовими ринками, а орієнтація на клієнта із окремими споживачами [19]. Так, клієнтоцентричний маркетинг є пов'язаним із розумінням та задоволенням нужд, потреб індивідуальних клієнтів замість потреб масових ринків. У якості основних інструментів його реалізації використовуються маркетинг співпраці, аутсорсинг споживачів, фіксовані затрати на маркетинг та формування клієнтоцентричної організації.

Зазначимо, що перехід від конкурентного до клієнтоорієнтованого підходу чітко простежується при еволюції не стільки маркетингу, а стратегічного менеджменту в цілому. На сьогодні у зарубіжних публікаціях простежується тренд посилення клієнтоорієнтованості підприємства, який передбачає перехід до клієнтоцентричності (орієнтація на індивідуального споживача) та клієнто-домінуючої логіці маркетингу. Клієнто-домінуюча логіка базується на розумінні логіки покупця і того, як пропозиція підприємства в екосистему покупця [20].

Вважаємо, що маркетингова орієнтація підприємства визначається значимістю або розвиненістю маркетингових функцій у системі управління підприємством на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях, що

відображається на розвитку клієнтоорієнтованої культури, стратегічному плануванні та ефективності господарської діяльності, сформованим прямими та зворотними зв'язками між підрозділами підприємства та із зовнішнім середовищем з метою коригування стратегії розвитку [21]. Встановлено відсутність єдиного підходу до розуміння маркетингової діяльності на основі клієнтоорієнтованості, що дозволяє представити його розвиток на основі еволюції маркетингу та його роді у прийнятті стратегічних рішень. При цьому найбільш адекватний підхід до пояснення терміну «орієнтація на клієнта» лежить в області зміни парадигми стратегічного менеджменту із продукту на конкуренцію, а із конкуренції на покупця.

Встановлено, що у сучасних умовах для підприємницьких структур, у т.ч. й аграрних не залежно від розмірів та спеціалізації, драйвером формування стійких позицій на ринку є інновації, реалізація яких пов'язана із підвищеними ризиками, які на себе перебирає підприємець. Посилення цих ризиків спостерігається в останні роки, що пов'язано зі зміною технологічного укладу та становлення економіки знань. Перехід до клієнтоорієнтованості можна розглядати як реакцію на ріст інноваційних ризиків як результату проактивної маркетингової орієнтації та бажання їх знизити за рахунок тісної взаємодії із клієнтами.

Отже, у сучасних умовах забезпечення ефективної діяльності вимагає від підприємства поєднання високої орієнтації на клієнта із високою підприємницької орієнтацією, що зумовлює як формуванню проактивної інноваційної поведінки, так й тісній інтеграції із споживачами з метою забезпечення стійкого розвитку. Зазначимо, що вперше підприємницький феномен було обґрунтовано Miller and Friesen [22], які виділили різницю між консервативною та підприємницькою моделями інновацій. Водночас, найбільш повно підприємницьку орієнтацію розкрито у праці Lumpkin and Dess, які її розглядали як «процеси, практики та діяльність з прийняття рішень, які сприяють виходу на нові ринки» [23, с. 136]. Отже, підприємницька орієнтація означає постійний пошук потенційних можливостей виходу на нові ринки, що може сприяти формування конкурентних переваг підприємницьких структур.

Поділяємо думку науковців про те, що підприємницька орієнтація як діяльність можна оцінити на основі таких елементів: здатністю прийняти ризик; рівнем проактивності та інноваційності суб'єктів господарювання [23].

Так, здатність прийняти ризик пов'язана із бажанням підприємця функціонувати у турбулентному середовищі, у якому кінцеві результати діяльності характеризуються високою невизначеністю. Проактивність, у свою чергу, означає бажання домінувати серед конкурентів, створювати нові тренди, ринки і попит, активно формувати нове середовище. Інноваційність означає готовність підприємства генерувати та реалізовувати нові ідеї у всіх сферах діяльності від процесів управління до виробництва та діяльності на цільових сегментах, характеризує рівень його залучення у неперервний інноваційний процес. Як доводять реальні умови функціонування бізнесових структур, підприємства із високим рівнем підприємницької проактивності є успішними в

створенні нових організаційних форм реалізації маркетингової діяльності на основі гнучкого пристосування свої конкурентних переваг до умов ринкової кон'юнктури., тобто спроможні створювати нові ринки та попит. Водночас, сучасні бізнесові структури функціонують у складному середовищі, яке вимагає високої фаховості від підприємця, а не лише ініціативи, готовності до ризику. Очевидно, що ці всі характеристики без орієнтації на клієнта можуть привести підприємця до високих затрат та подальшого банкрутства. Саме тому успішна підприємницька діяльність все частіше базується на систематичному вивченні попиту та позиції на цільових сегментах ринку, поведінки споживачів, тісній співпраці із ними, їх інтеграції в інноваційний цикл на різних стадіях розробки інновацій. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок про те, що інноваційна природа підприємницької орієнтації забезпечує її тісний взаємозв'язок із маркетингом та орієнтацією на клієнта, які є основою забезпечення ефективності маркетингових моделей бізнесових структур (рис. 1).

Підприємницька орієнтованість	висока	Модель проактивної ринкової орієнтації	Модель регулярного і підприємницького маркетингу
	низька	Модель автономного внутрішнього маркетингу	Модель реактивної орієнтації на споживача
		низька	висока
	Клієнтоорієнтованість		

Рис. 1. Маркетингові моделі розвитку підприємницьких структур

Джерело: узагальнено авторами

На рис. 1 представлено чотири можливих моделі маркетингової діяльності підприємницьких структур. Так, перший підхід – маркетингова модель проактивної ринкової орієнтації означає, що підприємство (підприємець) реалізує свої ідеї (інновації) фактично у відриві від урахування нужд та побажань споживача, без вивчення ринкового попиту, тобто на основі перебирання повного ризику на себе. Така модель є високоризиковою, однак за умови позитивного прийняття споживачами інноваційної розробки створює можливості до відкриття нових ринків, повного використання ринкових можливостей та посилення конкурентних позицій на цільових сегментах.

Водночас, низька підприємницька орієнтація та висока орієнтація на клієнта, відповідають маркетинговій моделі реактивної орієнтації на покупця, які характеризують обережну маркетингову стратегію підприємця, який впроваджує інноваційні розробки на основі тісної взаємодії зі споживачами, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, та можуть бути ініціаторами нових ідей. Перевагою цієї моделі є низькі інноваційні та комерційні ризики, а недоліком – відсутність проактивності, що не дозволяє підприємству стати лідером на цільових ринках. Дана модель передбачає реалізацію еволюційних інновацій та не дозволяє підприємству інтегрувати клієнтів у процеси одержання інформації щодо їхніх побажань та вимог.

Найбільш раціональною маркетинговою моделлю є модель клієнтоорієнтованого та одночасно підприємницького маркетингу, яка поєднує риси як підприємницької орієнтації, так й високої орієнтації на клієнтів. Поєднання цих двох видів орієнтацій забезпечує одночасно проактивність та інтерактивність підприємства, реалізувати які у практичній діяльності бізнесових структур складно, оскільки в ній є суперечності. Водночас, вміння підприємства із суперечностей створювати цінності сутністю підприємницького маркетингу.

Найменш успішною є модель автономного внутрішнього маркетингу, коли підприємець або не розвиває бізнес взагалі, або всі зміни виникають на основі ідей, які виникли всередині підприємства без зв'язку із ринком та споживачами. Очевидно, що така модель приводить до втрати бізнесу.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що зміна «орієнтація на інновацію» на «підприємницьку орієнтацію» дозволяє запропонувати підхід до вивчення актуальності поєднання підприємницької та клієнтської орієнтації на вітчизняних споживчих та промислових ринках в умовах складних глобальних технологічних змін, а також в специфічних ринкових умовах.

Зазначимо, що дослідження впливу інструментів маркетингу на діяльність підприємницьких структур, у зарубіжній літературі, здійснюється на основі: оцінки впливу ринкової (маркетингової або клієнтської) орієнтації на підприємство (її результативності); оцінки впливу маркетингових компетентностей на результативність підприємства. Ці два підходи не суперечать, а доповнюють один одного, оскільки ринкова орієнтація визначається як на основі культури маркетингу, тобто комплексу цінностей підприємницької структури. Водночас, наявність та рівень маркетингових компетентностей дозволяє діагностувати реальний рівень розвитку маркетингу та бізнес-процесів, що є наслідком наявності у підприємства культурних орієнтацій.

Нами проведено опитування менеджерів аграрних підприємств, організацій збутової логістики у Київській області, який дозволив виділити найбільш важливі компетентності в області маркетингової діяльності бізнесових структур. Так, нами виділено наступні компетентності, які розміщено по мірі зниження їх впливу на результативність діяльності: об'єктивність, своєчасність маркетингової інформації та вміння її використовувати при прийнятті управлінських рішень; розробка нових та удосконалених продуктів; управління цінами: сегментування ринку; побудова довгострокових партнерських відносин із постачальниками і посередниками; управління продажами; дієва система просування продуктів на цільових сегментах ринку; маркетингове планування; організація маркетингової діяльності; реалізація маркетингової діяльності та її контроль.

Водночас, нами не виділено особливості формування маркетингових компетентностей залежно від розмірів аграрного підприємства. Це пояснюється тим, що на малих аграрних підприємствах досить складно виділити

управлінські рівні, оскільки власник дуже часто є директором і менеджером, який самостійно здійснює управління комплексом маркетингу підприємства. Маркетингові компетентності та здібності також бувають не чіткими у розрізі співробітників, а бізнес-процеси можуть здійснюватися неформально, а рівень їх зрілості незначний, що вимагає поглибленого вивчення маркетингових компетентностей у малих аграрних підприємствах.

Узагальнення сучасної літератури з маркетингу дозволило виділити важливий тренд щодо вивчення специфіки формування та впливу динамічних маркетингових здібностей (*dynamic marketing capabilities*) на результативність підприємства [18, 24]. Очевидно, що стійкий розвиток аграрних підприємств також може бути забезпеченим на основі динамічних здібностей.

Зазначимо, що концепція здібностей (компетентностей) і динамічних здібностей належить Тису, який посиляється на той факт, що спільні ідеї цієї концепції взято із праць Шумпетера та інших дослідників в області інновацій. Так, у шумпетерівській теорії зроблено акцент на особистості та здібностях підприємця, а інші автори розвивали ресурсний підхід до бізнесу. Водночас, найбільш важливі ідеї, пов'язані із виявленням впливу здібностей на діяльність підприємства та його технологічні інновації, Тис узагальнив у концепції динамічних здібностей та довів, що підприємство з метою забезпечення стійкості до зміни зовнішнього середовища повинно вміти гнучко адаптуватися на основі зміни внутрішніх здібностей [25]. Під динамічними здібностями автор розуміє здатність інтегрувати та змінювати зовнішні та внутрішні компетентності підприємства відповідно до змін середовища. Ним визначено чотири види основних процесів, які формують динамічні здібності: здатність до сприйняття (*sensing capability*); здатність до навчання (*learning capability*); здатність до інтеграції (*integrating capability*); здатність до координації (*coordinating capability*). Отже, динамічні здібності повинні сприяти підприємству змінюватися відповідно до ринкової інформації про стан кон'юнктури цільового ринку та знань, що дозволяє обґрунтувати пріоритетні напрями та сутність змін, генерувати інновації та впроваджувати їх у бізнес-процеси. Очевидно, що механізми реалізації динамічних здібностей відрізняються залежно від розмірів підприємства.

У подальшому ідея наявності у підприємств динамічних здібностей набула розвитку, внаслідок чого була сформовано поняття динамічних маркетингових здібностей, які визначають як «здібності, зорієнтовані на розвиток, поширення та інтеграцію в підприємстві знань про ринок, клієнтах і конкурентах» [26, с. 409]. Отже, за такого підходу важливо забезпечити на аграрному підприємстві формування та управління знаннями про ринок, конкурентів та споживачів.

Аналіз маркетингової діяльності на основі бізнес-процесів вимагає використання принципів теорії процесного управління. Відповідно до цієї теорії розвиток бізнес-процесів призводить до формування зрілого підприємства, яке спроможне раціонально управляти бізнес-процесами з метою досягнення стратегічних цілей. Бізнес-процес визначається як сукупність

певних видів діяльності, які перетворюють ресурси на вході в продукти (послуги) на виході, останні обов'язково повинні мати цінність для споживачів. За такого підходу, будь-який бізнес-процес можна вважати маркетинговим, або клієнтоорієнтованим. Однак, вважаємо, що бізнес-процеси є маркетинговими, якщо реалізуються на основі концепції цінностей та інструментів маркетингу, або виконується в рамках маркетингових функцій – дослідження ринку, споживачів, сегментування ринку, управління взаємовідносинами із клієнтами, постачальниками, посередниками та інше. Отже, будь-яка маркетингова компетенція з метою її повної реалізації підприємством повинна перетворитися у маркетинговий бізнес-процес, оскільки в іншому випадку вона не буде результативною. Це дозволяє зробити висновок про те, що маркетингова модель може складатися із маркетингових бізнес-процесів на всіх рівнях управління підприємством.

Розвиток маркетингових моделей бізнесових структур у сучасних умовах забезпечується на основі автоматизації маркетингової діяльності, насамперед впровадженням CRM-систем). Аграрні підприємства у сучасних умовах розвивають бізнес-процеси із використанням інноваційних розробок у їх роботизації та автоматизації та визначають стратегічні цілі розвитку в підвищенні рівня управління ключових процесів, що відповідно необхідно враховувати при розробці маркетингових моделей та їх реалізації.

Висновки. Узагальнення сучасних концепцій, пов'язаних із розробкою маркетингових моделей розвитку бізнесових структур в умовах посилення невизначеності та ризику, можна виділити такі рівні їх формування: ціннісний – сукупність ціннісних орієнтацій підприємця (поєднання маркетингової та інноваційної орієнтації); компетентнісний – комплекс розвитку маркетингових компетентностей (базових та динамічних) і значущості їх впливу на результативність діяльності підприємства; операційний (процесний) – рівень здійснення формалізованих маркетингових бізнес-процесів.

Узагальнення зарубіжної наукової літератури в області маркетингу дозволило встановити, що під маркетинговими моделями розуміють клієнтоорієнтовану систему цінностей, набір маркетингових компетентностей та бізнес-процесів. Отже, з метою забезпечення формування нових та посилення існуючих конкурентних переваг вітчизняних підприємницьких структур доцільно сприяти як орієнтації на клієнта, так і підприємницькій орієнтації, а також розвивати динамічні маркетингові здібності та базові маркетингові компетентності.

Маркетингова модель будь-якого підприємства представляє собою сукупність ціннісних орієнтацій, тобто поєднання підприємницької та клієнтської орієнтації, формується під впливом базових та динамічних маркетингових компетентностей, які забезпечують високий рівень здійснення маркетингових бізнесових процесів.

Виділено основні динамічні маркетингові компетентності, які формують стійкість ринкової позиції аграрних структур; чутливість до змін ринкового попиту та вміння ідентифікувати ринкові тренди; здатність впроваджувати

інноваційні розробки в маркетингові процеси та навчати ним персонал; здатність до комунікації із постачальниками, посередниками, клієнтами та іншими стейкхолдерами; здатність залучати зовнішні маркетингові ресурси за рахунок реалізації колаборацій та партнерств. Доведено, що динамічні маркетингові компетентності сприяють зниженню ризиків та витрат на маркетинг та інноваційні розробки за рахунок залучення ресурсів партнерів, а також допомагають швидкій адаптації до змін зовнішнього середовища.

Література:

1. Артимонова І. В. Організація ефективного просування продукції на агропродовольчому ринку. *Економіка та управління АПК*. 2017. № 1. С. 44–53.
2. Варченко О. М., Герасименко І. О., Дмитрик О. В., Вернюк Н. О. Особливості формування маркетингових каналів розподілу сільськогосподарської продукції особистого селянського господарства (ОСГ). *Економіка та управління АПК*. 2021. № 1. С. 198–212.
3. Гальчинська Ю. М. Структура маркетингового забезпечення розвитку ринку біоенергетики. *Науковий вісник НУБіП України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2018. Вип. 290. С. 40–48.
4. Ларіна Я. С., Завальнюк К.С. Маркетингові стратегії зростання аграрних формувань: монографія. К.: ЦУЛ, 2019. 276 с.
5. Мудрак Р. П., Цимбалюк Ю. А., Корман І. І. Маркетинговий аналіз національного ринку молока та молочної продукції. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №8(182). С. 69–84.
6. Райко Д. В., Лебедева Л. Е. Модель управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 1. С. 107–123.
7. Артимонова І. В. Концепція маркетинг-міксу як основа програмноцільового підходу до організації маркетингової діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 94–101.
8. Brodie R. J., Coviello N. E., Brookes R. W., Little V. Towards a paradigm shift in marketing? An examination of current marketing practices. *Journal of Marketing Management*. 1997. Vol.16 (5). P. 383–406.
9. Coviello N. E., Brodie R. J. Contemporary marketing practices of consumer and business-to-business firms: how different are they? *Journal of business and Industrial Marketing*. 2001. Vol. 16 (5). P. 382–400.
10. Atuahene-Gima K., Ko A. An empirical investigation of the effect of market orientation and entrepreneurship orientation alignment on product innovation. *Organization Science*. 2001. Vol. 12(1). P.54–74.
11. Berthon P., Hulbert J. M., Pitt L. To serve or create? Strategic orientations toward customers and innovation. *California Management Review*. 1999. Vol. 42(1). P. 37–58.
12. Lee C., Lee K., Pennings J.M. Internal capabilities, external networks and performance: a study of technology-based ventures. *Strategic Management Journal*. 2001. Vol. 22. P. 615–640.
13. Webb J. W., Ireland R. D., Hitt M. A., Kistruck G. M., Tihanyi L. Where is the opportunity without the customer? An integration of Marketing activities, the entrepreneurship process? *And institutional theory*. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2011. Vol. 39 (4). P. 537–554.

14. Lumpkin G. T., Dess G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*. 1996. Vol. 21 (1). P. 135–172.
15. Matsuno K., Mentzer J.T., Ozsomer A. The effects of entrepreneurial proclivity and market orientation on business performance. *Journal of Marketing*. 2002. Vol. 66(3). P. 18–32.
16. Deshpande R., Farley J., Webster F. E. Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis. *Journal of Marketing*. 1993. Vol. 57(1). P. 23–37.
17. William B. E., Sinkula J. M. The Complementary Effects of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation on Profitability in Small Businesses. *Journal of Small Business Management*. 2009. Vol. 47(4). P. 443–464.
18. Bruni D. S., Verona G. Dynamic Marketing Capabilities in Science-based Firms: an Exploratory Investigation of the Pharmaceutical Industry. *British Journal of Management*. 2009. Vol. 20. P. 101–117
19. Sheth J. N., Sisodia R. S., Sharma A. The antecedents and consequences of Customer-Centric Marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2000. Vol. 28. № 1. P. 55–66.
20. Heinonen K., Strandvik T. Customer-dominant logic: foundations and implications. *Journal of Services Marketing*. 2015. Vol. 29. №. 6/7. P. 472–485.
21. Варченко О. М., Артимонова І. В., Герасименко І. О. Формування системи управління результативністю маркетингової діяльності аграрних підприємств на основі системи збалансованих показників. *Економічний дискурс*. 2020. Вип. 2. С. 95–108.
22. Miller D., Friesen P. H. Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*. 1982. Vol. 3. P. 1–25.
23. Lumpkin G. T., Dess G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*. 1996. Vol. 21 (1). P. 135–172.
24. Tartaglione A. M., Vincenzo Formisano A. Dynamic View of Marketing Capabilities for SMEs' Export Performance. *International Journal of Marketing Studies*. 2018. Vol. 10. № 1. P. 108–134.
25. Teece D. J., Pisano G. The dynamic capabilities of firms: An introduction. *Industrial and Corporate Change*. 1994. Vol. 3(3). P. 537–556.
26. Barrales-Molina V., Martínez-López F. J., Gázquez-Abad J. C. Dynamic Marketing Capabilities: Toward an Integrative Framework: Dynamic Marketing Capabilities. *International Journal of Management Reviews*. 2014. Vol. 16(4). P. 397–416.

References:

1. Artimonova, I. V. (2017). Organization of effective product promotion in the agri-food market. *Economics and management of agro-industrial complex*, 2017, no. 1, pp. 44–53. (in Ukrainian).
2. Varchenko, O. M., Gerasimenko, I. O., Dmitry, O. V., Vernyuk, N. O. (2021). Features of the formation of marketing channels for the distribution of agricultural products of personal farming (OSG). *Economics and management of agro-industrial complex*, 2021, no. 1, pp. 198–212. (in Ukrainian).

3. Galchinskaya, Y. M. (2018). The structure of marketing support for the development of the bioenergy market. *Scientific Bulletin of NULES of Ukraine. Series: Economics, agricultural management, business*, 2018, iss. 290, pp. 40–48. (in Ukrainian).
4. Larina, J. S., Zavalnyuk, K. S. (2019). *Marketing strategies for the growth of agrarian formations*. K.: CUL, 2019. 276 p. (in Ukrainian).
5. Mudrak, R. P., Tsymbalyuk, Y. A., Korman, I. I. (2016). Marketing analysis of the national market of milk and dairy products. *Current economic problems*, 2016, no. 8 (182), pp. 69–84. (in Ukrainian).
6. Raiko, D. V., Lebedeva, L. E. (2015). Marketing management model in the management system of an industrial enterprise. *Marketing and innovation management*, 2015, no. 1, pp. 107–123. (in Ukrainian).
7. Artimonova, I. V. (2014). The concept of marketing mix as the basis of program-targeted approach to the organization of marketing activities of the enterprise. *Current economic problems*, 2014, no. 4, pp. 94–101. (in Ukrainian).
8. Brodie, R. J., Coviello N. E., Brookes R. W., Little V. (1997). Towards a paradigm shift in marketing? An examination of current marketing practices. *Journal of Marketing Management*, 1997, vol.16 (5), pp. 383–406.
9. Coviello, N. E., Brodie, R. J. (2001). Contemporary marketing practices of consumer and business-to-business firms: how different are they? *Journal of business and Industrial Marketing*, 2001, vol. 16 (5), pp. 382–400.
10. Atuahene-Gima, K., Ko, A. (2001). An empirical investigation of the effect of market orientation and entrepreneurship orientation alignment on product innovation. *Organization Science*, 2001, vol. 12(1), pp. 54–74.
11. Berthon, P., Hulbert, J. M., Pitt, L. (1999). To serve or create? Strategic orientations toward customers and innovation. *California Management Review*, 1999, vol. 42(1), pp. 37–58.
12. Lee, C., Lee, K., Pennings, J. M. (2001). Internal capabilities, external networks and performance: a study of technology-based ventures. *Strategic Management Journal*, 2001, vol. 22, pp. 615–640.
13. Webb, J. W., Ireland, R. D., Hitt, M. A., Kistruck, G. M., Tihanyi, L. (2011). Where is the opportunity without the customer? An integration of Marketing activities, the entrepreneurship process? *And institutional theory*. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2011, vol. 39 (4), pp. 537–554.
14. Lumpkin, G. T., Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 1996, vol. 21 (1), pp. 135–172.
15. Matsuno, K., Mentzer, J. T., Ozsomer, A. (2002). The effects of entrepreneurial proclivity and market orientation on business performance. *Journal of Marketing*, 2002, vol. 66(3), pp. 18–32.
16. Deshpande, R., Farley, J., Webster, F. E. (1993). Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis. *Journal of Marketing*, 1993, vol. 57(1), pp. 23–37.
17. William, B. E., Sinkula, J. M. (2009). The Complementary Effects of Market Orientation and Entrepreneurial Orientation on Profitability in Small Businesses. *Journal of Small Business Management*, 2009, vol. 47(4), pp. 443–464.
18. Bruni, D. S., Verona, G. (2009). Dynamic Marketing Capabilities in Science-based Firms: an Exploratory Investigation of the Pharmaceutical Industry. *British Journal of Management*, 2009, vol. 20, pp. 101–117

19. Sheth, J. N., Sisodia, R. S., Sharma, A. (2000). The antecedents and consequences of Customer-Centric Marketing. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2000, vol. 28, no. 1, pp. 55–66.
20. Heinonen, K., Strandvik, T. (2015). Customer-dominant logic: foundations and implications. *Journal of Services Marketing*, 2015, vol. 29, no. 6/7, pp. 472–485.
21. Varchenko, O. M., Artimonova, I. V., Gerasimenko, I. O. (2020). Formation of management system of efficiency of marketing activity of agrarian enterprises on the basis of system of balanced indicators. *Economic discourse*, 2020, iss. 2, pp. 95–108. (in Ukrainian).
22. Miller, D., Friesen, P. H. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*, 1982, vol. 3, pp. 1–25.
23. Lumpkin, G. T., Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 1996, vol. 21 (1), pp. 135–172.
24. Tartaglione, A. M., Vincenzo Formisano, A. (2018). Dynamic View of Marketing Capabilities for SMEs' Export Performance. *International Journal of Marketing Studies*, 2018, vol. 10, no. 1, pp. 108–134.
25. Teece, D. J., Pisano, G. (1994). The dynamic capabilities of firms: An introduction. *Industrial and Corporate Change*, 1994, vol. 3(3), pp. 537–556.
26. Barrales-Molina, V., Martínez-López, F. J., Gázquez-Abad, J. C. (2014). Dynamic Marketing Capabilities: Toward an Integrative Framework: Dynamic Marketing Capabilities. *International Journal of Management Reviews*, 2014, vol. 16(4), pp. 397–416.

Annotation

Varchenko O. M., Varchenko O. O., Verniuk N. O.

Rationale for the development of models of marketing activities of agricultural enterprises in conditions of uncertainty

The article highlights the research evolution in the field of models development of marketing activities of business structures, in particular, the combination of marketing and entrepreneurship. The peculiarities of marketing activities of agricultural enterprises in modern conditions and its impact on the effectiveness of their economic activities are systematized.

The peculiarities of the concept of entrepreneurial marketing are highlighted, which, in contrast to the traditional approach, provides for the definition of a clear organizational framework (department, etc.). It is generalized that marketing models should be understood as a customer-oriented value system, a set of marketing competencies and marketing business processes. It is determined that the model of marketing activity of any agricultural enterprise in conditions of uncertainty is a set of value orientations (combination of entrepreneurial and customer orientation), formed under the influence of basic and dynamic marketing competencies that provide a high level of marketing business processes.

It is argued that the level of business orientation and consumer orientation (customer) determines different models of marketing activities of business structures. It is revealed that the specifics of the development of models of marketing activities of the enterprise is manifested in the fact that its initial element is the value system of the entrepreneur – entrepreneurial and/or customer orientation. It is substantiated

that different combinations of these values form different types of marketing models, within which different sets of basic and dynamic marketing competencies develop as a result of regular or episodic marketing practices. It is established that dynamic marketing competencies depend on the value orientations of the entrepreneur and is determined by the culture of marketing activities of the enterprise based on a combination of entrepreneurial and customer orientation.

Key words: marketing models, business orientation, customer orientation, basic marketing competencies, dynamic marketing competencies, agricultural enterprises.

УДК: 338.439.053-021.161:355.01(470+477)«20»
DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-43-55

ЕКОНОМІЧНА ДОСТУПНІСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВА В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

Р. П. МУДРАК, доктор економічних наук
Уманський національний університет садівництва

В статті досліджується економічна доступність продовольства, як один із ключових критеріїв національної продовольчої безпеки. Робиться обґрунтований висновок, що відновлення широкомасштабної російсько-української війни зумовить підвищення кількості нужденних українських громадян та погіршення рівня економічної доступності продовольства. Пропонується розпочати планування додаткових заходів соціального захисту населення. Робиться акцент на програмі продовольчих талонів для домогосподарств із середньодушовими доходами нижчими за прожитковий мінімум.

Ключові слова: продовольча безпека, економічна доступність, війна, бідність, голод, соціальна допомога, продовольчі талони

Постановка проблеми. Відкрита фаза військової агресії росії проти України, що відновилася 24 лютого 2022 року, змусила усе українське суспільство звернути увагу на проблеми, які до цього були предметом обговорення переважно у середовищі наукової спільноти. І однією із центральним тем для обговорення, в даному контексті, є продовольча безпека України.

Війна актуалізувала підвищення ризиків продовольчої небезпеки для громадян України: в окупації та зоні театру військових дій українські аграрії не можуть здійснювати сільськогосподарське виробництво, зруйновано частину продовольчих складів та традиційних для мирного часу ланцюгів продовольчого постачання, окупанти викрадають запаси зерна та інших видів продовольства [1], в областях з високою концентрацією біженців різко зріс

продовольчий попит, що разом із скороченням обсягів виробництва та шоковим зростанням цін ПММ, зумовило різке підвищення продовольчих цін і т.д.

Важливо підкреслити той факт, що значна частина громадян нашої країни називають дату початку війни – 24 лютого 2022 р., тоді як насправді вона розпочалася вісім років тому – 20 лютого 2014 р. з анексії півострова Крим. І, як буде показано далі, саме ця обставина зумовила суттєве погіршення продовольчого забезпечення великої кількості населення нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Продовольча тематика є популярним напрямом досліджень вітчизняних учених. Серед останніх публікацій слід виділити роботи Лагодієнка В. В. [2], Сичевського М. П. [3], Замлинського В. А. [4], Сегеди С. А. та Даценко Г. В. [5], Гладія М. В. та Лузана Ю. Я. [6], Ходаківської О. В., Пугачова М. І., Патики Н. І., Шпикуляка О. Г., Могильного О. М. та Тулуша Л. Д. [7], Хворостяного В. [8] та ін. Проте, нові обставини вимагають продовження дослідження продовольчої проблематики для пошуку та обґрунтування заходів, спрямованих на зниження продовольчих ризиків.

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

Результати досліджень. Продовольча безпека України - це такий стан економіки, при якому, незалежно від кон'юнктури світових ринків, держава гарантує населенню стабільний фізичний та економічний доступ до якісного і безпечного продовольства в кількості, що відповідає науково-обґрунтованим параметрам для здорової та активної життєдіяльності, потреба у ньому задовольняється за рахунок внутрішнього виробництва.

Таким чином, ключовими критеріями продовольчої безпеки, за якими здійснюється оцінка її стану, є фізичний та економічний доступ до продовольства.

Фізичний доступ означає, що продовольство завжди є в достатній кількості, де б не виникла в ньому потреба. Економічний доступ означає, що громадяни країни мають можливість купувати достатню кількість продовольства, не відмовляючи собі у споживанні достатньої кількості непродовольчих товарів і послуг споживчого кошику. Відсутність адекватного фізичного та економічного доступу до продовольства слід розцінювати як продовольчу небезпеку.

Стан фізичного доступу залежить від масштабів та ефективності національного агропродовольчого виробництва, масштабів та ефективності логістичних ланцюгів, наявності обмежень доступу до територій проживання людей природного чи військового характеру тощо. Стан економічного доступу залежить від рівня реальних доходів населення.

В силу тематичної спрямованості даного дослідження, зупинимося на проблемі економічної доступності продовольства. Історичний досвід та сучасні економічні реалії переконливо підтверджують головну тезу, що голод – це проблема бідних. За класифікацією Світового банку, Україна належить до III категорії країн (Алжир, Ангола, Бангладеш, Бенін, Бутан, Болівія, Кабо Верде, Камбоджа, Камерун, Киргизія, Таджикистан, Узбекистан і т.д.). Ця група називається «рівень доходів нижче середнього» (валовий національний дохід на душу населення – від 976 до 3855 доларів США; в 2020р. Україна мала 2412 дол. США на душу населення [9]).

За даними Державної служби статистики України в 2020 році 8,8 млн. осіб або 23,2 % від загальної чисельності населення, отримували загальні місячні доходи нижчі від фактичного прожиткового мінімуму, тобто були бідними [10]. Проблема загострюється тим, що має місце суттєва різниця між офіційним та фактичним прожитковим мінімумом (рис. 1).



Рис. 1. Законодавчо встановлений та фактичний прожитковий мінімум в Україні, тис. грн. на 1 особу на місяць

Примітка: побудовано автором за даними [10]

В результаті фактичні показники бідності значно перевищують законодавчо визначені (рис. 2).



Рис. 2. Чисельність населення із середньодушовими доходами у місяць, нижчими законодавчо встановленого прожиткового мінімуму, та чисельність населення із середньодушовими доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму, млн. осіб

Примітка: побудовано автором за даними [10]

Реалістичність фактичних показників бідності українського населення підтверджується виявленням тісного зв'язку між розміром валового національного доходу на душу населення та чисельністю населення із середньодушовими доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму (рис. 3, 4).



Рис. 3. Валовий національний дохід та чисельність населення із середньодушовими доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму, дол. США (в цінах 2015р.) на душу населення, млн. осіб

Примітка: побудовано автором за даними [9, 10]

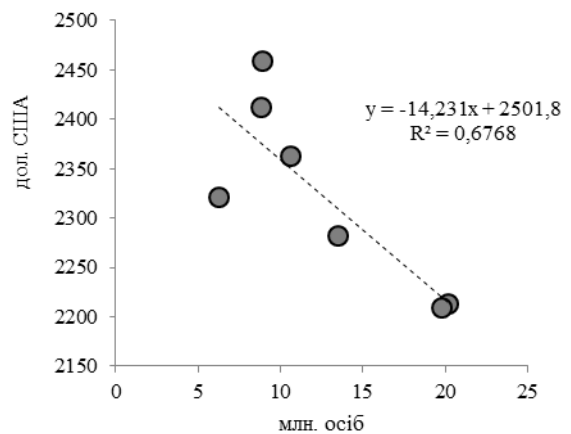


Рис. 4. Характер та тіснота зв'язку між зміною валового національного доходу на душу населення та чисельністю населення із середньодушовими доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму

Примітка: побудовано автором за даними [9, 10]

Коефіцієнт кореляції (r) між фактичними значеннями досліджуваних динамічних рядів становить -0,823, що вказує на сильний зворотний зв'язок. В результаті, бідність значної кількості українських громадян є причиною того, що вони не можуть придбати достатню кількість їжі і перебувають у стані продовольчої небезпеки (рис. 5).

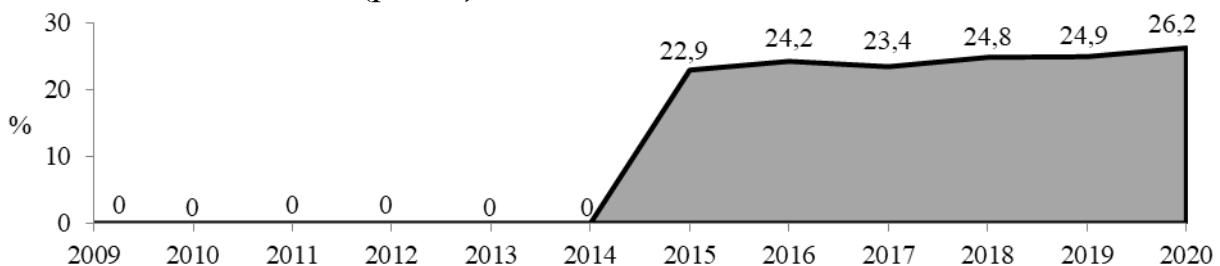


Рис. 5. Частка населення енергетична цінність харчування добового раціону якого менше 2100 ккал, %

Примітка: побудовано автором за даними [11]

Людина, яка споживає в середньому менше 2100 ккал їжі в енергетичному еквіваленті має досвід тимчасового або хронічного голоду. Як бачимо, сумна

статистика досвіду голоду українських громадян бере свій початок в 2015р. – це рік, коли почалася масова евакуація мирних жителів з територій ОРДЛО, що потрапили під російську окупацію.

В розрізі регіонів дані статистики дозволяють припустити, що найгірший стан із доступом до їжі був у областях, де знайшли тимчасовий чи постійний притулок внутрішньо переміщені особи із тимчасово окупованих територій (табл. 1). Таке припущення підтверджується перехресною перевіркою за допомогою регіональних статистичних даних.

Табл. 1. Енергетична цінність і вміст поживних речовин у спожитих в домогосподарствах продуктах харчування за регіонами, у середньому за добу у розрахунку на одну особу, ккал

Область, місто	2015 рік	2020 рік
У середньому по країні	3030	2862
Вінницька	3441	3331
Волинська	3271	3516
Дніпропетровська	2779	2796
Донецька	3162	2894
Житомирська	3189	2899
Закарпатська	3005	3281
Запорізька	2911	2716
Івано-Франківська	3106	3401
Київська (без м. Києва)	2817	2523
Кіровоградська	3286	3155
Луганська	2498	2764
Львівська	3073	3062
Миколаївська	3015	3079
Одеська	3029	2599
Полтавська	3091	2801
Рівненська	2834	2372
Сумська	3050	2569
Тернопільська	3080	2795
Харківська	2768	2518
Херсонська	3173	2849
Хмельницька	3249	3215
Черкаська	3543	3092
Чернівецька	2972	2807
Чернігівська	3462	3525
м. Київ	2800	2385

Примітка: побудовано автором за даними [11]

Наприклад, за даними Головного управління Державної служби статистики в Дніпропетровській області в 2020р. в домогосподарствах із доходами нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (2078,42 грн.) енергетична цінність харчового раціону становила 1793 ккал на 1

особу на добу. Ще гірша ситуація спостерігалася в Харківській області – в домогосподарствах із доходами нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (2078,42 грн.) енергетична цінність харчового раціону становила 1520 ккал на 1 особу на добу. Проблеми із достатнім доступом до їжі мають місце не лише в прифронтових регіонах та областях із великим притоком переселенців. Війна, як триває з 20 лютого 2014р. та пандемія COVID-19 спричинили стійке погіршення економічної ситуації та падіння доходів, яке відчувається і в західних регіонах України. Наприклад, в депресивній Рівненській області в 2020 р. в домогосподарствах із доходами нижче 3000 грн. енергетична цінність харчового раціону становила 1760 ккал на 1 особу на добу.

Загрозливі масштаби продовольчої небезпеки внаслідок недостатньої економічної доступності продовольства підтверджуються фактичними значеннями 4 індикатора продовольчої безпеки - часткою витрат на продукти харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств (табл. 2).

Табл. 2. Частка витрат на продукти харчування в структурі сукупних витрат домогосподарств України за децильними групами, %

Рік	Усі	в т.ч. домогосподарства за децильними (10%-ми) групами за рівнем доходів									
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
2009	50,0	62,5	58,4	56,8	55,8	54,8	52,8	50,6	47,7	45,9	35,6
2010	51,6	63,0	58,8	57,8	55,9	56,0	53,7	53,1	50,5	47,2	37,3
2011	51,3	62,1	60,0	59,6	56,5	56,1	54,3	53,3	50,3	47,4	36,3
2012	50,2	61,0	59,3	56,9	55,7	54,0	52,1	51,4	49,2	46,0	36,9
2013	50,1	60,7	58,8	57,3	56,2	53,9	52,3	50,9	48,3	46,9	37,1
2014	51,9	61,3	58,9	58,2	56,0	54,8	52,1	52,1	50,5	47,0	41,5
2015	53,1	61,5	60,5	58,3	56,4	57,5	55,0	54,6	51,9	50,1	40,8
2016	49,8	58,4	56,8	55,2	54,8	52,8	51,9	47,6	47,8	46,7	39,8
2017	47,9	58,8	54,8	52,6	51,6	50,0	49,6	50,4	47,0	43,8	36,7
2018	50,7	60,6	58,4	55,9	54,8	52,2	51,2	48,9	47,4	47,2	38,7
2019	50,4	61,3	59,1	56,0	54,7	53,5	50,2	49,1	47,6	40,6	36,2
2020	52,1	63,1	58,3	57,3	56,6	54,0	49,9	50,5	50,8	48,8	37,4

Примітка: побудовано автором за даними [11]

Порогове значення даного індикатора – 60 %. Отже, усі домогосподарства I децильної групи або 4,2 млн. осіб в 2020 р. знаходилися в стані продовольчої небезпеки. Фактичні значення даного індикатора для домогосподарств II, III і IV децильних груп – дуже близькі до порогового значення, а тому можна припустити, що частина домогосподарств, які в них входять також витрачають на їжу 60 і більше відсотків своїх сукупних витрат. Важливо зауважити, що порогове значення даного індикатора на рівні 60% є відверто завищеним. Наприклад, за методикою Світової продовольчої організації продовольчо-небезпечним можна вважати домогосподарство, яке спрямовує на придбання

їжі 40 % сукупних витрат. Тобто, за методикою ФАО в Україні в 2020 р. лише домогосподарства X децильної групи були продовольчо-безпечними. В розвинутих країнах порогове значення цього індикатора становить 30% і нижче.

Низький рівень доходів є також головною причиною недоспоживання українськими громадянами багатьох цінних продуктів харчування – молочних продуктів, свіжих фруктів, ягід та винограду (табл. 3).

Табл. 3. Норма та фактичне споживання головних видів продовольства, кг на 1 особу за рік

Вид продовольства	Норма	Фактичне споживання					
		2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Хліб і хлібопродукти	95	103,2	101	100,8	99,5	97,6	96,6
М'ясо і м'ясопродукти	53	50,9	51,4	51,7	52,8	53,6	53,8
Молоко і молокопродукти	300	209,9	209,5	200	197,7	200,5	201,9
Риба і рибодукти	13	8,6	9,6	10,8	11,8	12,5	12,45
Яйця (шт.)	220	280	267	273	275	282	278
Овочі та баштанні	110	160,8	163,7	159,7	163,9	164,7	164
Плоди, ягоди та виноград	80	50,9	49,7	52,8	57,8	58,7	56,5
Картопля	95	137,5	139,8	143,4	139,4	135,7	134
Цукор	24	35,7	33,3	30,4	29,8	28,8	27,8
Олія рослинна всіх видів	10	12,3	11,7	11,7	11,9	12	12,3

Примітка: побудовано автором за даними [12, 13]

Економічна криза, спровокована військовою агресією росії, зумовить погіршення економічної доступності продовольства для найбільш вразливих верств населення. Станом на сьогодні Кабінетом Міністрів України уже запроваджено державне регулювання цін на соціально-значущі продовольчі товари. Так, Постановою Кабінету Міністрів України від 12 січня 2022 року № 1 внесені зміни до пункту 41⁴ Постанови КМУ від 9 грудня 2020 р. № 1236 [14] в частині введення державного регулювання цін на окремі продукти харчування, що мають істотну соціальну значущість. На період дії карантину, державне регулювання цін здійснюється шляхом встановлення граничного рівня торговельної надбавки в розмірі не більше 10 % оптово-відпускної ціни на такі продукти харчування:

- хліб житньо-пшеничний;
- батон;
- крупа гречана;
- цукор-пісок;
- борошно пшеничне вищого гатунку;
- макаронні вироби вітчизняного виробництва (вермішель з борошна пшеничного вищого гатунку);
- молоко пастеризоване жирністю 2,5 відсотка (у плівці);

- олія соняшникова;
- яйця курячі категорії С1;
- птиця (тушку курячу);
- масло вершкове жирністю 72,5 %.

Відповідно до повідомлення Міністерства аграрної політики та продовольства України, гранична торговельна надбавка встановлюється з урахуванням рекламних, маркетингових та логістичних послуг, а також послуг з підготовки, обробки, пакування та інших, пов'язаних із витратами реалізації кінцевому споживачу.

На період дії військового стану держава суттєво посилила контроль за виконанням даної постанови. Наприклад, Черкаське управління Держпродспоживслужби просить громадян повідомляти про випадки завищення цін на продукти харчування, що мають істотну соціальну значущість. У зверненні необхідно зазначити найменування, адресу магазину й назву населеного пункту та за можливості підтверджувальні фото, чеки.

Попри оптимістичні прогнози щодо достатності агропродовольчого виробництва України для забезпечення внутрішніх потреб [15–17], цілком прогнозовано погіршиться рівень економічної доступності продовольства. Адже наслідком відновлення відкритої фази російсько-української війни стала економічна криза – за прогнозом Європейського банку реконструкції і розвитку падіння ВВП України в 2022 р. очікується на рівні 30 % [18]. В прогнозі Світового банку очікується ще більше скорочення виробництва – мінус 45,1 % ВВП [19].

В числі іншого, економічна криза зумовить падіння рівня життя населення України:

- приблизно 45–50 % підприємств зупинить роботу, що спричинить різке зростання рівня безробіття;
- в областях із високою концентрацією внутрішньо переміщених осіб зростає пропозиція праці, що спричиняє падіння її ціни, тобто заробітної плати;
- в умовах зростання витрат виробництва спричинених руйнуванням традиційних та побудовою більш складних та затратних логістичних ланцюгів, шоковим зростанням цін паливно-мастильних матеріалів, запчастин, матеріалів і сировини, підприємства будуть намагатися всіляко економити. Насамперед, за рахунок оптимізації фонду оплати праці;
- різке збільшення кількості українських громадян на території ЄС за рахунок біженців, в першу чергу в Польщі, Словаччині, Чехії, Румунії, Угорщині, зумовить зростання пропозиції робочої сили, зменшення рівня заробітної плати та скорочення закордонних валютних переказів в Україну;
- незаплановане зростання дефіциту державного бюджету [20] внаслідок відновлення відкритої фази російсько-української війни зумовить «заморожування» державних соціальних стандартів на нинішньому рівні, що в умовах прискорення інфляційних процесів спричинить зниження реального рівня доходів громадян у частині мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, різних видів матеріальної допомоги тощо.

Ці та інші чинники зумовляють різке зростання кількості громадян, які отримують доходи нижчі фактичного прожиткового мінімуму. Тому уже нині необхідно планувати доповнення до існуючих заходів соціального захисту найбільш вразливих верств населення, додаткових:

- створення благодійних продовольчих складів;
- створення благодійних кухонь для безкоштовного приготування їжі із своїх продуктів;
- створення мережі безкоштовних пунктів харчування;
- відновлення програми безкоштовних та/або за пільговими цінами шкільних обідів для дітей із малозабезпечених сімей;
- відновлення роботи молочних кухонь при міських дитячих поліклініках/лікарнях для годівлі немовлят матерями одиначками;
- запровадження гастрономічних курсів для молодих жінок, які вперше готуються стати матерями;
- запуск програми продовольчих талонів для нужденних тощо.

Висновки. 1) російсько-українська війна, яка розпочалася в 2014 р. та відновилася у формі широкомасштабних військових дій 24 лютого 2022 р., зумовила погіршення економічної доступності продовольства для українських громадян;

2) з початком окупації рф українських територій, різко зросла чисельність українського населення, яке проживає за межею фактичної бідності – в 2015 р. їх чисельність збільшилася втричі – до 20,2 млн. осіб. На початку 2021 р. чисельність населення із середньодушовими доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму склала 8,8 млн. осіб;

3) починаючи з 2015 р. в Україні з'явилося населення, яке споживає в середньому менше 2100 ккал їжі в енергетичному еквіваленті за добу, тобто має досвід тимчасового або хронічного голоду. На початку 2021 р. даний показник оновив рекорд, досягнувши позначки 26,2 %. Найгірший стан із доступом до їжі був у областях, де знайшли тимчасовий чи постійний притулок внутрішньо переміщені особи із тимчасово окупованих територій;

4) підтвердженням перебування значної кількості українських громадян у стані продовольчої небезпеки є статистика частки витрат на продукти харчування в структурі сукупних витрат домогосподарств України, яка перевищує порогове значення 60 % для домогосподарств I децильної групи та близька до цього значення для домогосподарств II, III і IV децильних груп;

5) низький рівень доходів є головною причиною недоспоживання українськими громадянами багатьох цінних продуктів харчування – молочних продуктів, свіжих фруктів, ягід та винограду;

6) економічна криза, спровокована військовою агресією росії, зумовить погіршення економічної доступності продовольства для найбільш вразливих верств населення України. Тому необхідно уже зараз планувати доповнення до існуючих заходів соціального захисту найбільш вразливих верств населення, додаткових. Насамперед, це запуск програми продовольчих талонів для

домогосподарств із середньодушовими доходами нижчими за прожитковий мінімум.

Література:

1. Пазій В. Є докази: в ООН підтвердили, що Росія краде зерно з України [Електронний ресурс]. *Обозреватель*. 07.05.2022. Режим доступу: https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/analytics-and-forecasts/e-dokazi-v-oon-pidtvrdili-scho-rosiya-krade-zerno-z-ukraini.htm?_gl=1*cdzpm*_ga*ODE1MjE4NTA0LjE2MzgyODE0OTQ.*_ga_JBX3X27G7H*MTY1MTkxNjMwMS4xMzAuMS4xNjUxOTE2MzI2LjM1&_ga=2.6493810.159559113.1651912440-815218504.1638281494
2. Лагодієнко В. В. Продовольча безпека Причорноморського регіону: стан, тенденції, перспективи. *Економічна та продовольча безпека України*. 2018. Т. 6. Вип. 3–4. С. 16–25.
3. Сичевський М. П. Глобальна продовольча безпека та місце України в її досягненні. *Економіка АПК*. 2019. №1. С. 6–17.
4. Замлинський В. А. Структурні перетворення галузі тваринництва в контексті глобальної продовольчої безпеки. *Економіка АПК*. 2019. №4. С. 22–28.
5. Seheda S., Datsenko G., Otkalenko O., Musil P. The agrarian food consumption in Ukraine and its association with socio-demographic indicators of human development. *Economic Annals-XXI*. 2019. № 175(1–2). Р. 45–52.
6. Гладій М. В., Лузан Ю. Я. Аграрні трансформації та селянські господарства в системі продовольчої безпеки України. *Економіка АПК*. 2020. № 5. С. 6–21.
7. Ходаківська О. В., Пугачов М. І., Патика Н. І., Шпикуляк О. Г., Могильний О. М., Тулуш Л. Д. Вплив COVID-19 на аграрний сектор та продовольчу безпеку держави. *Економіка АПК*. 2020. № 12. С. 6–21.
8. Хворостяний В. Продовольча безпека України, або гасіння пожежі без жодної стратегії [Електронний ресурс]. *AgroPolit*. 21.01.2022. Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/953-prodovolcha-bezpeka-ukrayini-abo-gasinnya-pojeji-bez-jodnoyi-strategiyi>
9. GNI per capita (constant 2015 US\$) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://api.worldbank.org/v2/en/indicator/NY.GNP.PCAP.KD?downloadformat=excel>
10. Диференціація життєвого рівня населення [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/gdvdg/duf/duf_20ue.xls
11. Витрати і ресурси домогосподарств України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/06/vrd_20_ue.pdf; http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_vrd_zb.htm
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» від 11 жовтня 2016р. № 780. *Урядовий кур'єр*. 2016. № 212.
13. Статистичний збірник «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України 2020». К.: Державна служба статистики України, 2021. 59 с.

14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення зміни до пункту 41⁴ постанови Кабінету Міністрів України від 9 грудня 2020 р. № 1236» від 12 січня 2022р. № 1. *Урядовий кур'єр*. 2022. № 5.

15. Орлова В. В Україні сформовано стратегічний запас їжі на кілька років [Електронний ресурс]. *УНІАН*, 29.03.2022. Режим доступу: <https://www.unian.ua/society/prodzipas-v-ukrajini-sformovano-prodovolchij-zapas-yakogo-vistachit-na-kilka-rokiv-novini-ukrajini-11764891.html>

16. Моїсєєв В. Урожай зернових і олійних у 2022 році може бути наполовину менше за торішній [Електронний ресурс]. *Thepage*, 1.04.2022. Режим доступу: <https://thepage.ua/ua/economy/prognoz-urozhayu-zernovih-ta-olijnih-u-2022>

17. Демчук В., Король О., Ярошенко С. Скільки площ Україна не зможе засіяти навесні 2022 і скільки врожаю недоотримає? Прогнози та аналітика [Електронний ресурс]. *Latifundist*, 22.04.2022. Режим доступу: <https://latifundist.com/blog/read/2871-skilki-ploshch-ukrayina-ne-zmozhe-zasiyati-navesni-2022-prognози-ta-analitika>

18. Warren M. War in Ukraine and inflation slow growth in EBRD regions [Електронний ресурс]. *European Bank for Reconstruction and Development*, 10.05.2022. Режим доступу: <https://www.ebrd.com/news/2022/war-in-ukraine-and-inflation-slow-growth-in-ebrd-regions.html>

19. «War in the Region» Europe and Central Asia Economic Update [Електронний ресурс]. *World Bank*. 2022. DOI: 10.1596/978-1-4648-1866-0.

20. У квітні 2022 року до загального фонду державного бюджету надійшло 76,2 млрд. грн. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/u_kvitni_2022_roku_do_zagalnogo_fondu_derzhavnogo_biudzhetu_nadiishlo_762_mlrld_grn-3432

References:

1. Pazyi, V. (2022). There are evidences: the UN has confirmed that Russia is stealing grain from Ukraine. *Obozrevatel*, May 7. Available at https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/analytics-and-forecasts/e-dokazi-v-oon-pidtvverdili-scho-rosiya-krade-zerno-z-ukraini.htm?_gl=1*cdzpan*_ga*ODE1MjE4NTA0LjE2MzgyODE0OTQ.*_ga_JBX3X27G7H*MTY1MTkxNjMwMS4xMzAuMS4xNjUxOTE2MzI2LjM1&_ga=2.6493810.159559113.1651912440-815218504.1638281494 (in Ukrainian).

2. Lagodiienko, V. (2018). Food security of the Black sea region: state, trends, prospects. *Economic and food security of Ukraine*, 2018, vol. 6, issue 3–4, pp. 16–25. (in Ukrainian).

3. Sychevskiy, M. P. (2019). Global food security and Ukraine's place in its achievement. *Ekonomika APK*, 2019, no 1, pp. 6–17. (in Ukrainian).

4. Zamlynskyi, V. A. (2019). Structural transformations of the stockbreeding industry in context of the global food safety. *Ekonomika APK*, 2019, no 4, pp. 22–28. (in Ukrainian).

5. Seheda, S., Datsenko, G., Otkalenko, O., Musil, P. (2019). The agrarian food consumption in Ukraine and its association with socio-demographic indicators of human development. *Economic Annals-XXI*, 2019, no. 175(1-2), pp. 45–52.

6. Hladii, M. V., Luzan, Yu. Ya. (2020). Agricultural transformations and peasant farms in the food security system of Ukraine. *Ekonomika APK*, 2020, no 5, pp. 6–21. (in Ukrainian).

7. Khodakivska, O. V., Pugachov, M. I., Patyka, N. I., Shpykuliak, O.H ., Mohylnyi, O. M., Tulush, L. D. (2020). Impact of COVID-19 on the agrarian sector and country's food security. *Ekonomika APK*, 2020, no. 12, pp. 6–21. (in Ukrainian).
8. Khvorostyany, V. (2022). Food security of Ukraine, or firefighting without any strategy. *AgroPolit*, January 21. Available at <https://agropolit.com/spetsproekty/953-prodovolcha-bezpeka-ukrayini-abo-gasinnya-pojeji-bez-jodnoyi-strategiyi>. (in Ukrainian).
9. World Bank (2022). *GNI per capita (constant 2015 US\$)*. Available at <https://api.worldbank.org/v2/en/indicator/NY.GNP.PCAP.KD?downloadformat=excel>
10. State statistics service of Ukraine (2022). *Differentiation of living standards*. Available at http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/gdvvg/duf/duf_20ue.xls (in Ukrainian).
11. State statistics service of Ukraine (2022). *Household Expenditures and Resources in Ukraine*. Available at http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/06/vrd_20_ue.pdf; http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/17/Arch_vrd_zb.htm (in Ukrainian).
12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016). Decree «About the statement of sets of foodstuff, sets of non-food goods and sets of services for the basic social and demographic groups of the population». *Uriadovyi kurier*, 2016, no. 212. (in Ukrainian).
13. State statistics service of Ukraine (2021). *Statistical publication «Balances and consumption of the main food products by population of Ukraine 2020»*. Kyiv. (in Ukrainian).
14. Cabinet of Ministers of Ukraine (2022). Decree «On Amendments to Paragraph 41⁴ of the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 9, 2020 no 1236» from January 12 no 1. *Uriadovyi kurier*, no 5. (in Ukrainian).
15. Orlova, V. (2022). Ukraine has a strategic food supply for several years. *UNIAN*, 2022, March 29. Available at <https://www.unian.ua/society/prodzapas-v-ukrajini-sformovano-prodovolchyy-zapas-yakogo-vistachit-na-kilka-rokiv-novini-ukrajini-11764891.html> (in Ukrainian).
16. Moiseev, V. (2022). The grain and oilseeds harvest in 2022 may be half less than last year. *Thepage*, 2022. Available at <https://thepage.ua/ua/economy/prognoz-urozhayu-zernovih-ta-olijnih-u-2022> (in Ukrainian).
17. Demchuk, V., Korol, O., Yaroshenko, S. (2022). Farmland Unsown in Ukraine in Spring of 2022, Crop Production Fall: Forecasts and Analytics. *Latifundist*, 2022. Available at <https://latifundist.com/en/blog/read/2871-skilki-ploshch-ukrayina-ne-zmozhe-zasiyati-navesni-2022-prognozi-ta-analitika> (in Ukrainian).
18. Warren, M. (2022). War in Ukraine and inflation slow growth in EBRD regions. *European Bank for Reconstruction and Development*. Available at <https://www.ebrd.com/news/2022/war-in-ukraine-and-inflation-slow-growth-in-ebrd-regions.html>.
19. World Bank (2022). «War in the Region» Europe and Central Asia Economic Update (Spring), Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1866-0.
20. Ministry of Finance of Ukraine (2022). *The General Fund Of The State Budget Received UAH 76.2 billion In April 2022*. Available at

Annotation

Mudrak R. P.

Economic availability of food in the conditions russian-ukrainian war

The russian-ukrainian war, which began in 2014 and resumed in the form of large-scale hostilities on February 24, 2022, led to an deterioration in the affordability of food for Ukrainian citizens. With the beginning of russia's occupation of ukrainian territories, the number of ukrainians living below the actual poverty line has increased sharply – in 2015 their number increased more than 3 times or to 20.2 million people. At the beginning of 2021, the population with an average per capita income per month below the actual subsistence level was 8.8 million people.

Since 2015, Ukraine has had a population that consumes on average less than 2,100 kcal of food in energy equivalent per day, i.e. has experience of temporary or chronic hunger. At the beginning of 2021, this figure broke the record, reaching 26.2 %. The worst situation with access to food was in oblasts where internally displaced persons from the temporarily occupied territories found temporary or permanent shelter.

Confirmation of the presence of a significant number of Ukrainian citizens in a state of food danger is the statistics of the share of food expenditures in the structure of total expenditures of households in Ukraine, which exceeds the threshold of 60 % for households of decile group I and close to this value for households of II, III and IV decile groups.

Low incomes are the main reason why Ukrainian citizens do not consume many valuable foods – dairy products, fresh fruits, berries and grapes. The economic crisis provoked by russia's military aggression will worsen the economic availability of food for the most vulnerable in Ukraine. Therefore, it is necessary to plan additions to the existing measures of social protection of the most vulnerable groups, additional. First of all, it is the launch of a food stamp program for households with per capita incomes below the subsistence level.

Key words: food security, affordability, war, poverty, hunger, social assistance, food stamps

РОЛЬ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ЕЛЕМЕНТІВ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЗА УМОВ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

Б. С. ГУЗАР, кандидат економічних наук

Ю. А. ЦИМБАЛЮК, кандидат економічних наук

В. І. НАГОРНИЙ, аспірант

Уманський національний університет садівництва

Пріоритетним напрямом управлінської діяльності держави є бюджетний менеджмент, здатний забезпечити синергічність системи управління фінансами, здійснювати управління бюджетним процесом. Сучасні національні інтереси України полягають передовсім у збереженні її цілісності та забезпечення економічного розвитку як незалежної держави шляхом здійснення низки реформ, спрямованих на удосконалення взаємовідносин в економічному спрямуванні між Україною та ЄС щодо нарощування фінансових потоків.. Незважаючи на важливість побудови ефективної системи управління бюджетними потоками, досі сутність категорії «бюджетний менеджмент» не набула свого теоретичного обґрунтування, а зростання його значущості у фінансовій системі зумовлено забезпеченням сталого розвитку країни та гарантованого виконання соціальних зобов'язань перед громадянами.

Ключові слова: бюджетний менеджмент, грошові потоки, стратегічний бюджетний менеджмент, оперативний бюджетний менеджмент, бюджетний баланс

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки за ринкових умов призводить до зростання ролі і значення управлінських рішень, що приймаються на всіх рівнях влади та управління у сфері бюджетних відносин. Управління бюджетним процесом має особливе значення, оскільки за таких умов зосереджуються найбільші фінансові потоки держави. Від того, як вибудована ця система управління, залежить фінансова основа держави. Незважаючи на важливість побудови ефективної системи управління бюджетними потоками, досі сутність категорії «бюджетний менеджмент» не набула свого теоретичного обґрунтування. Вітчизняні вчені роблять спроби теоретично та методологічно обґрунтувати та розкрити дану сутність на основі менеджерського підходу функціонування держави та управління державними фінансовими потоками в цілому та суб'єктів господарювання зокрема. Вирішення цих проблем сприятиме управлінських рішень щодо бюджетної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бюджетний менеджмент є одним із шляхів управління роботою держави. Оцінка питань та проблем бюджетного менеджменту досліджується зарубіжними та вітчизняними науковцями: Р. Брейлі, Дж. Ван Хорн, Гроппеллі, С. Майєрс, Е. Нікбахт, Базилевича В. Д., Василика О. Д., Галушки Є. О., Геєця В. М., Гузара Б. С., Дем'янишина В. Г., Індутенка А. Н., Климаша Н. І., Опаріна В. М., Пасічника Ю. В., Погріщука Г. Б., Романенка О. Р., Скляра І. Д., Федосова В. М., Фролова С. М., Хомутенка В. П., Чечуліної О. О., Юрія С. І. та інших. Досить актуальними є напрацювання з досліджуваної проблематики та беручи до уваги зміни, що сталися у бюджетній системі, актуальними залишаються характеристика ролі функціональних елементів бюджетного менеджменту за умов ринкових перетворень.

Метою статті є відображення концептуальних підходів системи бюджетного менеджменту та прийняття управлінських рішень щодо вітчизняної бюджетної політики.

Методика досліджень. Теоретико-методологічним підґрунтям даного дослідження є наукові праці вчених та практиків, у сфері бюджетного менеджменту за умов ринкових перетворень. Під час дослідження було використано загальнотеоретичні методи: системний, аналізу, узагальнення, теоретичного моделювання, абстрактно-логічний.

Результати досліджень. Слід відмітити, що в сучасних літературних джерелах щодо сутності категорії «бюджетний менеджмент» склався понятійний апарат щодо сутності даної категорії, водночас поки що на законодавчому рівні відсутнє його чітке визначення, яке би найбільш обґрунтовано характеризувало би цей процес. У вітчизняній практиці сутність «бюджетний менеджмент» трактується, як сукупність заходів, форм і методів діяльності органів державного управління щодо формування, розподілення, витрачання бюджетних коштів із застосуванням контрольних дій на всіх стадіях бюджетного процесу [1].

Такий підхід обмежується діяльністю виключно державних органів влади, що не зовсім відповідає дійсності. Відповідно до ринкових умов більш вдалим визначенням сутності «бюджетний менеджмент» є визначення цієї дефініції, як сукупності взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, спрямованих на керівництво бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків, які розглядають бюджетний менеджмент, як сукупність взаємозалежних дій, прийомів і методів, які спрямовані на управління бюджетними ресурсами й відносинами, що виникають у процесі руху бюджетних потоків [2].

Щодо визначення сутності цієї категорії вітчизняними науковцями напрацьовані різноманітні трактування цієї категорії, які зводяться до того, що :

– бюджетний менеджмент – це сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, що направлені на керування бюджетними потоками, бюджетними ресурсами, централізованим фондом грошових коштів держави, основним фінансовим планом держави, бюджетною

системою країни з метою досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку суспільства та якісного виконання державою свої функцій [3, с. 20].

– бюджетний менеджмент це система грошових відносин, які виникають між державою, з одного боку, підприємствами, організаціями і населенням – з другого, щодо формування і використання централізованого фонду державних грошових ресурсів для задоволення суспільних потреб» [4, с. 28].

З огляду на такі трактування категорії «бюджетний менеджмент» слід акцентувати, що дана економічна категорія є системою управління бюджетними потоками з використанням науково обґрунтованих ринкових форм та методів прийняття ефективних рішень у галузі управління бюджетними активами, пасивами та бюджетними ризиками.

Зміст бюджетного менеджменту зводиться до взаємодії суб'єкта та об'єкта. Об'єктом бюджетного менеджменту є фінансові потоки, що проходять через бюджетну систему, суб'єктом – органи управління бюджетом публічно-правових утворень. Щодо суб'єктів то, з одного боку, ними є структури та підрозділи внутрішнього середовища держави (міністерства та відомства, всі розпорядники та одержувачі бюджетних призначень тощо), а з іншого – численні зовнішні контрагенти: від громадян та недержавних юридичних осіб своєї країни до різних зарубіжних економічних суб'єктів (включаючи окремі держави та міжнародні організації).

Безпосередніх суб'єктів управління бюджетними потоками можна умовно виокремити на окремі групи:

– до першої групи відносяться органи законодавчої та виконавчої влади, які визначають бюджетну стратегію та політику, пріоритети та законодавчо оформлюють дані процеси (Верховна рада України органи місцевого самоврядування на місцях, Президент та Уряд України);

– до другої групи належать органи оперативного управління бюджетом, зокрема міністерство фінансів України, регіональні та місцеві фінансові управління, Рахункова палата України;

– до третьої групи належать неспеціалізовані фінансові органи, які певним чином беруть участь в управлінні бюджетом, але не мають прямих на те обов'язків (митна служба, Міністерство економіки, НБУ, різні галузеві міністерства та відомства, а також підприємства та організації, керівники яких наділені функцією розпорядників коштів.

Враховуючи різноманіття форм та методів акумулювання фінансових ресурсів до бюджету та напрямів витрачання коштів, систему бюджетного менеджменту можна подати у наступному вигляді (рис. 1).

Всі представлені елементи бюджетного менеджменту тісно взаємопов'язані між собою та взаємозалежні. Причому ця схема відображає два підходи до управління бюджетом:

– бухгалтерський підхід (управління активами та пасивами бюджету), який у вітчизняній практиці представлений бюджетним обліком та бюджетною звітністю у вигляді балансу виконання бюджетів всіх рівнів;



Рис. 1. Схема бюджетного менеджменту

– потоковий підхід, що відображає управління бюджетними потоками через витрати та доходи бюджету.

З урахуванням особливої значущості бюджетних видатків саме вони визначають бюджетну політику, тобто є первинними по відношенню до доходів.

Переважно якість бюджетного менеджменту залежить саме від видаткової політики держави, оскільки витрати пов'язані з тими суспільними благами, які держава зобов'язується надати та профінансувати. Що стосується сучасного етапу розвитку вітчизняних бюджетних відносин видатковий бюджетний менеджмент можна назвати бюджетним реінжинірингом. Реінжиніринг є фундаментальним переосмисленням і радикальним перепроєктуванням бізнес-процесів для досягнення вагомих покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність.

Відправною передумовою щодо концепції реінжинірингу бізнес-процесів є те, що сам процес бюджетування функціональної ієрархії пронизує безпосередньо бюджетотримувача у вигляді набору бізнес-процесів, які в переважній більшості ніким не управляються і ніхто за них не відповідає. Аналогічно і бюджетні потоки пронизують відповідні структурні підрозділи у вигляді набору процесів. Реінжиніринг завжди передбачає зіставлення витрат і

результатів, і навіть зміст роботи для досягнення поставленої мети та результату. Саме це і передбачає бюджетування, орієнтоване на результат, перехід на який є основною передумовою створення повноцінної системи бюджетного менеджменту. Бюджетний реінжиніринг передбачає перепроєктування, переналагодження та перебудову елементів бюджетної системи, їх взаємозв'язків, принципів організації бюджетного процесу, тобто перехід від витратного методу до бюджетування, орієнтованому на результат.

Алгоритм прийняття управлінських рішень у процесі бюджетного менеджменту можна послідовно простежити на окремих етапах, які згруповані на три блоки: стратегічний, оперативний, оціночний (рис. 2).



Рис. 2. Прийняття управлінських рішень щодо бюджетного менеджменту

Перший блок етапів бюджетного менеджменту – стратегічний – передбачає певну підготовчу роботу та погоджується з такими

функціональними елементами, як організація та планування. Цей блок включає: цільовий етап на якому сформована мета та завдання конкретного етапу бюджетного менеджменту на довго-, середньо- та короткострокову перспективи; оперативний етап передбачає підготовку та аналіз необхідної інформації. У сучасній структурі бюджетно-фінансових органів більшою мірою за цей етап відповідає казначейство, у якому акумулюється переважна більшість різноманітної інформації, яка безпосередньо стосується бюджетних потоків. Водночас, у процесі бюджетного управління потрібна й інформація, що є в інших відомствах, що потребує чіткого налагодженого обміну інформації щодо фінансових потоків.

Слід відмітити, що за сучасних умов інформаційне поле поки що не є оптимальним. Це підтверджується тим, що планові значення бюджетних показників відхиляються від фактичних без наявності на те чітких обґрунтувань; формування цільових показників на цьому етапі передбачається наявність конкретних бюджетних показників, якими можна визначити управлінські процеси. Сюди відносяться безпосередньо статті бюджетної класифікації та різні розрахункові показники для визначення кожної конкретної статті; виявлення та аналіз альтернатив. Список таких альтернатив реалізується як варіанти прогнозу соціально – економічного розвитку (традиційний оптимістичний, песимістичний і реальні варіанти). Вибір прийнятних варіантів альтернатив в бюджетному менеджменті базується на принципі «традиціоналізму» тобто спадкоємності обсягів фінансування попередніх років. Державний бюджет не може різко змінити ні цільового вектору, ні обсягів фінансування.

Другий блок етапів бюджетного менеджменту являє собою оперативну частину, в рамках якої здійснюється безпосередня реалізація бюджетних процедур і включає наступні етапи: вибір конкретного варіанту бюджетного плану та його законодавче оформлення, тобто той план, який всі виконавці та суб'єкти зобов'язані виконати з мінімальними відхиленнями. Критеріями вибору такого бюджету з альтернативних можуть бути, наприклад, граничний дефіцит бюджету, обсяги фінансування окремих статей бюджету Фактично через відсутність реальних альтернатив вибору найкращого варіанту бути не може, хоча елементи альтернативності присутні: показники, що характеризують надходження податків у наступному році, можуть по-різному трактуватися фінансовими, економічними та податковими органами; оцінка якості бюджетного плану.

На сьогоднішній день така процедура формально існує. В рамках бюджетного процесу, що склалася оцінка бюджетного плану реалізується з боку керівника органу виконавчої влади. В той же час, керуючий на державному рівні не має права вибору варіантів витрат чи доходних джерел. Відмова комерційної організації від неефективних активів сприймається як адекватний захід, у громадському ж секторі правильним буде збереження чи розширення соціальних зобов'язань перед населенням. Крім того, керуючий не може реально впливати на формування дохідних джерел. Оцінка якості

бюджетного плану може проводитись за різними показниками: швидкість підготовки плану; простота визначення запланованих показників; наявність вбудованих у план механізмів контролю за його дотриманням; доступність планових орієнтирів для осіб, які приймають рішення; безпосередньо забезпечення виконання бюджетного плану на рік або середньострокову перспективу [5]; останній етап повинен пронизувати всі ланки оперативного блоку – моніторинг та контроль за ходом виконання бюджетного плану, що реалізується через систему внутрішнього контролю та аудиту спеціальним структурним підрозділом – службою внутрішнього аудиту (може здійснювати спеціальний аудит ефективності бюджетних видатків та сприяти менеджерам профільних підрозділів у прийнятті особливо складних рішень, що вимагають поглибленого аналізу).

Третій блок бюджетного менеджменту – оцінка його ефективності. Перед оцінкою діяльності управління бюджетом необхідно відповісти на декілька питань, що стосуються визначення ефективності діяльності фінансових органів, способів виміру ефективності, а також можливостей застосування результатів такої оцінки у наступних бюджетних циклах. В даному блоці виокремлено: аналіз виконання показників бюджетного плану з виявленням позитивних та негативних моментів; другий етап, безпосередньо пов'язаний з попереднім, зовнішній контроль, який має на меті визначити, чи ефективно діє служба внутрішнього аудиту, сильні та слабкі сторони в роботі відомств, а також надання реальних рекомендацій, спрямованих на усунення недоліків та підвищення ефективності витрат; третій етап заключний на якому визначається система показників, що характеризують ефективність бюджетного менеджменту в цілому та проводиться оцінка ефективності прийнятих та реалізованих рішень.

Бюджетний менеджмент як частина системи державного фінансового менеджменту складається із структурних елементів (частин), що характеризують її функціональне призначення: організація управління бюджетними відносинами, бюджетне планування, бюджетне регулювання, бюджетний контроль. Функція організації бюджетного менеджменту ставить за мету розроблення та здійснення бюджетного управління. Важливим на сьогодні залишається питання ефективного управління бюджетом з погляду оптимального розподілу окремих функцій управління між різними суб'єктами управління. В даний час функції управління бюджетом на кожному рівні вітчизняної бюджетної системи розподіляються між різними міністерствами і відомствами, причому покладені вони не тільки на виконавчі органи влади.

Бюджетне планування як функціональний елемент бюджетного менеджменту є процес визначення обсягу тієї частини фінансових ресурсів, яка за планований період може бути мобілізована до бюджету використана на цілі публічно-правової освіти. Бюджетні статті складно планувати з абсолютною точністю, оскільки є об'єктивні причини, що впливають на бюджетні показники, які неможливо спрогнозувати (стихійні лиха; техногенні катастрофи; зміни на міжнародних валютних, фондових та інших ринках, що

впливають на національний ринок; зміна цін на товари за особливо важливими статтями експорту та імпорту).

Бюджетне прогнозування полягає у розрахунку можливих обсягів усіх надходжень та виплат з бюджету у визначеному часовому періоді у майбутньому. Такий розрахунок є інформаційною базою для процедур бюджетного планування руху грошових потоків бюджету. Для складання прогнозів використовуються два підходи: генетичний (ведеться від сьогодення до майбутнього на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків) та нормативно-цільовий (визначається майбутня мета та орієнтири руху до неї за нормативами, досліджуються можливі події та заходи, які необхідно вжити для досягнення на перспективу заданого результату).

Серед чинників, що впливають на якість бюджетного планування та відповідно на бюджетний менеджмент, можна виокремити: витрати часу (скільки необхідно часу для складання того чи іншого плану чи прогнозу); обсяг інформації та документації та їх якість; кваліфікація органів управління; стабільність економічної політики; стабільність міжбюджетної політики; фінансова дисципліна; зовнішній контроль; публічність бюджету.

Бюджетне регулювання є організованою державою діяльністю з використанням всіх аспектів бюджетних відносин з метою коригування параметрів відтворення (встановлення пропорцій розподілу, накопичення, що забезпечують задоволення потреб на мікро- та макрорівні). Інструментами бюджетного регулювання є податки та неподаткові платежі до бюджету; пільги та санкції; витрати бюджетних установ; загальні та цільові субсидії для державних замовлень тощо. Регулювання реалізується за допомогою складу, структури та обсягів бюджетних доходів та витрат.

Бюджетний контроль є однією з найважливіших управлінських функцій держави і є системою заходів щодо перевірки дотримання законоположень, що відносяться до питань формування та виконання бюджетів всіх рівнів. Бюджетний контроль поширюється на суб'єкти, відповідальних за формування бюджетів, і на органи управління, підприємства, установи та організації, яким надаються бюджетні кошти у вигляді субсидій та субвенцій на виконання цілевих програм та державних (муніципальних) замовлень.

Визначаючи фактичну відповідність видатків цілевому призначенню бюджетних коштів, вишукуючи резерви при формуванні та витраченні, виявляючи факти бюджетних правопорушень, повноту та своєчасність розрахунків з бюджетами, бюджетний контроль виступає дієвим інструментом підвищення ефективності на рівні держави і місцевих органів самоврядування.

Висновки. Необхідність використання менеджерського підходу до управління бюджетом багато в чому зумовлена зростаючою роллю держави в економіці та соціальній сфері через зміщення акцентів з обсягу його втручання на ефективність та результативність. Таким чином, розроблення теоретико-методологічних та науково-практичних основ формування та розвитку державного фінансового менеджменту в цілому та бюджетного менеджменту

зокрема не тільки забезпечить збільшення нових знань для сучасної фінансової науки, але й слугуватиме базою для розроблення та реалізації ефективної національної фінансової політики в умовах глобальної економіки та нестабільної зовнішньої кон'юнктури.

Література:

1. Клець Л. Є. Бюджетний менеджмент: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 640 с.
2. Панкевич Л. В., Зварич М. А., Могиляк П. Я., Хомічак Б. І. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 293 с.
3. Бюджетний менеджмент: підруч. / за ред. В. Г. Дем'янишина, Г. Б. Погрішук. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 532 с.
4. Бюджетна система: підручник / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К. Центр учбов. літератури; Тернопіль: Екон. думка, 2012. 871 с.
5. Інструкція щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм головними розпорядниками коштів місцевого бюджету. Департамент місцевих бюджетів. Режим доступу: <https://www.google.com/search?q> (дата звернення 07.05.2022).
6. Гузар Б. С. Сучасний стан та напрями удосконалення бюджетного менеджменту в Україні. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2021/91.pdf (дата звернення 05.05.2022).

References:

1. Klets, L. E. (2007). *Budget Management*. Kyiv Center for Educational Literature, 2007. 640 p. (in Ukrainian).
2. Pankevych, M. A., Zvarych, P. Y., Mohyliak, M. A., Khomichak, B. I. (2006). *Budget management*. Kyiv: Znannia, 2006. 293 p. (in Ukrainian).
3. Demianyshyna, V. H., Pohrishchuk, H. B. (Ed) (2017). *Budget management*. Ternopil. TNEU, 2017. 532 p. (in Ukrainian).
4. Fedosova V.M., Yuria S.S. (Ed) (2012). *Budget system*. Ternopil. Economichna Dumka, 2012. 871 p. (in Ukrainian).
5. Instructions for evaluating the effectiveness of budget programs by the main managers of local budget funds. Department of Local Budgets (n.d.). Retrieved from <https://www.google.com/search?q> (assessed 07.05.2022). (in Ukrainian).
6. Huzar, B. S. (2021). Current state and directions of improvement of budget management in Ukraine. *Efficient economy*. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/7_2021/91.pdf. (in Ukrainian).

Annotation

Bechko P. K., Bondarenko N. V., Huzar B. S., Tsymbaliuk Y. A., Nahorny V. I.
The role of functionalities of budget management in the context of market reforms

The paper defines the definition of "budget management" as an economic concept, which is considered as a system for managing budget resources using scientifically sound market-based forms and methods for making effective decisions. The content of budget management which is limited to the interaction of the subject and the object is indicated. A system of budget management has been determined, which is represented by a variety of forms and methods of generating funds in the budget and directions for their expenditure. This paper has clearly shown that all introduced elements of budget management are interlinked; moreover, this scheme reflects bilateral approach to budget management.

It has been found that the quality of budget management is mainly dependent on the public expenditure policy, as the expenses are associated with those public benefits that the State provides and finance. It should be emphasized that at the current stage of development of native budgetary relations, expenditure budget management can be determined as budget re-engineering. Also the definition of this term is defined as fundamental modifications in consideration and structure of business processes to achieve significant improvements in such key indicators for modern business as prices, quality, service quality and efficiency.

It has been found that budget re-engineering involves modifications in design, structure and operation of the elements of the budget system, their relationships, principles of organization in the budget process, that is, shift from the expenditure side to results-based budgeting. Special attention is given to a managerial decisions scheme on budget management and it has been determined that it is considered as a part of the public financial management system consists of structural elements (parts) that qualify its functional purpose.

It is specially noted that the creation and development of public financial management in general and budget management will not only provide an improved knowledge for modern financial science, but will also serve as a basis for the development and implementation of an effective national financial policy in a global economy and an unstable external environment.

Key words: *budget management, cash flow, strategic budget management, operational budget management, budget funds*

ЗЕРНОВА ГАЛУЗЬ УКРАЇНИ В УМОВАХ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

А. М. АНДРЮЩЕНКО, кандидат економічних наук

О. М. ДОВГАНЬ, викладач

**ВСП «Тальнівський будівельно-економічний коледж» Уманського
національного університету садівництва**

У статті досліджується стан і перспективи розвитку зернової галузі в умовах відкритої військової агресії РФ проти України. Доводиться, що виробництво зернової продукції – один із найбільш високодохідних секторів національної економіки завдяки застосуванню прогресивних технологій та постійно зростаючого глобального попиту на продовольство. Стверджується, що в умовах блокування РФ українських морських портів, для забезпечення просування зернової продукції на зовнішній ринок необхідно розвивати суходільну транспортну логістику.

Ключові слова: зернова галузь, війна, інтенсифікація, ціни, експорт, порти, блокада, залізниця, Польща, Литва, внутрішнє забезпечення

Постановка проблеми. Зернова галузь – один із ключових секторів не лише аграрної сфери виробництва, але й в цілому економіки України. На користь даного твердження є щонайменше два аргументи:

1) виробництво зернової продукції – основа продовольчої безпеки країни. Підтвердженням цьому є використання показників виробництва зерна та його перехідних запасів, як ключових індикаторів продовольчої безпеки в Україні та ФАО. І справа не лише у тому, що достатні запаси зерна є безальтернативною умовою виробництва необхідних обсягів хліба та хлібної продукції, крупів, макаронів і т.д. Виробництво більшості видів тваринницької продукції (м'ясо та м'ясопродукти, молоко та молочні продукти, пташині яйця) безпосередньо залежить від наявності достатньої кількості концентрованих кормів на основі зерна;

2) зернова галузь України – одне із головних джерел валютних надходжень в економіку країни. Наприклад, в 2021 р. експорт зерна забезпечив 18 % у структурі валютної виручки. В абсолютному значенні – це 12,3 млрд. дол., що на 30 % більше, ніж в 2020 р. [1].

Злочинна відкрита військова агресія РФ проти України, спровокувала катастрофічні соціальні та економічні наслідки в нашій країні – загибель тисяч мирних українських громадян супроводжується руйнуванням економіки. Російський агресор завдає ударів не лише по військових об'єктах, але й по об'єктах критичної інфраструктури, промисловим і аграрним підприємствам.

Наразі, через ведення військових дій, на площі понад 3,7 млн. га, або 11,2 % від загальної площі ріллі, неможливо проводити польові роботи. Заблокованими залишаються усі українські морські порти та морські транспортні комунікації, що майже зупинило експорт української сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на непересічну роль вітчизняної зернової галузі, вона є постійним об'єктом досліджень українських науковців. Серед останніх публікацій на дану тематику звертають на себе увагу роботи Михайлової Л. І., Лищенко М. О. та Устік Т. В. [2], Сегеди С. А. [3], Буняк Н. М. і Данилко І. М. [4], Ільчука М. М., Коновала І. А., Барановської О. Д. і Євтушенка В. Д. [5], Черемісіної С. Г. [6], Лялько Д. М. [7] та ін. Однак, російсько-український військовий конфлікт сформував цілком нові умови функціонування вітчизняної зернової галузі, які потребують ґрунтового дослідження.

Методика досліджень. Теоретико-методичною основою дослідження є економічна теорія, наукові дослідження вітчизняних вчених, присвячені дослідженню умов та факторів розвитку української зернової галузі. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний, порівняння, кореляційно-регресійний, рядів динаміки, середніх величин та ін.

Результати досліджень. Зернова галузь України – один із найбільш динамічних та високоприбуткових секторів національної економіки (табл. 1, рис. 1).

Табл. 1. Обсяги виробництва та продуктивність в праці у зерновій галузі України

Показник	У середньому за період, років		
	1991–2000	2001–2010	2011–2020
Площа посіву, тис. га	13938	15016	15150
Урожайність, ц/га	24,2	26,4	42,1
Валовий збір, тис. т	32782	38071	62814

Примітка: розраховано авторами за даними [8]

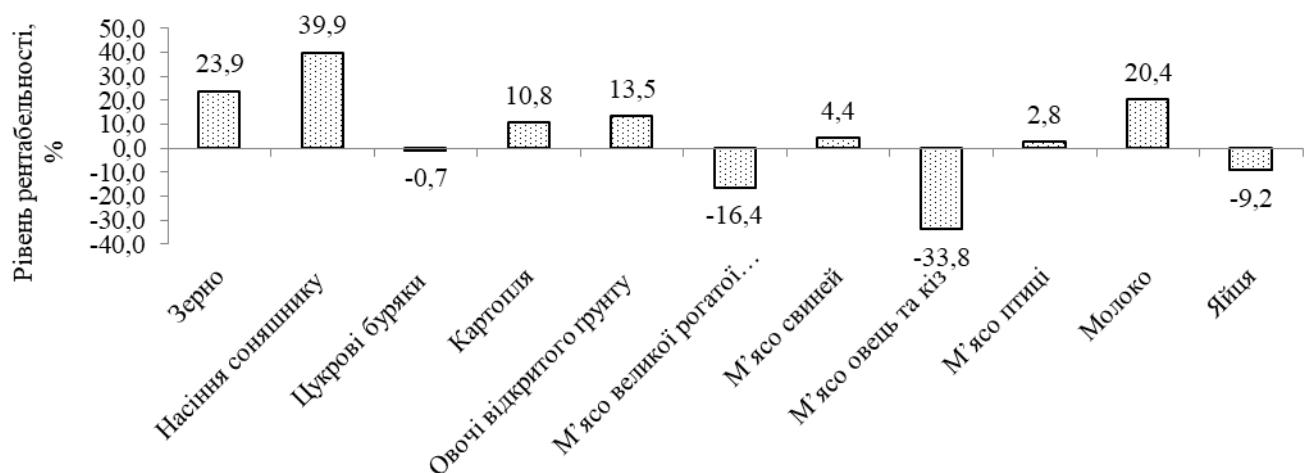


Рис. 1. Рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства в підприємствах, в середньому за 2016-2020рр., %

Примітка: розраховано авторами за даними [9]

Важливо відмітити, що впродовж останнього десятиліття (2011–2020 рр.) в галузі сформувалася тенденція до збільшення обсягів виробництва переважно за рахунок інтенсивних факторів. Найбільша площа посівів зернових та зернобобових була зафіксована в 2013р. – 16210 тис. га. Після цього вона зменшилися і коливалися біля позначки 14800 тис. га. Для перевірки нашого припущення щодо збільшення впливу інтенсивних факторів на виробництво зернової продукції, ми провели два кореляційно-регресійних аналізи за статистичними даними 1991–2005 рр. і 2006–2020 рр. [8] у яких функціональними та факторними ознаками є:

- Y – валовий збір зернових та зернобобових, тис. т;
- x_1 – площа посіву зернових та зернобобових, тис. га;
- x_2 – урожайність зернових та зернобобових, ц з 1 га.

Результати такого аналізу підтвердили високий ступінь зв'язку між функцією та вибраними факторами, а також достатній рівень достовірності економетричної моделі (табл. 2).

Табл. 2. Результати кореляційно-регресійного аналізу впливу окремих факторів на валовий збір зернових та зернобобових культур в Україні за періоди 1991-2005 рр. і 2006-2020 рр.

Показник	Для періоду 1991–2005 рр.	Для періоду 2006–2020 рр.
Коефіцієнт кореляції (R)	0,997 Тіснота зв'язку – висока	0,998 Тіснота зв'язку – висока
Коефіцієнт детермінації (R^2)	0,993 Мінливість функції на 99,3 % визначається мінливістю вибраних факторів	0,997 Мінливість функції на 99,7 % визначається мінливістю вибраних факторів
Критерій Фішера (F)	$F_f = 910,5$; $F_c = 2,534$, $F_f > F_c$. Між показниками існує зв'язок	$F_f = 1979,5$; $F_c = 2,534$, $F_f > F_c$. Між показниками існує зв'язок
Критерій Стюдента (t)	$t_f = 498,5$; $t_c = 2,179$, $t_f > t_c$. Коефіцієнт регресії є статистично значимим	$t_f = 998$; $t_c = 2,179$, $t_f > t_c$. Коефіцієнт регресії є статистично значимим
Рівняння регресії	$Y = -29730,3 + 1,759x_1 + 1565,691x_2 + e$	$Y = -53287,3 + 3,306x_1 + 1572,136x_2 + e$

Примітка: розраховано авторами за даними [8]

Разом з тим, це проміжний етап аналізу, оскільки необхідно з'ясувати наскільки змінився ступінь зв'язку між функцією та вибраними факторами для вибраних періодів дослідження. Для цього необхідно розкласти загальну варіацію функціональної ознаки на фактори (табл. 3). Отже, як бачимо наше припущення виявилось правильним – наразі зростання урожайності є майже 100 %-ою причиною збільшення валових зборів зернових та зернобобових культур в Україні.

Табл. 3. Розкладання загальної варіації валового збору зернових та зернобобових культур на площу посіву і урожайність

Фактор	Період аналізу					
	1991–2005 рр.			2006–2020 рр.		
	r_{yx_i}	β_{x_i}	процент	r_{yx_i}	β_{x_i}	процент
x_1	0,7871235	0,216869	17,1	-0,0125	0,129705	-0,2
x_2	0,9840219	0,83611	82,3	0,990197	1,008486	99,8

Примітка: розраховано авторами за даними [8]

Це вказує застосування інтенсивних технологій виробництва. Разом із постійним зростанням світового попиту на зерно, це є головною причиною зростання прибутковості зернової галузі України. Стабільно високі показники прибутковості виробництва зернової продукції обумовлені стійким зростанням глобального продовольчого попиту. Україна, володіючи абсолютними перевагами у сфері сільськогосподарського виробництва, входить у ТОП-10 світових експортерів агропродовольчої продукції, насамперед зерна.

Обсяги реалізації української зернової продукції на експорт за останніх п'ять років збільшилися майже на 20 %. Однак, завдяки стрімкому зростанню глобального попиту, підвищення цін спричинило приріст експортної виручки майже вдвічі (табл. 4).

Табл. 4. Натуральні та вартісні показники експорту української зернової продукції

Показник	Одиниця виміру	Рік				
		2017	2018	2019	2020	2021
Експорт зернових та зернобобових	тис. тонн	42499	42940	57925	52245	50797
	млн. дол.	6501,1	7240,6	9633,3	9410,7	12343,9

Примітка: розраховано авторами за даними [1, 10]

До початку відкритої фази російсько-української війни, надходження українського зернового експорту на світовий ринок здійснювалося переважно за рахунок морської транспортної логістики. В Україні вона представлена п'ятіркою найбільших портів – «Південний» (Одеська область), Миколаївський, Одеський, Чорноморський та Маріупольський. Їх пропускна спроможність перевищує 30 млн. т зерна за шість місяців. Проте, наразі використання українських морських портів є неможливим через ведення військових дій та блокування рф транспортних коридорів в Азовському і Чорному морях. Тому залишаються лише можливості суходільної транспортної логістики. В Україні вона представлена послугами АТ «Укрзалізниця» та 12 терміналами на західному кордоні України. Її пропускна спроможність не перевищує 1 млн. т зерна на місяць, що не може задовольнити ані українських аграріїв, ані закордонних покупців. Однак, як відмічають функціонери АТ «Укрзалізниці» існують технічні можливості збільшити цей показник до 5 млн. тонн [11]. Серед

найперспективніших можливостей розвитку логістичних ланцюгів у західному напрямку слід розглядати транзит українського зерна територією Польщі до морських портів у Литві. Це також забезпечить покращені можливості для зворотного (імпортного) постачання пального та добрив для українських аграріїв [12].

Що стосується виробничого потенціалу галузі, то за прогнозом Профспілки АПК України, навіть із врахуванням того, що території Донецької, Луганської, Харківської, Чернігівської, Сумської, Запорізької та Херсонської областей повністю або частково виключені із процесу сільськогосподарського виробництва [13], плановий врожай зернових та зернобобових культур має не лише покрити внутрішні потреби у відповідній продукції, але й забезпечити експорт [14]. Зокрема, в 2022 р. очікується валовий збір:

- пшениці – 14,9 млн. тонн (-54 % до урожаю 2021 року);
- ячменю – 4,6 млн. тонн (-51 %);
- кукурудзи – 18,5 млн. тонн (-56 %);
- вівса – 256,1 тис. тонн (-46 %);
- проса – 79,0 тис. тонн (-61 %);
- гречки – 52,7 тис. тонн (-50 %);
- гороху – в 203,3 тис. тонн (-64 %) [14].

Висновки. 1) Зернова галузь України – один із найбільш динамічних та високоприбуткових секторів національної економіки.

2) В останнє десятиліття зростання урожайності є єдиною причиною збільшення валових зборів зернових та зернобобових культур в Україні, що свідчить про застосування інтенсивних технологій виробництва.

3) Підвищення економічної ефективності виробництва та постійно зростаючий світовий попит на зерно є головними причинами зростання прибутковості зернової галузі України.

4) За останніх п'ять років абсолютні обсяги реалізації української зернової продукції на експорт зросли майже на 20 %, досягнувши 50,8 млн. т у 2021 р., а виручка від її реалізації у звітному періоді склала 12,3 млрд. дол.

5) До початку відкритої фази російсько-української війни, надходження українського зернового експорту на світовий ринок здійснювалося переважно за рахунок морської транспортної логістики. Однак, наразі використання українських морських портів є неможливим через ведення військових дій та блокування рф транспортних коридорів в Азовському і Чорному морях.

6) Для експорту української зернової продукції залишаються лише можливості суходільної транспортної логістики представлені потужностями АТ «Укрзалізниця» та 12 терміналами на західному кордоні України. Проте, їх пропускна спроможність є недостатньою, оскільки не перевищує 1 млн. т зерна на місяць.

7) Серед найбільш перспективних можливостей розвитку логістичних ланцюгів у західному напрямку є транзит українського зерна територією Польщі до морських портів у Литві.

8) За існуючими прогнозами плановий врожай зернових та зернобобових культур має не лише покрити внутрішні потреби України у відповідній продукції, але й забезпечити експорт.

Література:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/tsztt/arh_tszt2022_u.html
2. Михайлова Л. І., Лищенко М. О., Устік Т. В. Механізми управління маркетингом та збутом продукції сільськогосподарських підприємств на ринку зерна. *Економіка АПК*. 2018. № 10. С. 40–49.
3. Сегеда С. А. Аграрно-продовольча продукція в товарній структурі зовнішньої торгівлі України. *Економіка АПК*. 2019. № 2. С. 73–83.
4. Буняк Н. М., Данилко І. М. Механізм зовнішньоекономічної діяльності на ринку насіння зернових колосових культур. *Економіка АПК*. 2019. № 2. С. 42–47.
5. Ільчук М. М., Коновал І. А., Барановська О. Д., Євтушенко В. Д. Розвиток ринку зерна в Україні та його стабілізація. *Економіка АПК*. 2019. № 4. С. 29–38.
6. Черемісіна С. Г. Ринок зернових культур в Україні: аналіз сучасного стану та перспективи розвитку. *Економіка АПК*. 2021. № 2. С. 48–58.
7. Лялько Д. М. Шляхи підвищення прибутку від експорту української кукурудзи на світовому ринку. *Економіка АПК*. 2021. № 10. С. 90.
8. Рослинництво (1991–2020) [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/rosl_1991-2020_ue.xls
9. Рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства в підприємствах [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/sg/rrvp/sg/rrvp_sgp_90_20_ue.xlsx
10. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2020 рік. К.: Державна служба статистики України, 2021. 232 с.
11. Пропускну спроможність терміналів треба збільшити у 5 разів, — Олександр Камишін [Електронний ресурс]. *RAIL.insider*, 29.03.2022. Режим доступу: <https://www.railinsider.com.ua/propusknu-spromozhnist-terminaliv-treba-zbilshyty-u-5-raziv-oleksandr-kamyshin/>
12. Україна може експортувати агропродукцію через Польщу до портів Литви [Електронний ресурс]. *Growhow*, 11.04.2022. Режим доступу: <https://www.growhow.in.ua/ukraina-mozhe-eksportuvaty-ahroproduktiiu-cherez-polshchu-do-portiv-lytvu/>
13. Комітет з питань аграрної та земельної політики: «Робота аграрного сектору в умовах війни дуже важлива для відновлення економіки України» [Електронний ресурс]. *Верховна Рада України*, 28.03.2022. Режим доступу: <https://www.rada.gov.ua/news/razom/221008.html>
14. Цьогоріч очікується зменшення обсягів виробництва зернових та олійних на 51% [Електронний ресурс]. *Profapk*, 04.04.2022. Режим доступу: http://profapk.org.ua/news/news_apk/3126.html

References:

1. Commodity Pattern of Foreign Trade of Ukraine (2022). Available at http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/tsztt/arh_tsztt2022_u.html (in Ukrainian).
2. Mikhailova, L. I., Lyshenko, M. O., Ustik, T. V. (2018). Management mechanisms for marketing in agricultural enterprises in the grain market. *Ekonomika APK*, 2018, no. 10, pp. 40–49. (in Ukrainian).
3. Seheda, S. A. (2019). Agro-food products in commodity structure of the foreign trade of Ukraine. *Ekonomika APK*, 2019, no. 2, pp. 73–83. (in Ukrainian).
4. Buniak, N. M., Danylo, I. M. (2019). Mechanism of foreign economic activity on the market of spiked cereals seeds. *Ekonomika APK*, 2019, no. 2, pp. 42–47. (in Ukrainian).
5. Ilchuk, M. M., Konoval, I. A., Baranovska, O. D., Yevtushenko, V. D. (2019). Development of the grain market in Ukraine and its stabilization. *Ekonomika APK*, 2019, no. 4, pp. 29–38. DOI: (in Ukrainian).
6. Cheremisina, S. H. (2021). Grain market in Ukraine: analysis of the current state and development prospects. *Ekonomika APK*, 2021, no. 2, pp. 48–58 (in Ukrainian).
7. Lialko, D. M. (2021). Ways to increase profits from the export of Ukrainian corn on the world market. *Ekonomika APK*, 2021, no. 10, p. 90. (in Ukrainian).
8. State statistics service of Ukraine (2022). *Crop production*. Available at http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/rosl_1991-2020_ue.xls (in Ukrainian).
9. State statistics service of Ukraine (2022). *The level of profitability of agricultural production in enterprises*. Available at http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/sg/rrvpsg/rrvpsgp_90_20_ue.xlsx (in Ukrainian).
10. *Statistical yearbook «Agriculture of Ukraine» for 2020* (2021). Kyiv: State statistics service of Ukraine (in Ukrainian).
11. The capacity of the terminals should be increased 5 times, - Olexander Kamishin (2022). *RAIL.insider*, March 29. Available at <https://www.railinsider.com.ua/ukrayina-mozhe-eksportuvaty-zerna-na-75-mlrd-dolariv/> (in Ukrainian).
12. Ukraine can export agricultural products through Poland to Lithuanian ports (2022). *Growhow*, April 11. Available at <https://www.growhow.in.ua/ukraina-mozhe-eksportuvaty-ahroproduktiiu-cherez-polshchu-do-portiv-lytvy/> (in Ukrainian).
13. Verkhovna Rada of Ukraine (2022). *Committee on Agrarian and Land Policy: «The work of the agricultural sector during the war is very important for the recovery of Ukraine's economy»*, March 28. Available at <https://www.rada.gov.ua/news/razom/221008.html> (in Ukrainian).
14. Grain and oil production is expected to decrease by 51% this year (2022). *Profapk*, April 4. Available at http://profapk.org.ua/news/news_apk/3126.html (in Ukrainian).

Annotation

Andryushchenko A., Dovgan O.

The grain industry of Ukraine in the conditions of the russian-ukrainian war: state and prospects

Ukraine's grain industry is one of the most dynamic and highly profitable sectors of the national economy. Over the last ten years, the increase in yield is the only reason for the increase in gross harvests of cereals and legumes in Ukraine, which indicates the use of intensive production technologies. Improving the economic efficiency of production and ever-increasing global demand for grain are the main reasons for the growth of profitability of the grain industry of Ukraine. Over the past five years, the absolute volume of sales of Ukrainian grain products for export increased by almost 20 %, reaching 50.8 million tons in 2021, and revenue from its sales in the reporting period amounted to 12.3 billion dollars.

Prior to the open phase of the russian-ukrainian war, Ukrainian grain exports to the world market were mainly due to maritime transport logistics. In Ukraine, it is represented by the five largest ports – «South» (Odesa region), Mykolaiv, Odessa, Chornomorskyi and Mariupol. Their capacity exceeds 30 million tons of grain in 6 months. However, the use of Ukrainian seaports is currently impossible due to hostilities and russia's blockade of transport corridors in the Azov and Black Seas. For the export of Ukrainian grain products there are only opportunities for land transport logistics represented by the facilities of JSC «Ukrzaliznytsia» and 12 terminals on the western border of Ukraine. Their capacity is insufficient, as it does not exceed 1 million tons of grain per month, but there are technical possibilities to increase this figure to 5 million tons. Among the most promising opportunities for the development of logistics chains in the western direction is the transit of Ukrainian grain through Poland to seaports in Lithuania. According to current forecasts, the planned harvest of cereals and legumes should not only cover Ukraine's domestic needs in relevant products, but also ensure exports.

Key words: grain industry, war, intensification, prices, exports, ports, blockade, railway, Poland, Lithuania, domestic supply.

ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ЦУКРОВИХ БУРЯКІВ В УКРАЇНІ ТА АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ЦУКРУ

К. В. ВАСИЛЬКОВСЬКА, кандидат технічних наук

О. О. АНДРІЄНКО, кандидат сільськогосподарських наук

В. О. МАЛАХОВСЬКА, викладач

Центральноукраїнський національний технічний університет

В статті проведено аналіз виробництва та врожайності цукрових буряків в Україні за період з 2000 по 2021 роки. Здійснено порівняльний аналіз виробництва цукру та його експорту за досліджувані роки. Виявлено певну залежність експорту від виробництва цукру, пораховано його частку. Визначено, що експорт цукру зменшився останніми роками. Незважаючи на скорочення площі посівів цукрових буряків в більше ніж чотири рази за досліджуваний період, валовий збір не має такого зменшення за рахунок суттєвого збільшення врожайності коренеплодів. Проаналізовано можливості збільшення виробництва за рахунок переобладнання застарілих заводів та зміна технології виробництва цукру на більш енергоощадну, збільшення рентабельності виробництва, а також проаналізовано можливості збільшення експорту цукру і збільшення експортного потенціалу України.

Ключові слова: цукрові буряки, площа посівів, валовий збір, врожайність, експорт, цукор

Світове виробництво цукру складає близько 200 млн тонн, із яких близько 70 % отримують з цукрової тростини і 30 % – з цукрових буряків. Попри тенденції щодо зниження споживання цукру в світі та зменшення площ вирощування цукрових буряків, Україна – в десятці найбільших виробників коренеплодів та цукру [1]. Конкуренція між виробниками цукру в світі має тенденцію до постійного збільшення через тиск світових виробників цукрової тростини, тому відбувається зниження площ під коренеплоди [2].

Площі посівів під цукрові буряки за останні десятиріччя постійно зменшувались, що негативно впливало на цукрову галузь в цілому. Однак, зменшення площ під цукрові буряки до критичного мінімуму в останні роки призвело до збільшення вартості цукру в країні. Зростання ціни на цукор дало поштовх для часткового повернення площ під цукрові буряки, оскільки висока ціна певним чином нівелює низьку рентабельність виробництва цукру в Україні.

Таким чином, аналіз посівних площ, врожайності та виробництва і експорту цукру є актуальною темою на тлі зміни кліматичних умов та можливості повернення України до світових лідерів виробництва і експорту цукру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказаною проблемою займалися багато відомих українських та закордонних вчених і фахівців, зокрема: А. Баррера (A. Barrera) [3], А. Бабенка [4], О. Томашевська [5], І. Дашко [6], С. Стасіневич [7], М. Коденська Ю. [8], М. Майтег (M. Maitah) [9] та багато інших.

Зміна кліматичних умов, та як наслідок, зміна технології вирощування сільськогосподарських культур, за даними А. Баррера (A. Barrera) [3], а саме: застосування точного землеробства, покращення посівних властивостей насіння, селекція нових районованих гібридів, застосування технологічних процесів із забезпеченням збереження вологи у ґрунті – це ланки одного ланцюга з отримання продовольства, і є стратегією, яка застосовується з метою досягнення продовольчої безпеки країни.

За даними А. Бабенка [4], ще на початку 90-х років Україна посідала в Європі перше місце з виробництва цукрових буряків та цукру на душу населення. Але рік за роком цей показник поступово зменшувався. Забезпечення внутрішньої потреби в цукрі та збільшення обсягу виробництва цукру з метою забезпечення динаміки зростання експорту є першочерговою задачею для відродження галузі цукровиробництва в Україні.

Досвід виробництва соняшнику в Україні й основного продукту його переробки – соняшникової олії – це один із прикладів того, що вирощування сільськогосподарських культур є перспективним напрямком діяльності й таким, що забезпечує значну частину валютних надходжень до бюджету країни, вважає О. Томашевська [5]. Зважаючи на те, що в стратегічному для нашої держави аграрному секторі, соняшникова олія є практично єдиним кінцевим продуктом, який експортується, надзвичайно велике значення має вирощування цукрових буряків у контексті виробництва цукру, що має експортний потенціал для України.

Цукробурякове виробництво в Україні за останнє десятиріччя перетворилося з експортно стратегічної галузі економіки на дотаційну, що загрожує відсутністю змоги забезпечити навіть власні потреби таким важливим продуктом як буряковий цукор, вважає І. Дашко [6]. Однак, на ефективність виробництва цукру із цукрових буряків досить позитивно впливають інтеграційні процеси, які на сьогодні відбуваються в галузі. Компактність сировинних зон навколо цукрових заводів позитивно позначається на ефективності цукробурякового виробництва, оскільки знижує транспортні витрати (особливо в умовах зростання цін на енергоносії), а також призводить до зниження втрати коренеплодів та вмісту в них цукру.

С. Стасіневич [7] що для того аби забезпечити країну власним цукром потрібно засіяти не менше 300 тис. га цукровими буряками. Разом з тим, сільськогосподарські підприємства відмовляються від посівів цукрових буряків на користь зернових та інших технічних культур, вирощування яких забезпечується меншими витратами. Також в сучасних умовах складного стану енергетичної галузі, невпинного росту цін на традиційні енергоресурси все більшого інтересу набуває застосування енергозберігаючих технологій та

використання альтернативних джерел енергії, зокрема отримання енергоносіїв з відходів основного виробництва.

Підвищення економічної ефективності й конкурентоспроможності виробництва цукрових буряків вимагає, на думку М. Коденської [8], впровадження сучасних інтенсивних та інноваційних технологій. Дослідження європейського ринку цукру в роботах М. Майтег (M. Maitah) підтверджують, що Європейська цукрова промисловість, яка в основному працює із цукровими буряками, унікальна своїми квотами виробництва, мінімальною ціною на коренеплоди та механізмами торгівлі. Конкурентоспроможність та рівень концентрації в системі, де працюють більше сотні цукрових заводів, які належать приблизно п'ятдесяти компаніям – досить велика. Власники квоти ЄС зосереджені в таких країнах як Німеччина, Франція, Великобританія та Нідерланди. Монополія цих країн та їх заводів створила недобросовісну конкуренцію на європейському ринку цукру [9].

Отже, відродження та розвиток галузі виробництва цукру неможливі без впровадження новітніх інноваційних технологій вирощування. Також відновлення позицій України у європейському та світовому експорті цукру та визначення ефективності експорту бурякового цукру в умовах сучасних інтеграційних процесів, зміни кліматичних умов та енергодефіциту, є актуальною проблемою.

Методика досліджень. Метою написання статті є аналіз площ під коренеплоди і продуктивності цукрових буряків, аналіз експортного потенціалу цукру в Україні, визначення залежностей між валовим збором, врожайністю цукрових буряків, виробництвом та експортом цукру, а також формування рекомендацій щодо визначення ефективності експорту України, його місткості та можливостей до збільшення у зв'язку із зміною кліматичних умов та зменшення площ під посівами цукрових буряків.

Початковою точкою дослідження обрано 2000 р., а кінцевою точкою – 2021 р. Таким чином охоплено для дослідження 22 роки. В дослідженні використовувались дані Державної служби статистики України [2] та дані Міжнародної асоціації офіційної статистики (IAOS) [1].

Проведені дослідження та порівняльний аналіз площі посівів насіння цукрових буряків, валового збору та врожайності коренеплодів за досліджувані роки. Виявлено стрімке падіння площ посівів, однак при цьому та збільшення врожайності. Проаналізовано причини, які спричинили падіння площ посівів та валового збору цукрових буряків. Проведено порівняльний аналіз валового збору цукрових буряків та експорту цукру, як продукту переробки коренеплодів за досліджувані роки. Виявлено збільшення частки експорту цукру за останні п'ять років при подальшому скороченні посівів буряків.

Для обчислення динаміки та побудови графіків використано статистично-математичні моделі та комп'ютерна програма Excel від Microsoft Office.

Результати досліджень. Цукрові буряки є однією із найважливіших в Україні технічних культур, належать до головних цукровмісних рослин та є сировинною базою для цукрової промисловості. Цукрові буряки мають

унікальні властивості, а також слугують чудовими попередниками у сівозміні для наступних культур. В значній мірі врожайність коренеплодів та їх цукристість залежать від збалансованого живлення цукрових буряків протягом всього вегетаційного періоду.

Як відомо, резервом збільшення виробництва коренеплодів є підвищення їх середньої врожайності. Завдяки виведенню високопродуктивних гібридів цукрових буряків вдалося досягти зростання врожайності та вмісту цукру в коренеплодах [5, 10].

Основними виробниками та експортерами цукру є Бразилія, Таїланд, Індія, Франція, Гватемала, Мексика, Німеччина та Південна Африка. Однак майже всі вони виробляють і продають цукор із цукрової тростини. Натомість лідерам світового виробництва цукру з цукрових буряків – Росії, Німеччині та Франції належить понад третина виробництва даного продукту [10].

Нажаль, висока енергозатратність виробництва цукру з цукрових буряків, подорожчання енергоносіїв для його виробництва, низька рентабельність через застарілість устаткування та технології на цукрових заводах сприяли тому, що України немає в переліку потужних виробників цукрових буряків та експортерів цукру.

Проаналізуємо площу посівів під цукрові буряки, їх валовий збір та врожайність за 2000–2021 рр. (рис. 1).

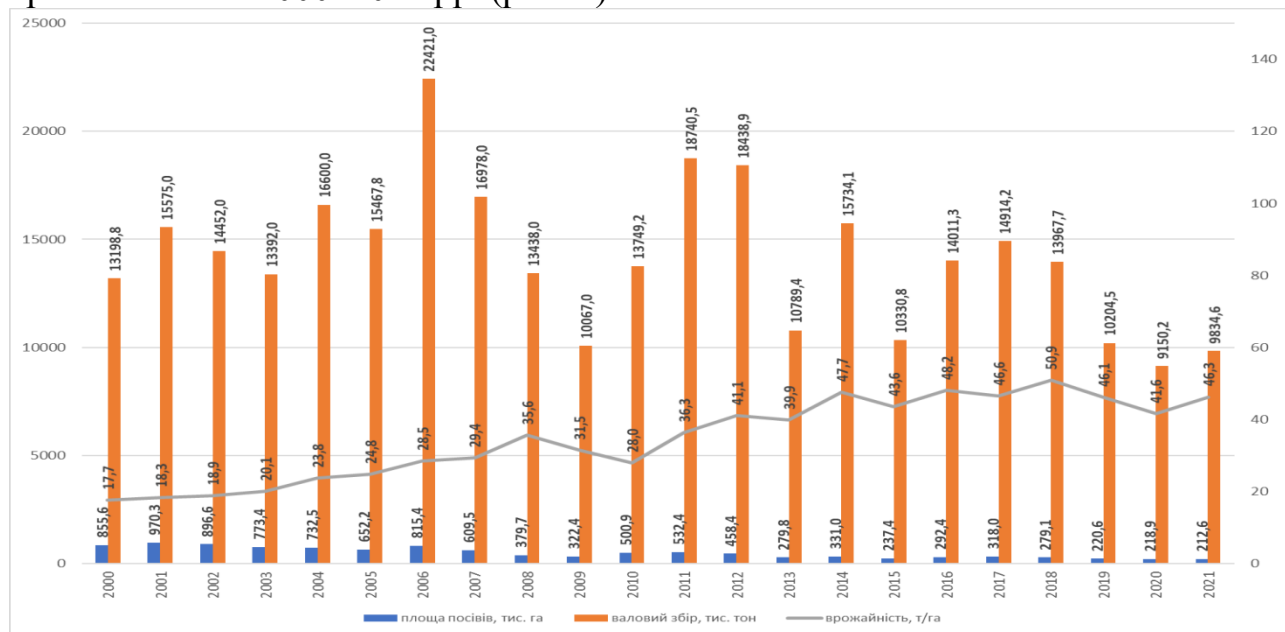


Рис. 1. Динаміка площі посівів, валового збору та врожайності цукрових буряків в Україні за 2000–2021 рр.

Джерело: розроблено авторами із використанням [1, 2]

Так, у 2000 році посівні площі під цукрові буряки становили 855,6 тис. га, а у 2021 році площа під коренеплодами була лише 212,6 тис. га. Тобто, маємо зменшення посівної площі під цукровими буряками за період 2000–2021 рр. у 4,02 рази [1, 2].

Ситуація зі скороченням площ під посівами цукрових буряків погіршувалась із року в рік. Протягом першого десятиліття 21 століття в

аграрному секторі України відбувся різкий перерозподіл посівних площ на користь групи олійних культур, де домінує соняшник [11]. Під менш рентабельними та більш трудомісткими цукровими буряками площа скоротилась в більше ніж чотири рази.

Валовий збір цукрових буряків за досліджувані роки мав різні значення, але загальна тенденція зберігалась незмінною – з кожним роком відбувалось падіння валового збору, окрім врожайних 2006, 2011 та 2012 років. Так, за роки досліджень із 2000 по 2021 рр. значення валового збору скоротились із 13198,8 тис. тонн у 2000 році до 9834,6 тис. тонн у 2021 році. Таким чином, відбулось незначне падіння, а саме: у 1,34 рази.

При порівнянні зменшення площ під цукрові буряки та зменшення валового збору, можемо відмітити більш стрімке скорочення площ під коренеплоди та менш стрімке скорочення валового збору.

Не таке стрімке скорочення валового збору було зумовлено приростом урожайності коренеплодів. Отже, проаналізувавши врожайність цукрових буряків за досліджуваний період, маємо приріст врожайності із 17,7 т/га у 2000 році до 46,3 т/га у 2021 році, що у 2,6 рази більше. Крім того, найбільша врожайність коренеплодів спостерігалась у 2018 році – 50,9 т/га, а середня врожайність цукрових буряків за роки досліджень становила 34,8 т/га.

Тобто за рахунок збільшення врожайності цукрових буряків маємо менш стрімке падіння валового збору у порівнянні із площами посівів. Це стало можливим завдяки покращенню технології вирощування, вибору більш якісних та продуктивних гібридів, адаптованих до вирощування в умовах недостатнього зволоження із високою стабільною польовою схожістю та стійких до гнилей та інших хвороб.

На експорт цукрові буряки надходять зазвичай у вже переробленому вигляді. Як відомо, цукор – солодкий насмак харчовий продукт, який являє собою очищену і кристалізовану сахарозу у вигляді окремих кристалів [12]. Цукор для організму людини потрібен, тому що це, перш за все, джерело енергії. Використовується для виготовлення хлібобулочних, кондитерських виробів та солодких напоїв, також цукор міститься в ігристих винах, пиві, лікерах, консервованих овочах, фруктових соках та меді. Вироблений в Україні цукор йде на задоволення внутрішніх потреб та на експорт. І виробництво, і експорт в останні роки скоротились. В Україні, відповідно до світової тенденції, також знижується споживання цукру.

В 2020 році в Україні було вироблено 1134 тис. тонн цукру і це найменший показник за досліджуваний період. В 2000 році було виготовлено 1687 тис. тонн цукру, а в 2021 році – 1399 тис. тонн. Найбільший показник – 2850 тис. тонн у 2006 році, відповідно до найбільшого валового збору. Середнє значення показника за досліджуваний період – 1806,3 тис. тонн. Як бачимо, зменшення виробництва цукру відбувалось поступово з деякими коливаннями (рис. 2). Причинами такого скорочення є зменшення обсягів виробництва цукрових буряків в Україні та низькі ціни на цукор на українському та світовому ринках [13].

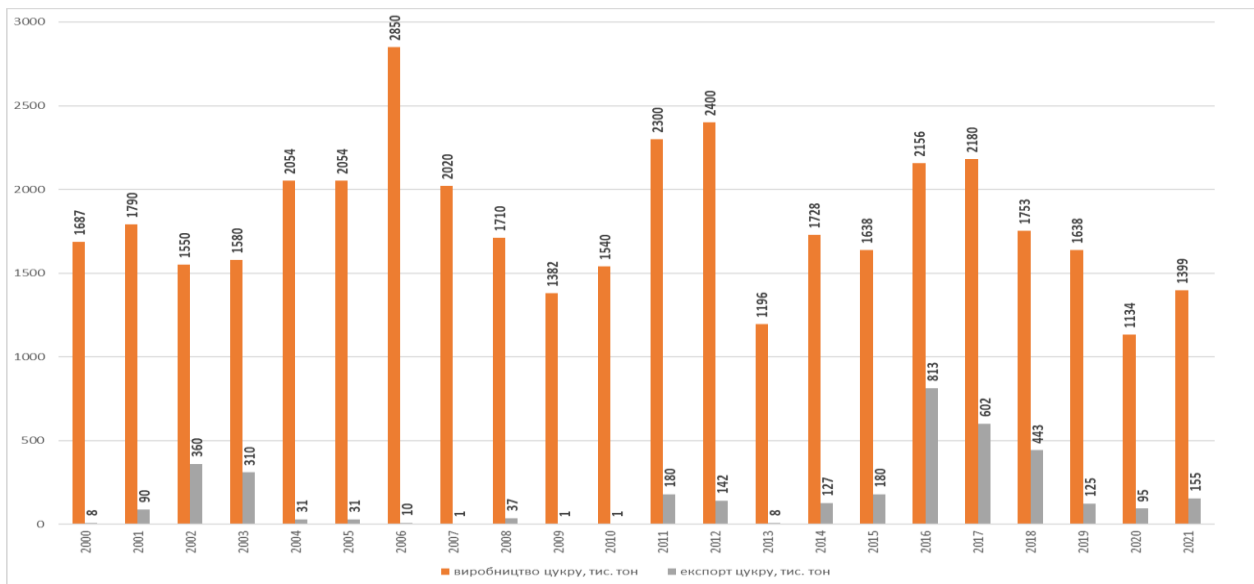


Рис. 2. Динаміка виробництва та експорту цукру в Україні за 2000-2021 рр.
Джерело: розроблено авторами із використанням [1, 2]

Аналіз динаміки виробництва цукру та його експорту (рис. 2) за останні роки в Україні свідчить про те, що, українські виробники експортують у середньому 9,3 % від виробленого цукру. Хоча цей показник варіює від 0,05 % до 37,7 % (табл. 1).

Як бачимо (рис. 2), за останні 6 років підприємства України стали активно працювати на експортних ринках. Можна стверджувати, що як мінімум 10–15 % можуть формувати потенційну частку експорту, тобто 200–1000 тис. тонн щороку. Показник експорту цукру не був постійним щороку, коливався від 1 тис. тонн в 2007, 2009, 2010 роках до 813 тис. тонн в 2016 році, що складало 37,7 % від виробленого цукру.

В 2021 р. було експортовано 155 тис. тонн цукру. Основними країнами-імпортерами українського цукру були Туреччина, Лівія, Ліван, Палестина, Узбекистан та Таджикистан. Зменшення пропозиції призвело до зростання цін та зацікавленості виробників реалізувати продукцію саме на внутрішньому ринку [13]. Зростання ціни на світовому ринку дає підстави сподіватись на відновлення обсягів виробництва цукру як для задоволення внутрішніх потреб, так і для відновлення експорту відповідно до потреб світового ринку. Для стабілізації ситуації необхідно впроваджувати заходи зі зміни існуючої стратегії розвитку галузі, орієнтацією на підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок інтенсифікації його виробництва.

Світове споживання, за рахунок збільшення населення світу та загострення продовольчої кризи, також збільшуватиметься. Тому зміни, що відбуваються в економіці України, підвищують значимість АПК, а отже і частку валютних надходжень від експорту продукції сільськогосподарського виробництва і переробки та обумовлюють можливості подальшого зростання частки експорту [10].

Табл. 1. Валовий збір цукрових буряків, виробництво та експорт цукру в Україні

Рік	Валовий збір, тис. тонн	Виробництво цукру, тис. тонн	Відношення, %	Експорт цукру, тис. тонн	Відношення, %
2000	13198,8	1687	12,78	8	0,47
2001	15575,0	1790	11,49	90	5,03
2002	14452,0	1550	10,73	360	23,23
2003	13392,0	1580	11,80	310	19,62
2004	16600,0	2054	12,37	31	1,51
2005	15467,8	2054	13,28	31	1,51
2006	22421,0	2850	12,71	10	0,35
2007	16978,0	2020	11,90	1	0,05
2008	13438,0	1710	12,73	37	2,16
2009	10067,0	1382	13,73	1	0,07
2010	13749,2	1540	11,20	1	0,06
2011	18740,5	2300	12,27	180	7,83
2012	18438,9	2400	13,02	142	5,92
2013	10789,4	1196	11,08	8	0,67
2014	15734,1	1728	10,98	127	7,35
2015	10330,8	1638	15,86	180	10,99
2016	14011,3	2156	15,39	813	37,71
2017	14914,2	2180	14,62	602	27,61
2018	13967,7	1753	12,55	443	25,27
2019	10204,5	1638	16,05	125	7,63
2020	9150,2	1134	12,39	95	8,38
2021	9834,6	1399	14,20	155	11,08
Всього	311455,0	39739	—	3750	—
Сер. знач.	14157,05	1806,3	12,9	170,45	9,3

Джерело: розроблено авторами із використанням [1, 2]

Можливістю до збільшення обсягів виробництва цукру в Україні є розвиток сировинної бази, в тому числі шляхом залучення фермерських господарств для вирощування цукрових буряків. Збільшення валового збору цукрових буряків та виробництва цукру можливе за рахунок авансування розвитку сировинної бази та дотацій на виробництво коренеплодів.

Важливою складовою собівартості виробництва цукру є витрати на паливо та енергію. Майже всі заводи для переробки цукрових буряків в цукор є застарілими та споживають для технологічного процесу забагато теплової енергії, тому гостро постає питання щодо економії енергоносіїв та підвищення рентабельності виробництва. Зростання валютної експортної виручки допоможе стабілізувати курс національної валюти.

Висновки. Отже, зростання ціни на цукор на світовому ринку дає підстави сподіватись на відновлення обсягів виробництва цукру як для задоволення внутрішніх потреб України, так і для відновлення експорту відповідно до потреб світового ринку. Так, у 2000 році посівні площі під цукрові буряки становили 855,6 тис. га, а у 2021 році площа під коренеплодами була лише 212,6 тис. га. Таким чином, маємо зменшення посівної площі під цукровими буряками за період 2000–2021 рр. у 4,02 рази.

Порівнявши скорочення площ під цукрові буряки та зменшення валового збору, можемо відміти більш стрімке скорочення площ під коренеплоди та менш стрімке зменшення валового збору.

Менше скорочення валового збору було можливе, перш за все, із приростом врожайності коренеплодів. Врожайність цукрових буряків за досліджуваний період коливалась від 17,7 т/га у 2000 році до 46,3 т/га у 2021 році, що говорить про її зростання протягом досліджуваного терміну у 2,6 рази.

В 2020 році в Україні було вироблено 1134 тис. тонн цукру і це найменший показник за досліджуваний період. Зменшення виробництва цукру відбувалось поступово з деякими коливаннями. Причинами такого скорочення є зменшення обсягів виробництва цукрових буряків в Україні та низькі ціни на цукор на українському та світовому ринках за зазначений період.

Як бачимо, проблеми цукрової галузі глибші та значніші, ніж здається на перший погляд. Однак, Україна має всі передумови для збільшення виробництва та експорту цукру, чому сприяють такі зовнішні чинники, як вступ до СОТ, інтеграційні процеси, орієнтація ринку на ЄС. Дотації виробникам цукрових буряків, переобладнання застарілих заводів та зміна технології виробництва цукру на більш енергоощадну, збільшення рентабельності виробництва – це ті кроки які можуть зрушити галузь до процвітання. Отримання валютної експортної виручки від продажу цукру допоможе стабілізувати курс національної валюти, а зростання ціни на цукор на світовому ринку дає підстави сподіватись на відновлення обсягів виробництва цукру як для задоволення внутрішніх потреб, так і для відновлення експорту відповідно до потреб світового ринку.

Література:

1. Міжнародна асоціація офіційної статистики (IAOS). [Електронний ресурс] URL: <https://www.iaos-isi.org/> (дата звернення: 26.01.2022)
2. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.01.2022)
3. Barrera A. New realities, new paradigms: the new agricultural revolution. *Comuniica Magazine. Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture*. 2011. Р. 1–13.
4. Бабенко А. Г. Аналіз та шляхи підвищення ефективності виробництва цукрових буряків. *Глобальні та національні проблеми економіки: електронне фахове видання*. 2016. Вип. 12. С. 366–368.

5. Томашевська О. А., Петриняк Н. С. Проблеми розвитку та підвищення економічної ефективності виробництва цукрових буряків. *Проблеми економіки*, 2017. № 2. С. 347–352.
6. Дашко І. М. Ефективність виробництва цукропереробних підприємств в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. №4. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7679> (дата звернення: 30.01.2022)
7. Стасіневич С. А. Ринок цукру України: попит та пропозиція, цінова ситуація. *Цукор України*. 2016. № 1. С. 30–34.
8. Коденська М. Ю. Тенденції розвитку і напрями активізації інвестування цукробурякового виробництва. *Економіка АПК*. 2010. № 2. С. 74–78.
9. Maitah M., Řezbová H., Smutka L., Tomšík K. European Sugar Production and its Control in the World Market. *Sugar Tech*. 2016. № 18. P. 236–241.
10. Шевченко В. В. Загальна оцінка сучасного стану підприємств цукрової промисловості України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2009. № 36. С. 197–203.
11. Васильковська К. В., Андрієнко О. О., Малаховська В. О. Динаміка виробництва олійних культур в Україні та аналіз експорту олії. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2021. Вип. 98. Ч. 2. С. 166–177.
12. Svatoš M., Maitah M., Belova A. World Sugar Market – Basic Development Trends and Tendencies. *Faculty of Economics and Management*. 2013. № 5(2). P. 73–88.
13. Білоусова Н. Цукрова галузь на межі колапсу: операція реанімація, або як не підсадити українців на голку імпортного цукру. *Agropolit*. Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/857-tsukrova-galuz-na-meji-kolapsu-operatsiya-reanimatsiya-abo-yak-ne-pidsaditi-ukrayintsiv-na-golku-importnogo-tsukru>.

References:

1. An official website of the International Association of Official Statistics (IAOS). Access mode: <https://www.iaos-isi.org/>
2. Official site of the State Statistics Services of Ukraine. www.ukrstat.gov.ua. Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Barrera, A. (2011). New realities, new paradigms: the new agricultural revolution. *Comuniica Magazine. Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture*, 2011, pp. 1–13.
4. Babenko, A. H. (2016). Analysis and ways to increase the efficiency of sugar beet production. *Global and national problems of economy: electronic professional publication*, 2016, no. 12, pp. 366–368. (in Ukrainian).
5. Tomashevska, O. A., Petryniak, N. S. (2017). Problems of development and increase of economic efficiency of sugar beet production. *Problems of economics*, 2017, no. 2, pp. 347–352. (in Ukrainian).
6. Dashko, I. M. (2018). Efficiency of production of sugar processing enterprises in Ukraine. *Efficient economy*, 2018, no. 4. Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7679>. (in Ukrainian).
7. Stasinevych, S. A. (2016). Sugar market of Ukraine: supply and demand, price situation. *Sugar of Ukraine*, 2016, no. 1, pp. 30–34. (in Ukrainian).

8. Kodenska, M. Yu. (2010). Trends in development and directions of intensification of investment in sugar beet production. *Economics of agro-industrial complex*, 2010, no. 2, pp. 74–78. (in Ukrainian).
9. Maitah, M., Rezbová, H., Smutka, L., Tomšík, K. (2016). European Sugar Production and its Control in the World Market. *Sugar Tech*, 2016, no. 18, pp. 236–241. (in Ukrainian).
10. Shevchenko, V. V. (2009). General assessment of the current state of the sugar industry of Ukraine. *Bulletin of socio-economic research*, 2009, no. 36, pp. 197–203. (in Ukrainian).
11. Vasylykovska, K. V., Andrienko, O. O., Malakhovska, V. O. (2021). Dynamics of oilseeds production in Ukraine and analysis of oil exports. *Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture*, 2021, iss. 98(2), pp. 166–177. (in Ukrainian).
12. Svatoš, M., Maitah, M., Belova, A. (2013). World Sugar Market – Basic Development Trends and Tendencies. *Faculty of Economics and Management*, 2013, no. 5(2), pp. 73–88.
13. Bilousova, N. Sugar industry on the verge of collapse: resuscitation operation, or how not to put Ukrainians on the needle of imported sugar. *Agropolit*. Access mode: <https://agropolit.com/spetsproekty/857-tsukrova-galuz-na-meji-kolapsu-operatsiya-reanimatsiya-abo-yak-ne-pidsaditi-ukrayintsiv-na-golku-importnogo-tsukru>

Annotation

Vasylykovska K. V., Andriienko O. O., Malakhovska V.

Dynamics of sugar beet production in Ukraine and analysis of sugar exports

World sugar production is about 200 million tons, of which about 70 % is obtained from sugar cane and 30 % from sugar beets. Despite the global trend of reducing sugar consumption and reducing the area of sugar beet cultivation, Ukraine is among the ten largest producers of sugar from sugar beet.

The purpose of writing the article is to analyze the areas under root crops and the productivity of sugar beet, analyze the export potential of sugar in Ukraine, determine the relationship between gross harvest, sugar beet yield, production and export of sugar, as well as formulate recommendations for determining the effectiveness of Ukraine's exports, its capacity and opportunities to increase due to changes in climatic conditions and a decrease in the area under sugar beet crops.

The article analyzes the production and yield of sugar beet in Ukraine for the period from 2000 to 2021. A comparative analysis of sugar production and its exports for the years under study was carried out. The dependence of exports on sugar production was revealed, and its share was calculated. It is determined that sugar exports have decreased in recent years. However, despite the reduction in the area under sugar beet crops by more than four times during the study period, the gross harvest does not have such a decrease due to a significant increase in the yield of root crops. This became possible due to the improvement of growing technology and the selection of sugar beet hybrids that are more adapted to climate change and resistant to rot and other diseases. The possibilities of increasing production by re-equipping obsolete factories and changing the technology of sugar production to a more energy-saving one, increasing the profitability of production, and also analyzed

the possibilities of increasing sugar exports and increasing the export potential of Ukraine.

So, in 2000, the area under sugar beets amounted to 855.6 thousand hectares, and in 2021 the area under root crops was only 212.6 thousand hectares. Thus, the decrease in the sown area under sugar beet for the period 2000-2021. 4.02 times. Also, in 2020, 1,134 thousand tons of sugar were produced in Ukraine, and this is the smallest figure for the study period. The decrease in sugar production occurs gradually with some fluctuations. The reasons for this decline are a decrease in sugar beet production in Ukraine and low sugar prices in the Ukrainian and world markets during the study period.

Key words: *sugar beets, crop area, gross harvest, yield, exports, sugar*

УДК: 005.334:338.24

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-84-90

УПРАВЛІННЯ КРИЗОВИМИ СИТУАЦІЯМИ ПРИ СЛАБКИХ СИГНАЛАХ

І. М. НОВАК, *доктор економічних наук*

К. В. СУХЕЦЬКА, *аспірантка*

Уманський національний університет садівництва

В статті аналізується поняття "антисипативного управління", досліджено принципи та механізми управління кризами аграрних підприємств. Визначено основні "слабкі сигнали" та фактори фінансової кризи. Наведено етапи, які допоможуть в процесі прийняття управлінських рішень при "слабких сигналах".

Ключові слова: *управління, кризові ситуації, антисипативне управління, слабкі сигнали, механізми управління кризами, принципи, криза, фактори фінансової кризи, аграрний сектор.*

Постановка проблеми. Сьогодні проблема збитковості та банкрутства набуває ще більшої актуальності, більшість підприємств працює не отримуючи прибутки. Таким чином, роль ефективних інструментів антисипативного управління підсилюється у періоди загострення економічних, політичних та соціальних криз в державі. Особливої актуальності в цих умовах набувають питання, пов'язані із прогнозуванням, ідентифікацією та оцінюванням кризи, визначенням її глибини, швидкості розгортання та можливих наслідків.

Розвиток антисипативного управління в Україні може бути здійснено шляхом адаптації світового досвіду під умови господарювання держави, що призведе до збереження поточного стану розвитку підприємства, призупинить загострення кризи, сприятиме подоланню кризового стану та через застосування антисипативних заходів недопущення його повторного прояву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним, методологічним і практичним аспектам управління діяльністю підприємств в період

нестабільності та в період кризи присвячені праці таких зарубіжних авторів як Е. Альтмана, В. Бівера, М. Хаммера, Д. Чампі, Р. Хіта, Дж. Фулмера, І. Бланка, В. Кошкіна, Е. Короткова, Ю. Бригхема, Е. Уткіна, Г. Іванова, О. Ковальова, Г. Курошевої, О. Градова, Н. Родіоновой та інших, що дозволяє опанувати цей досвід та використати його у вітчизняній практиці. Проблемам управління діяльністю підприємств в кризових ситуаціях присвячено ряд досліджень українських науковців, серед них слід зазначити праці таких учених, як О. Терещенка, Л. Лігоненко, М. Долішнього, С. Оборської, О. Кузьміна, Є. Бойка, І.Школи, О. Ареф'євої, В. Петренка, О. Мозенкова, В. Василенка, П. Беленького, О. Тридіда, Прохорової, І. Лукінова, О. Пушкаря, О. Проскури, Ю. Шембеля, А. Штангрета, В. Короля, В. Байцима, О. Іваниці та інших.

Метою даної статті є системне дослідження особливостей управління кризовими ситуаціями при слабких сигналах в аграрних підприємствах; оцінка можливостей виробників впливати на такі ситуації; вивчення основних рис і умов функціонування аграрних підприємств при кризових ситуаціях і на цій основі обґрунтування заходів для ефективного управління.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків у сфері розвитку антикризового менеджменту. Під час досліджень використано ряд загальнонаукових і спеціальних методів. Зокрема, метод аналізу та синтезу, абстрактно-логічний метод для обґрунтування і викладу висновків та пропозицій стосовно комплексу заходів для ефективного управління.

Результати досліджень. В умовах становлення антисипативного управління на теоретичному та прикладному рівні виникає необхідність у формуванні уніфікованих та обґрунтованих концептуальних засад реалізації антисипативної управлінської діяльності в аграрних підприємствах [1]. Сільське господарство характеризується рядом особливостей, що зумовлюють прояв дії чинників ризику, зокрема, виробництво продукції відбувається під впливом природних чинників: не відповідність тривалості робочого періоду і періоду виробництва, відчутна залежність від регіональних, економічних, транспортних, майнових та інших особливостей. Вказані вище фактори впливають на прийняття і реалізацію управлінських рішень та є важливим чинником формування ефективності сільськогосподарського виробництва [2].

Оскільки, антисипативне управління спрямоване на стабілізацію діяльності підприємства воно має забезпечити гнучкість та підвищити адаптивність підприємства до змін зовнішнього середовища, у тому числі і до тих, що негативно впливають на ринкову та фінансову його стійкість. Крім того, антисипативне управління повинно бути спрямоване на ефективне використання всіх внутрішніх ресурсів господарського суб'єкту – фінансових, матеріальних, людських, виробничих. Тобто антисипативне управління повинно носити комплексний характер і охоплювати не лише фінансову, а всі сфери діяльності підприємства, забезпечуючи їх збалансованість та

ефективність. Під тиском заходів антисипативного управління організацією система повинна швидко повертатися до рівноваги після збурень.

Механізм управління кризами аграрних підприємств представляє собою сукупність [3] :

- засобів управління, які включають інструменти та важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору і оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку;
- методів організаційно-економічного управління, що представляють собою способи, прийоми та технології приведення в дію і використання засобів управління.

Формування механізму управління кризами аграрних підприємств має базуватися на принципах (рис. 1).



Рис. 1. Принципи формування механізму управління кризами аграрних підприємств

Примітка: побудовано авторами за матеріалами [3]

Для визначення адекватної можливості підприємства реагувати на дії чинників зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, необхідно визначити, в чому ж полягає сенс сильних та слабких сигналів їх впливу. Одні настільки очевидні та конкретні (сильні сигнали), що фірма в

зможі дати оцінку значущості проблеми і вжити відповідних заходів для її вирішення. Про інші відомо лише за слабкими сигналами – ранніми і неточними ознаками настання важливих подій. Такі слабкі сигнали з часом зміцнюються і перетворюються на сильні.

Залежно від рівня нестабільності підприємство може собі дозволити чекати більш сильного сигналу, оскільки у нього вистачить часу підготувати рішення до моменту, коли проблема назріє. Проте, у зв'язку з тим, що ситуація може змінюватися швидко, підприємство, чекаючи сильного сигналу, може або спізнитися з рішенням, або виявитися не в змозі прийняти його в той момент, коли проблема, що виникла, може завдати удару інтересам фірми [4].

До переліку основних "слабких сигналів", які можуть на ранній стадії зародження фінансової кризи на підприємстві сигналізувати про порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу відносять: наявність та зростання обсягу кредиторської заборгованості, кредитів і позик в т.ч. прострочених; наявність та зростання обсягу дебіторської заборгованості, в т.ч. простроченої; наявність та зростання збитків; зниження обсягу нерозподіленого прибутку; зниження вартості основних засобів; необґрунтоване зростання виробничих запасів, незавершеного виробництва та капітальних інвестицій і інше.

Ризик у діяльності сільськогосподарських підприємств (з точки зору негативних наслідків) можна охарактеризувати як ймовірність (загрозу) втрати підприємством частини свого виробничого потенціалу, наявних ресурсів, недоотримання прибутку або виникнення додаткових витрат в результаті здійснення фінансово-виробничої діяльності. Таким чином, варто виділити основні фактори фінансової кризи на підприємствах (табл. 1).

Табл. 1. Фактори фінансової кризи на підприємстві

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
спад кон'юнктури в економіці в цілому	низька якість менеджменту
зменшення купівельної спроможності населення	дефіцити в організаційній структурі
значний рівень інфляції	низький рівень кваліфікації персоналу
нестабільність господарського та податкового законодавства	недоліки у виробничій сфері
нестабільність фінансових ринків	прорахунки у галузі постачання
посилення конкуренції в галузі	низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції
криза окремої галузі	прорахунки в інвестиційній сфері
сезонні коливання	брак інновацій та раціоналізаторства
посилення монополізму на ринку	дефіцити у фінансуванні
політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах – постачальників сировини (споживачів продукції)	відсутність або незадовільна робота служб контролінгу (планування, аналіз, інформаційне забезпечення, контроль)
конфлікти між засновниками (власниками)	

Примітка: побудовано авторами за матеріалами [5]

Слід зазначити, що всі вище зазначені фактори фінансової кризи взаємопов'язані між собою і разом представляють комплекс причинно-наслідкових зв'язків. Однак, у кожному випадку фінансової кризи окремого суб'єкта господарювання виявляється ряд своїх специфічних причин фінансової неспроможності, але всі вони відносяться до перерахованих вище.

Важливим аспектом в управлінні кризовими ситуаціями при слабких сигналах є їх моніторинг. Він дозволить аграрним підприємствам використати часовий проміжок між подіями та їх наслідками для прийняття відповідних антисипативних заходів, які усувають небезпеку на ранній стадії виникнення кризи.

Головною метою формування системи моніторингу є не тільки накопичення сигналів, а й їх систематизація, упорядкування та відбір для обґрунтування процесу прийняття управлінських рішень шляхом здійснення кількох головних етапів [6]:

- отримання сигналів із зовнішнього і внутрішнього середовищ. Слід врахувати, що одночасно, навіть упродовж одного робочого дня на підприємство надходить значна кількість таких сигналів. Інформаційний потік заповнений, окрім сильних і слабких сигналів, зайвою інформацією, або так званим шумом, що ускладнює процес сканування;

- в інформаційному потоці потрібно визначити та ідентифікувати слабкі й сильні сигнали. Кожне підприємство повинно створити власну систему пріоритетів у сфері економічної безпеки за ключовими функціональними складовими;

- серед сукупності сигналів слід вибрати актуальні для гарантування безпеки підприємства в поточному періоді та у стратегічному вимірі;

- важливо ранжувати отримані сигнали за пріоритетністю для реалізації сукупності антисипативних рішень;

- здійснювати формування інформаційної бази для розроблення, прийняття та реалізації антисипативних рішень.

Висновки. В умовах динамічності та невизначеності зовнішнього середовища діяльність підприємств відбувається під впливом різноманітних чинників, що зумовлюють непередбачуване виникнення потенційних загроз і можливостей. Актуальність впровадження превентивного антикризового управління обумовлюється тим, що за таких обставин підприємство отримує здатність раннього розпізнавання можливих змін середовища функціонування, а також передбачення їхнього ймовірного розвитку з метою превентивного подолання виявлених загроз або використання можливостей для підвищення ефективності діяльності. Основним завданням превентивного управління є упередження настання будь-якої негативної зміни середовища функціонування з метою забезпечення стабільної та ефективної діяльності організації. Превентивне антикризове управління повинно бути систематичним цілеспрямованим процесом, що комплексно охоплює фінансову, організаційну, інноваційно-інвестиційну сфери діяльності підприємства на будь-якій стадії

його функціонування та виступає невід'ємною складовою частиною загального процесу управління підприємством.

Отже, у сучасних умовах господарювання управління економічною безпекою аграрних підприємств при слабких сигналах за рахунок поліпшення якості й оперативності використання інформаційних потоків уможливорює прийняття оперативних заходів, результатом чого є швидка адаптація до зміни середовища функціонування та можливість збереження прийняттого для подальшого розвитку рівня безпеки.

Література:

1. Загородна О. М., Серединська В. М. Формування механізму діагностики фінансового стану підприємства. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/29613/1/233.PDF> (дата звернення 02 травня 2022 р.).
2. Мостенська Т. Л., Юрій Е. О. Інструменти антикризового управління. URL: http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2019/11/ujae_2019_r01_a08.pdf (дата звернення 05 травня 2022 р.).
3. Криворучкіна О. О., Маньківська Н. П. Адаптація світового досвіду антикризового управління до практики функціонування вітчизняних підприємств. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32618417.pdf> (дата звернення 07 травня 2022 р.).
4. Волчек Р. М. Ідентифікація сильних та слабких сигналів прояву фінансової кризи на підприємстві. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1257/1/Ідентифікація%20сильних%20та%20слабких%20сигналів%20прояву%20фінансової%20кризи%20на%20підприємстві.pdf> (дата звернення 10 травня 2022 р.).
5. Гринько Т. В. Сутність та роль превентивного антикризового управління на промислових підприємствах. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2981> (дата звернення 10 травня 2022 р.).
6. Кузьмін О. Є., Ліпич Л. Г., Мельник О. Г., Адамів М. Є., Хілуха О. А. Антисипативне управління машинобудівними підприємствами на засадах слабких сигналів. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/7311> (дата звернення 12 травня 2022 р.).

References:

1. Zagorodna, O. M., Seredinskaya, V. M. Formation of a mechanism for diagnosing the financial condition of the enterprise. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/29613/1/233.PDF> (accessed on 02 May 2022)
2. Mostenskaya, T. L., Yuriy, E. O. (2019). Crisis management tools. URL: http://ujae.org.ua/wp-content/uploads/2019/11/ujae_2019_r01_a08.pdf (accessed on 05 May 2022)
3. Krivoruchkina, O. O., Mankivska, N. P. Adaptation of the world experience of anti-crisis management to the practice of functioning of domestic enterprises. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/32618417.pdf> (accessed on 07 May 2022).

4. Volchek, R.M. Identification of strong and weak signals of the financial crisis in the enterprise. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1257/1/Ідентифікація%20сильних%20та%20слабких%20сигналів%20прояву%20фінансової%20кризи%20на%20підприємстві.pdf> (accessed on 10 May 2022).
5. Grinko, T. V. The essence and role of preventive crisis management in industrial enterprises. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2981> (accessed on 10 May 2022).
6. Kuzmin, O. E., Lipich, L. G., Melnik, O. G., Adamiv, M. E., Hilukha, O. A. Antisipative management of machine-building enterprises on the basis of weak signals. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/7311> (accessed on 12 May 2022).

Annotation

Novak I. M., Suhetska K. V.

Crisis situation management for weak signals

The economic activity of any enterprise can be considered as economically safe, in which there are no significant threats to its stable and efficient functioning, and crisis, characterized by a violation of the state, unprofitability and a lack of resources necessary for the development of a market entity. Modern difficult conditions for the development of the domestic economy and companies, in particular, require the search for sources of effective management. An important role in such a situation is played by antisipative management.

The key features of the economic activity of agricultural enterprises is a high level of uncertainty in the operating environment, which is manifested both in a systematic change in the legislative field, unbalanced state policy, weakness in the financial sector, and in the growth of international competition and pressure on the domestic market. At the same time, the imperfection of the system of economic security of most enterprises in the agricultural sector does not contribute to active counteraction to the implementation of external and internal threats, which entails the development of crisis processes. Timely and justified adoption of antisipative decisions based on tracking the appearance of weak signals is designed to provide the level of economic security necessary for development in the face of destabilizing effects of the external and internal environment.

Management by weak signals is one of the options for an enterprise to act in the event of a threat, that is, the approaching manifestation of a financial crisis, which makes it possible to localize it with the least expenditure of resources and time. In order to respond in a timely manner to incoming signals both from the outside and from the internal environment, monitoring of a large number of parameters that are indicators of the effectiveness of the enterprise should be organized.

Therefore, for the effective application of the weak signals management model, it is important to identify the most significant indicators that affect the enterprise, as well as to develop a methodology for determining the impact of expected changes and develop a mechanism for using potential opportunities and neutralizing possible threats.

Key words: management, crisis situations, anticipatory management, weak signals, crisis management mechanisms, principles, crisis, factors of financial crisis, agricultural sector.

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

А. О. РЕВУЦЬКА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва
Г. І. ДИБЕНКО, викладач вищої категорії
Гайворонський політехнічний коледж

В статті розглянуто основні підходи до визначення понять «стратегічне управління», «стратегічні зміни», «управління стратегічними змінами». Розкрито теоретичні основи стратегічного управління змінами на підприємствах малого і середнього бізнесу. Проведено дослідження за визначенням місця стратегічних змін у системі стратегічного управління підприємством. Проаналізовано основні етапи процесу стратегічного управління і розглянуто основні підходи до розробки алгоритму управління стратегічними змінами на підприємстві.

Ключові слова: стратегія, управління, малий бізнес, середній бізнес, розвиток, стратегічний набір, управління стратегічними змінами.

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

Сучасний бізнес експерти визначають як вельми динамічну модель поведінки суб'єктів господарювання на ринку, яка характеризується розширенням виробництва та сфер впливу й урізноманітненістю своєї діяльності. За цих умов для бізнесу важливо мати в арсеналі управління належний перелік стратегій (іншими словами, стратегічний набір стратегій), що «накриває» кожний вид діяльності суб'єкта господарювання. Однак, щоб застосування обраних стратегій було для підприємства, фірми чи компанії результативним та ефективним, виникає нагальна потреба дослідження взаємозв'язку між стратегією (стратегічним набором стратегій) і функцією управління бізнесом.

На нашу думку, це надасть реальні можливості власникам фірм і компаній зосередити увагу саме на формуванні «боездатного» арсеналу стратегій, який стане підґрунтям для ефективного управління бізнесом за умов динамічного й багатовекторного розвитку ринку. Тож, актуальність опису сучасної концепції взаємозв'язку стратегій та управління бізнесом нині не викликає жодних сумнівів. У перспективі це надасть можливість розвинути теорію й

методологію стратегічного управління бізнесом за умови неминучої трансформації світового ринку та кардинальної переорієнтації регіональних ринків усередині України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мале та середнє підприємництво виконує важливі функції в країні, серед яких задоволення потреб суспільства, створення робочих місць, наповнення бюджетів усіх рівнів, створення середнього класу як основи ринкової економіки. Стабільний розвиток малого та середнього бізнесу здатний забезпечити підвищення економічної ефективності країни, сконцентрувати фінансові та виробничі ресурси населення, реалізувати потенціал держави та завершити структурні перетворення економіки. Це в свою чергу забезпечить умови для розвитку малого та середнього бізнесу при стратегічному управлінні змінами на підприємствах. Таким чином, досліджувана проблема є своєчасною та актуальною.

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

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

Метою статті є розкриття теоретичних основ стратегічного управління змінами на підприємствах малого та середнього бізнесу та обґрунтуванні напрямів щодо їх удосконалення в умовах економічних перетворень.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, провідних фахівців у сфері стратегічного управління. У процесі вивчення проблеми забезпечення конкурентного потенціалу малого та середнього бізнесу за рахунок реалізації стратегічного набору стратегій застосовувалися методи аналізу і синтезу, абстрактно-логічний метод та метод порівняння і узагальнення.

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

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

Поняття «стратегічний набір стратегій» дослідниками у вітчизняній літературі задекларовано не так давно й воно пов'язане з підприємством або фірмою. Сучасне підприємство, фірма, щоб вижити в умовах ринкових відносин, змушені займатись багатоплановою діяльністю. Ця обставина вимагає від них наявності конкретного переліку взаємопов'язаних стратегій різного рівня (операційних, функціональних, «ділових», конкурентних й ін.), які по суті своїй і представляють собою так званий «стратегічний набір стратегій» [11, с. 80]. Таким чином, на думку автора, «стратегічний набір стратегій» – це система стратегій різного типу й виду, що формулює та розробляє підприємство на визначений відрізок часу з урахуванням специфіки його функціонування на обраному сегменті ринку для успішного розвитку і якнайшвидшого досягнення визначених цілей.

Наявність у формулюванні «стратегічного набору стратегій» такої категорії як час указує на одну з найважливіших характеристик останнього – реактивність, тобто здатність оперативно реагувати на зміни. Звідси випливає, що саме «стратегічний набір стратегій» є конкретним адаптером бізнесу до динамічного ринкового середовища, до нових ситуацій і несподіванок, які постійно виникають.

Щодо трактування поняття «бізнес», то на шпальтах сучасної економічної літератури дискусію ще не завершено. Проте, якщо прийняти точку зору, що бізнес – це діяльність, яка спрямована на одержання прибутку або будь-який вид діяльності, що приносить дохід чи інші вигоди, то варто вказати на незриму присутність стратегії як одного із складників бізнесу. Діяльність – це насамперед план, за яким її здійснюють. Немає плану – немає й діяльності! На думку автора, в цьому складається перший аспект взаємозв'язку стратегії та бізнесу, а точніше – управління бізнесом і його дальшого розвитку.

З огляду на зміст наведених трактувань «стратегія», «стратегічне управління», «стратегічний набір стратегій» можна зробити висновок, що вони є взаємопов'язаними та ключовими в плануванні, організації й управлінні сучасним бізнесом. Проте, ядроформувальним елементом бізнесу все ж слід визнати саме стратегію (у загальному її розумінні). На думку автора, вона й визначає базис бізнесу, його спрямування та розвиток. Останнє пов'язане з:

- 1) визначенням довгострокових цілей і формулюванням відповідних завдань;
- 2) прийняттям курсу дій щодо виконання завдань для досягнення цілей;
- 3) оптимальним розподілом ресурсів, необхідних для вирішення поставлених завдань для швидкого досягнення цілей;

4) забезпеченням конкурентного потенціалу й формуванням конкурентних переваг.

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

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

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

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

Джерело: створено авторами.

Змістовно ця матриця прив'язана до рівнів прийняття стратегічних рішень [12, с. 47] та до піраміди ієрархії стратегічного набору стратегій диверсифікованої організації [11, с. 66] – у загальному описі це загальна, загальні конкурентні, функціональні й операційні стратегії.

З практичного погляду для управління бізнесом і його дальшого розвитку виділити з наведеного переліку стратегій якісь основні неможливо та й буде неправильним. Усі вони в сукупності формують потенційні можливості розвитку бізнесу. Для повної реалізації таких можливостей необхідно власникам бізнесу знати склад і спрямованість загальних, загальних конкурентних, функціональних та операційних стратегій. Їхня типологія й опис спрямованості наведемо в систематизованій формі в табл. 2.

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

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

Джерело: створено авторами.

З огляду на опис стратегій, що наведено в табл. 1 і 2, виникає запитання: «Чим необхідно керуватися власникам бізнесу для підвищення його ефективності за рахунок використання тих чи інших стратегій?». На думку автора, обрана стратегія (чи зразу кілька стратегій) повинна відповідати і місії, і головній цілі (за умови, якщо місія й ціль не співпадають) бізнесу, напряму його розвитку та ґрунтуватись на певних цінностях. Це можна пояснити в такий спосіб. Якщо, наприклад, власник бізнесу вирішив збільшити частку ринку, використовуючи можливості розширення географії точок збуту своєї продукції, то в якості профільної стратегії може бути обрано логістичну стратегію, яку буде реалізовано через мінімізацію інвестицій у логістичну інфраструктуру з децентралізацією розподілу товарних потоків [13, с. 125]. Основні напрями реалізації такої стратегії будуть полягати у: 1) використанні логістичних посередників; 2) створенні мережі регіональних розподільних центрів; 3) децентралізованому управлінні логістикою на визначених сегментах ринку; 4) створенні інформаційної системи, що підтримує логістику в межах усього ланцюга (чи кількох каналів) поставок продукції; 5) повному використанні наявної логістичної інфраструктури регіону.

Ще один приклад: за умови, якщо власник фірми для підвищення ефективності бізнесу зосередить увагу на зниженні ціни товару для конкретного сегменту ринку (чи конкретного кола споживачів), то природним вибором буде застосування стратегії мінімізації логістичних витрат [13, с. 126].

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

З метою рішення другого завдання – формалізації аналогової моделі забезпечення конкурентного потенціалу бізнесу за рахунок реалізації стратегічного набору стратегій – є необхідність визначити поняття «конкурентний потенціал бізнесу». На думку автора, під конкурентним потенціалом бізнесу варто розуміти сукупність ресурсів і стратегій, які надають реальні можливості формування конкурентних переваг на визначеному сегменті ринку з урахуванням широкого спектру детермінантів ведення бізнесу і сприяють досягненню поставлених стратегічних і фінансових цілей у конкретних часових координатах. З огляду на зміст цього трактування та з використанням інформації, що наведено в табл. 1 і 2, у першому наближенні аналогова модель забезпечення конкурентного потенціалу великого (крупного) бізнесу за рахунок реалізації стратегічного набору стратегій може бути подана у вигляді багатоблокої схеми, яка поєднує в собі: управління бізнесом → стратегії → конкурентний потенціал бізнесу → конкурентні переваги бізнесу → ефективність і результативність бізнесу. Для малого й середнього бізнесу представлена модель трансформується за рахунок так званого ефекту

«звуження і злиття стратегій». Що це означає? Наприклад, якщо великий бізнес за певних причин починає «скорочуватися» до середнього, а далі до малого, то природним буде й зменшення кількості стратегій у стратегічному наборі, які бізнес реалізовував до моменту скорочення: загальна стратегія зливається із загальними конкурентними, наприклад, у загально-конкурентну стратегію, функціональні стратегії зливаються з операційними в скорочений перелік функціонально-операційних (для середнього бізнесу), а за умови малого бізнесу загально-конкурентна стратегія зливається із функціонально-операційними в єдину загальну, але вузькоспрямовану стратегію – можливо, сфокусовану тільки на вирішення конкретного завдання. Такий процес може реалізовуватись й у зворотному напрямі. Тобто, коли малий бізнес розростається із часом до середнього, а потім до великого.

Безумовно, що вищевказане підлягає дискусії і щодо назв стратегій під час їхнього злиття, і щодо самого механізму цього злиття. Проте, як у теоретичному, так і в практичному аспектах такий процес здійснюється і його необхідно вивчати в кожному конкретному випадку. І це завдання має стати одним із напрямів майбутнього дослідження для розвитку теорії та методології управління бізнесом. Запропонована аналогова модель пропонує тісний зв'язок процесу управління бізнесом із сукупністю стратегій різних рівнів: починаючи з корпоративного і, закінчуючи операційним рівнем. А головним є те, що представлена модель демонструє верховенство стратегічного набору стратегій для забезпечення високої результативності й економічної ефективності бізнесу. Отже, наведений у статті матеріал є підтвердженням взаємозв'язку та взаємозалежності бізнесу й стратегії (набору стратегій). Будь-який бізнес – малий, середній чи великий, ґрунтується першочергово на попередньо розроблених стратегіях, які орієнтовані на певні фінансові й стратегічні цілі, визначені сегменти ринку й обмеження конкретних видів діяльності.

Висновки. У статті набули розвитку теоретико-методологічні положення стратегій управління бізнесом у частині характеристики особливостей сучасного бізнесу; сучасного трактування понять «стратегія», «стратегічне управління», «стратегічний набір стратегій», «бізнес», «конкурентний потенціал бізнесу»; систематизації стратегій управління бізнесом і визначення їхніх потенційних можливостей щодо розвитку останнього; розроблення схеми піраміди ієрархії «стратегічного набору стратегій» диверсифікованої організації. Результатом виконаного дослідження можна вважати:

1) узагальнену систематизацію стратегій, що використовують на практиці для ефективного управління бізнесом і його подальшого розвитку в реальних ринкових умовах;

2) визначення потенційних можливостей стратегій щодо формування конкурентного потенціалу бізнесу в сучасних умовах ринкових перетворень та наявних обмеженнях;

3) формалізовану аналогову модель забезпечення конкурентного потенціалу бізнесу за рахунок реалізації стратегічного набору стратегій.

Перспективні дослідження, на думку автора, варто присвятити: 1) глибшому аналізу впливу стратегій на управління бізнесом та його розвиток у нинішніх умовах вітчизняного ринку; 2) вивченню механізму звуження й злиття стратегій за умови «скорочення» великого (крупного) бізнесу; 3) відпрацюванню методики оцінки ефективності використання стратегічного набору стратегій для результативного управління бізнесом; 4) розробці методики вибору пріоритету стратегій для ефективного управління бізнесом.

Література:

1. Комарова К. В., Редіна Н. І., Шмельова С. А. Менеджмент: навч. посіб. Дніпропетровськ, ДДФА, 2005. 326 с.
2. Комарова К. В. Стратегічне управління : опорний конспект лекцій для студентів ВНЗ. Дніпропетровськ, ДДФА, 2013. 146 с.
3. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку малого підприємництва в Україні: проблеми та шляхи вирішення : монографія. Донецьк, 2007. 452 с.
4. Карачина Н. П., Перната Л. І. Конкурентний потенціал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний простір*. 2014. № 86. С. 164–172.
5. Кирчата І. М., Поясник Г. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі: монографія. Харків: ХНАДУ, 2009. 160 с.
6. Лисенко В. Корпоративна стратегія управління ризиками в агробізнесі. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 3. №. 4. P. 97–108.
7. Лужецький А. І. Ідентифікація поняття «конкурентний потенціал підприємства» та підходи до його управління. *Інноваційна економіка*. 2013. № 8. С. 125–128.
8. Матвеев В. В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства. *Молодий вчений*. 2015. № 2(2). С. 179–184.
9. Розвиток малого підприємництва промислового регіону : монографія / за заг. ред. Академіка АЕНУ Н.І. Редіної. Дніпропетровськ, ДДФА, 2014. 200 с.
10. Стахова М. В., Малик О. В. Потенціал як основа формування конкурентоспроможності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 468–473.
11. Сумець О. М., Ігнатова Є. М. Стратегія підприємства: теорія, ситуації, приклади: навч. посіб. Харків: Міськдрук, 2010. 322 с.
12. Сумець О. М. Основи стратегічного менеджменту сучасного підприємства. Харків: Планета-принт, 2016. 288 с.
13. Сумець О. М. Профільні логістичні стратегії забезпечення конкурентного потенціалу підприємств аграрного сектору економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 3(189). С. 123–132.
14. Падерін І. Д., Горященко Ю. Г. Парадигма функціонування малого підприємництва в умовах децентралізації регіонів. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 3.
15. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. Київ: КНЕУ, 2004. 669 с.
16. Boiko I. Instruments of implementing the enterprises' strategy. *Economics and Sociology*. 2013. Vol. 6. №. 2. P. 73–81.

17. Rankin A., Gray A.W., Boehlje M. D., Alexander C. Sustainability Strategies in U.S. Agribusiness: Understanding Key Drivers, Objectives, and Actions. *International Food and Agribusiness Management Review*. 2011. Vol. 14. Iss. 4. P. 1–20.
18. Štůsek J., Ulrych L. Strategic thinking in the management of agribusinessu companies. *Agricultural Economics*. 2008. Vol. 54. №. 3. P. 117–124.
19. Tichá I. Viable strategies in volatile times. *Agricultural Economics*. 2009. Vol. 55. №. 5. Pp. 229–232.
20. Офіційна сторінка компанії «Amway Україна» [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.amway.ua.

References:

1. Komarova, K. V., Redina, N. I., Shmelyova, S. A. (2005). *Management*. Dnepropetrovsk, DSFA, 2005. 326 p. (in Ukrainian).
2. Komarova, K. V. (2013). Strategic management: a reference syllabus of lectures for university students. Dnepropetrovsk, DSFA, 2013. 146 p. (in Ukrainian).
3. Lyashenko, V. I. (2007). *Regulation of small business development in Ukraine: problems and solutions*. Donetsk, 2007. 452 p. (in Ukrainian).
4. Karachina, N. P., Pernata, L. I. (2014). Competitive potential and its role in the formation of enterprise competitiveness. *Economic space*, 2014, no. 86, pp. 164–172. (in Ukrainian).
5. Kirchata, I. M., Poyasnyk, G. V. (2009). *Management of enterprise competitiveness in a global environment*. Kharkiv: KhNADU, 2009. 160 p. (in Ukrainian).
6. Lysenko, V. (2017). Corporate risk management strategy in agribusiness. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 2017, vol. 3, no. 4, pp. 97–108.
7. Luzhetsky, A. I. (2013). Identification of the concept of "competitive potential of the enterprise" and approaches to its management. *Innovative economy*, 2013, no. 8, pp. 125–128. (in Ukrainian).
8. Matveev, V. V. (2015). The essence of strategic management of competitive potential of the enterprise. *Young scientist*, 2015, no. 2 (2), pp. 179–184. (in Ukrainian).
9. *Development of small business in the industrial region* (2014). / for general. ed. Academician of AENU NI Redina. Dnepropetrovsk, DSFA, 2014. 200p. (in Ukrainian).
10. Stakhova, M. V., Malik, O. V. (2017). Potential as a basis for the formation of enterprise competitiveness. *Global and national economic problems*, 2017, no. 16, pp. 468–473. (in Ukrainian).
11. Sumets, O. M., Ignatova, E. M. (2010). *Strategy of the enterprise: theory, situations, examples*. Kharkiv: Miskdruk, 2010. 322 p. (in Ukrainian).
12. Sumets, O. M. (2016). *Fundamentals of strategic management of modern enterprise*. Kharkiv: Planeta-print, 2016. 288 p. (in Ukrainian).
13. Sumets, O. M. (2017). Profile logistics strategies to ensure the competitive potential of enterprises in the agricultural sector of the economy. *Current economic problems*, 2017, no. 3 (189), pp. 123–132. (in Ukrainian).
14. Paderin, I. D., Goryashchenko, Yu. G. (2016). Paradigm of functioning of small business in the conditions of decentralization of regions. *Economic Bulletin of Donbass*, 2016, no. 3 (in Ukrainian).

15. Shershneva, Z. E. (2004). *Strategic Management*. Kyiv: KNEU, 2004. 669 p. (in Ukrainian).
16. Boiko, I. (2013). Instruments of implementing the enterprises' strategy. *Economics and Sociology*, 2013, vol. 6, no. 2, pp. 73–81. (in Ukrainian).
17. Rankin, A., Gray, A. W., Boehlje, M. D., Alexander, C. (2011). Sustainability Strategies in U.S. Agribusiness: Understanding Key Drivers, Objectives, and Actions. *International Food and Agribusiness Management Review*, 2011, vol. 14, iss. 4, pp. 1–20.
18. Štůsek, J., Ulrych, L. (2008). Strategic thinking in the management of agribusinessu companies. *Agricultural Economics*, 2008, vol. 54, no. 3, pp. 117–124.
19. Tichá, I. (2009). Viable strategies in volatile times. *Agricultural Economics*, 2009, vol. 55, no. 5, pp. 229–232.
20. Official page of company «Amway Ukraine» [Electronic resource]. URL: www.amway.ua.

Annotation

Revutska A. O., Dybenko H. I.

Strategies for managing small and medium business enterprises

The article describes the features of modern small and medium business. The relevance of the study of the relationship between strategy and business management is substantiated. Modern interpretations of the concepts "strategy", "strategic management", "strategic set of strategies", "strategic change", "strategic change management", "competitive potential of business" are given. Theoretical bases of strategic change management at small and medium enterprises are revealed. The material presented in this article confirms the relationship and interdependence of business and a set of strategies. Any business - small, medium or large, is based primarily on pre-designed strategies that focus on specific financial and strategic goals, certain market segments and restrictions on specific activities. A study was conducted to determine the place of strategic changes in the system of strategic management of the enterprise. Also, business management strategies are systematized and their potential opportunities for the formation of competitive advantages of business are identified, the analog model of ensuring the competitive potential of the business through the implementation of a strategic set of strategies has been formalized.

A generalized classification of strategies used in practice for effective business management and development is described. The potential possibilities of strategies for the formation of competitive advantages of business in the current conditions of market transformation are identified. The main stages of the strategic management process are analyzed and the main approaches to the development of strategic change management algorithm at the enterprise are considered. Areas of further research are recommended. These include: analysis of the impact of strategies on the business management process, assessment of the effectiveness of the use of strategies for effective business management and selection of priority strategies for effective business management.

Key words: strategy, management, small business, medium business, development, strategic recruitment, strategic change management.

ВІЙНА ЯК РУШІЙНА СИЛА ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

А. Г. БЛАГОПОЛУЧНА, викладач-стажист
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

У статті досліджено вплив війни на трудову міграцію українців в різні країни світу. Описано масштаби міграції населення України, та проаналізовано доступність ринку праці у різних країнах світу. Досліджено глобальні проекти розроблені та прийняті урядами країн, щодо спрощення працевлаштування українських біженців.

Ключові слова: трудова міграція, робоча сила, ринок праці

Вступ. Війна в Україні спричинила великі економічні проблеми. Велика кількість вщент знищених підприємств, організацій приносить колосальні збитки державі та приватному бізнесу. Люди залишають свої домівки та країну в пошуках безпеки та можливості отримати засоби для існування. Українці прямують до мирних країн з доволі високим економічним розвитком, тобто до країн G 20. Перетинаючи кордони інших країн українці сподіваються отримати можливість не лише проживати, а й офіційно працювати на рівні з іншими громадянами.

Україна славиться своєю кваліфікованою робочою силою: 70 відсотків працівників мають середню чи вищу освіту. Країна може похвалитися найбільшими інженерно-технічними кадрами у Центральній та Східній Європі, що залучає Microsoft, Cisco, Google та інші транснаціональні компанії до роботи на аутсорсингу, проте на сьогодні є проблема працевлаштування наших біженців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародна трудова міграція є багаторівневим, багатовимірним соціальним явищем, що вивчається фахівцями різних галузей науки. Вона регулюється багатьма державами за допомогою своїх міграційних правил [1]. Крім того, деякі країни активно беруть участь у створенні можливостей для своїх резидентів за кордоном у рамках зовнішнього міграційного контролю [2–5].

З України за 11 років виїхали і не повернулися 3,3 млн осіб. Лише 2021-го кількість мігрантів (за 10 місяців) становила 600 тис. За цим показником Україна посідає восьме місце у світі. Про це повідомили у прес-службі Опендатабот.

- 2011 рік – поїхали та не повернулися 417,514 осіб
- 2012 рік – поїхали і не повернулися 513,169 осіб
- 2013 рік – поїхали та не повернулися 485,350 осіб
- 2014 рік – поїхали та не повернулися 560,213 осіб

- 2015 рік – поїхали та не повернулися 16,431 осіб
- 2016 рік – поїхали та не повернулися 126,871 осіб
- 2017 рік – поїхали та не повернулися 203,351 осіб
- 2018 рік – поїхали та не повернулися 211,290 осіб
- 2019 рік – поїхали та не повернулися 202,091 осіб
- 2020 рік – повернулися 80,660 осіб
- 2021 року – поїхали та не повернулися 660,302 осіб.

2021 року масштаби міграції досягли рекордної позначки. За даними Державної прикордонної служби, до 2014 року щороку країну залишали 500 тисяч осіб. А ось після 2014-го ця цифра зменшилась. 2020-го через карантинні обмеження по всьому світу в країну почали повертатись українці. Приріст склав 80 тис. Але вже 2021-го, ймовірно, багато хто з них знову покинув країну. Усього за 10 місяців число тих, хто виїхав, становило 600 тис. В Україні через трудову міграцію виник дефіцит робітників. Слюсарі, зварювальники, столяри їдуть на заробітки до Польщі, при цьому в столиці України хороший майстер може заробляти не менше за заробітчанина у сусідній країні.

Методика досліджень. У процесі дослідження використовувалися такі методи, як дедуктивний, індуктивний – при дослідженні теоретичних аспектів і наслідків впливу війни на трудову міграцію українців; спостереження, узагальнення – в процесі формування остаточних висновків.

Результати досліджень. За даними Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, понад 5,5 мільйонів українців залишили країну, втративши свої домівки, роботу та джерела доходу. Через військове вторгнення росії 79 % українських компаній були змушені повністю або майже повністю припинити діяльність. Навіть після завершення бойових дій українці не зможуть одразу повернутися додому через замінування територій, зруйновану інфраструктуру та інші проблеми, на вирішення яких потрібен час.

Наразі, Польща прийняла приблизно 2,83 мільйона біженців і стала основним пунктом призначення для тих, хто перетинає кордон. Румунія стала прихистком для понад 757 тисяч українців. Угорщина прийняла близько 471 тисячі українських біженців. Молдова, одна з найбідніших країн Європи, стала рекордсменом за кількістю українських біженців на душу населення, там опинилися понад 426 тисяч українців. До Словаччини прибули близько 342 тисячі біженців, ще 24 тисячі утікачів від війни прийняла Білорусь. Від 24 лютого до 11 квітня до Мексики з України прибуло 9 660 українців, на сьогодні щоденно в середньому – близько 500 осіб. Мексика спростила порядок перетину кордону для громадян України [6].

Глобальний договір ООН в Україні у партнерстві з Parimatch, Jooble та Happy Monday запустив проєкт Give a Job for UA («Дайте роботу українцям»). Ініціатива спрямована на допомогу українцям із працевлаштуванням та закликає бізнеси з усього світу підтримати Україну, приймаючи на роботу її громадян. Вакансії для українців будуть безплатно розміщені на платформах пошуку роботи Jooble та Happy Monday.

Спільно з Глобальним договором ООН в Україні Parimatch закликає підтримати проєкт у двох сферах:

- об'єднати зусилля бізнесів у пошуку вакансій для українців по всьому світу та підбору відповідної роботи для біженців;
- через локальні мережі Глобального договору ООН заохотити максимальну кількість компаній до створення можливостей для працевлаштування українців як в Україні, так і за кордоном.

Партнери Give a Job for UA отримують вигоду через доступ до кваліфікованих кандидатів, етнічного досвіду та культурного розмаїття, зміцнять репутацію бренду та розширяють портфоліо із КСВ (корпоративної соціальної відповідальності). Таким чином, українські переселенці зможуть працевлаштуватися в компаніях із високим попитом на тимчасову роботу, а також розв'язати проблему відсутності онлайн та офлайн працівників. Для українців це важливо, бо інтеграція в нову реальність значною мірою залежить від роботи у місцях вимушеного переселення [7].

Єврокомісія опублікувала рекомендації для країн ЄС щодо визнання академічної та професійної кваліфікації людей, які рятуються від вторгнення Росії в Україну. Це правила, які допоможуть працевлаштувати кваліфікованих біженців з України на рівні з громадянами ЄС. Як вказано у рекомендаціях Єврокомісії від 6 квітня, багато українських біженців змушені влаштовуватись на роботу нижче свого рівня кваліфікації. Тому країни ЄС отримали рекомендації для швидкого підтвердження рівня кваліфікації українців та їхньої освіти.

Для людей, які були змушені виїхати за кордон без оригіналів документів, буде можливість представляти свої документи, у тому числі дипломи, в цифровому форматі або ж надавати їхні копії. У рекомендаціях Єврокомісії вказано, що забезпечення простого та швидкого механізму визнання кваліфікацій українців допоможе уникнути ситуацій, коли біженці йдуть на роботу, яка значно нижче їхньої кваліфікації. Особливо це стосується жінок, які становлять переважну більшість серед українських біженців [8].

Особливо рекомендації Єврокомісії стосуються так званих «регульованих» професій, для яких необхідні особливі навички та досвід. До таких професій належать медсестри, лікарі загальної практики, вчителі та освітній персонал.

Доступність вакансій є ключовим чинником для фінансової безпеки біженців, які не хочуть залежати лише від доброї волі поляків. На польському ринку праці з'явилася сьогодні велика кількість жінок, більшість з яких не володіють польською мовою на комунікативному рівні, тому вони не можуть працевлаштуватися за багатьма профілями. Раніше у Польщі доводилося мати справу з економічною міграцією – передбачуваною та контрольованою ринковими механізмами попиту та пропозиції, нинішня її хвиля – раптова та хаотична. В результаті роботодавці зіткнулися з невпорядкованим потоком кадрів. У галузях, найбільш відкритих для найму іноземців, таких як виробництво продуктів харчування, логістика, готельний бізнес та ресторани, попит на іноземних робітників часто буває змінним та сезонним. У цих галузях

очікується високий попит на працівників найближчим часом, але в другій половині року він традиційно падає, тому постає питання, куди далі працевлаштовувати таких робітників [9].

Ініціатива «Робота в Литві» представила для українських біженців можливості працевлаштування та проживання в Литві. З 1 березня 2022 року набули чинності нові процедури, які спрощують доступ українців до сприятливих умов життя й роботи в Литві:

- українським біженцям та членам їхніх сімей, які не мають діючого проїзного документа, буде видано свідоцтво про реєстрацію іноземця, доки їхнє правове становище не буде врегульовано;
- громадяни України, які мають діючу шенгенську візу, або отримали національну візу чи дозвіл на тимчасове проживання в Литві, мають право працювати та не повинні отримувати спеціальний дозвіл на роботу;
- після прибуття й отримання гуманітарного статусу громадяни України одразу можуть працювати на рівні з громадянами Литви;
- державний збір за розгляд заяв на національну візу чи на тимчасовий дозвіл на проживання не стягується;
- біженцям з України буде гарантовано право на медичну допомогу.

Задля полегшення пошуків роботи на основних порталах тепер можна знайти український прапор, яким позначені вакансії, що підходять для українців і не вимагають знання литовської мови [10].

Посольство України в Ізраїлі повідомляє, що у ході переговорів щодо статусу громадян України, які перебувають на території Ізраїлю на час воєнних дій досягнуто низку домовленостей. Отримано позитивну відповідь ізраїльської сторони щодо надання дозволів на працевлаштування для українців, які приїхали до Ізраїлю напередодні повномасштабного російського вторгнення та змушені були залишитись, а також тих, хто в'їхав до Ізраїлю після 23 лютого цього року. Окрім того, ці категорії громадян матимуть змогу отримати базове соціальне страхування. Також було отримано принципову згоду Міністерства внутрішніх справ Ізраїлю на видачу дозволів на в'їзд сім'ям українських громадян, які легально знаходяться в Ізраїлі по робочих візах. Посольство надалі не згодне із принципом застосування квот та будь яких інших обмежень на в'їзд до Ізраїлю українців, переважно жінок та дітей, на запрошення друзів-громадян Ізраїлю, які готові надати українцям прихисток від жахів російської агресії [11].

Лондонські компанії пропонують тисячі робочих місць для біженців. Крім того, деякі компанії готові допомогти з навчання, якщо у людей недостатньо досвіду. А у Литві підприємства надають послуги з догляду за дітьми, аби допомогти українським жінкам без проблем влаштуватися на роботу.

Безліч компаній поспішають із пропозиціями про працевлаштування, від висококласних інженерних посад до роздрібної торгівлі та роботи на заводах, щоб допомогти вимушеним переселенцям швидко облаштуватись, а також заповнити нестачу робочої сили.

На відміну від біженців, які захлинули всю Європу внаслідок воєн у Сирії, Іраку та Афганістані, мільйони українців, які рятуються від російських бомб, поставлені на швидкий шлях захисту та працевлаштування, оскільки уряди скасовують візові вимоги та надають майже миттєвий доступ до ринків праці та освіти. Тисячі робочих місць пропонуються виключно українським біженцям агентствами з працевлаштування та через велику мережу онлайн-дошок вакансій, що з'явилися у соціальних мережах.

Висновки. Війна в Україні сприяла масовій міграції людей. На сьогодні уряди країн розробили спрощені механізми для працевлаштування наших біженців. Глобальний договір ООН в Україні у партнерстві з Parimatch, Jooble та Happy Monday запустив проект Give a Job for UA. Ініціатива спрямована на допомогу українцям із працевлаштуванням та закликає бізнеси з усього світу підтримати Україну, приймаючи на роботу її громадян. Вакансії для українців безкоштовно розміщені на платформах пошуку роботи Jooble та Happy Monday. Польща, Литва, Ізраїль та інші країни активно працевлаштовують українських мігрантів видаючи офіційні дозволи та підтримуючи соціальними гарантіями.

Література:

1. Lucy V. I. International labor migration and its impact on the world economy. *MS thesis. Sumy State University*. 2021. P. 1–53.
2. Abduhalimova A., Zulaykho K., Sulkhiya G. Theoretical bases of international labor migration processes. *International Journal of Philosophical Studies and Social Sciences*. 2021. № 1.2. P. 77–84.
3. Rubinskaya E. International Labor Migration in a Globalizing Economy: Historical Dynamics and Prospects of Development. *Migration and Urbanization: Local Solutions for Global Economic Challenges*. IGI Global. 2020. P. 1–17.
4. Chervinska L. "International labor migration: features of consequences for. *International Relations*. 2018. P. 90.
5. Cherevko H. Labor migration: current and perspective challenges for Ukraine. *Technological and Economic Development of Economy*. 2022. P. 163–178.
6. З України через війну виїхали майже 5,5 мільйона людей – ООН. <https://suspilne.media/234530-z-ukraini-cerez-vijnu-viihali-majze-55-miljona-ludej-oon/>.
7. Give a Job for UA: <https://business.diia.gov.ua/en/cases/iniciativi/give-a-job-for-ua>.
8. Правила працевлаштування українців у країнах ЄС 2022 https://zaxid.net/evrokomisiya_oprilyudnila_pravila_dlya_pratsevashtuvannya_ukrayintsiv_u_krayinah_ues_n1540473.
9. Робота за кордоном: Єврокомісія оприлюднила правила для українців, які тікають від війни. <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3450937-robota-za-kordonom-evrokomisia-opriludnila-pravila-dla-ukrainsiv-aki-tikaut-vid-vijni.html>.
10. Можливості працевлаштування в Литві для українських біженців. <https://euneighbourseast.eu/uk/opportunities/mozhlyvosti-praczevashtuvannya-v-lytvi-dlya-ukrayinskyh-bizhencziv/>.
11. Ізраїль видаватиме дозволи на працевлаштування українським біженцям. <https://visitukraine.today/uk/blog/291/israel-will-issue-employment-permits-to-ukrainian-refugees>.

References:

1. Luciy, V. I. (2021). International labor migration and its impact on the world economy. *MS thesis. Sumy State University*, 2021, pp.1–53
2. Abduhalimova, A., Zulaykho, K., Sulkhiya, G. (2021). Theoretical bases of international labor migration processes. *International Journal of Philosophical Studies and Social Sciences*, 2021, no. 1.2, pp. 77–84.
3. Rubinskaya, E. (2020). International Labor Migration in a Globalizing Economy: Historical Dynamics and Prospects of Development. *Migration and Urbanization: Local Solutions for Global Economic Challenges*. IGI Global, 2020, pp. 1–17.
4. Chervinska, L. (2018). "International labor migration: features of consequences for. *International Relations*, 2018, pp. 90.
5. Cherevko, H. Labor migration: current and perspective challenges for Ukraine. *Technological and Economic Development of Economy*, 2022, pp. 163–178.
6. Almost 5.5 million people left Ukraine because of the war - the UN. <https://suspilne.media/234530-z-ukraini-cerez-vijnu-viihali-majze-55-miljona-ludej-oon/>.
7. Give a Job for UA: <https://business.diia.gov.ua/en/cases/iniciativi/give-a-job-for-ua>.
8. Rules of employment of Ukrainians in the EU 2022 https://zaxid.net/yevrokomisiya_oprilyudnila_pravila_dlya_pratsevlashtuvannya_ukrayintsiv_u_krayinah_yes_n1540473.
9. Working abroad: The European Commission has published rules for Ukrainians fleeing the war. <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3450937-robotaza-kordonom-evrokomisia-opriludnila-pravila-dla-ukrainsiv-aki-tikaut-vid-vijni.html>.
10. Employment opportunities in Lithuania for Ukrainian refugees. <https://euneighbourseast.eu/uk/opportunities/mozhlyvosti-praczevlashtuvannya-v-lytvi-dlya-ukrayinskyh-bizhencziv/>.
11. Israel will issue employment permits to Ukrainian refugees. <https://visitukraine.today/uk/blog/291/israel-will-issue-employment-permits-to-ukrainian-refugees>.

Annotation

Blogopoluchna A. G.

War as the driving force of labor migration

The war in Ukraine caused great economic problems. A large number of completely destroyed enterprises and organizations inflicts enormous losses on the state and private business. People are leaving their homes and the country in search of security and opportunities to earn a living. Ukrainians are moving to peaceful countries with fairly high economic development, ie to the G20 countries. Crossing the borders of other countries, Ukrainians hope to be able not only to live, but also to officially work on a par with other citizens.

Ukraine is famous for its skilled workforce: 70 percent of employees have secondary or higher education. The country boasts the largest engineering and technical staff in Central and Eastern Europe, involving Microsoft, Cisco, Google and other multinational companies in outsourcing, but today there is a problem of employment of our refugees.

Today, more than 5 million Ukrainians have left the country, losing their homes, jobs and sources of income. Due to Russia's military invasion, 79 % of Ukrainian companies were forced to close down almost or almost completely. Even after the end of hostilities, Ukrainians will not be able to return home immediately due to landmines, destroyed infrastructure and other problems that take time to resolve.

The availability of vacancies is a key factor in the financial security of refugees. The European Commission has published recommendations for EU countries on the recognition of academic and professional qualifications of people fleeing Russia's invasion of Ukraine. These are rules that will help to employ qualified refugees from Ukraine on a par with EU citizens.

As stated in the recommendations of the European Commission of April 6, many Ukrainian refugees are forced to find work below their level of qualification. Therefore, the EU countries received recommendations for rapid confirmation of the level of qualifications of Ukrainians and their education. Many countries now offer a simplified system of empowerment for the poor in Ukraine.

Key words: labor migration, labor force, labor market

УДК: 332.1

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-107-121

THE SYSTEM OF INDICATORS FOR EVALUATING INVESTMENT PROJECTS TAKING INTO ACCOUNT THE ENVIRONMENTAL IMPACT

O. M. VARCHENKO, *Doctor of Economics*

K. V. TKACHENKO, *PhD in Economics*

O. O. VARCHENKO, *PhD in Economics*

Bila Tserkva National Agrarian University

N. O. VERNIUK, *PhD in Economics*

Uman National University of Horticulture

The article summarizes the system of efficiency indicators of investment projects and substantiates proposals for their improvement taking into account the manifestation of environmental factors. The directions of influence of agricultural enterprises economic activity on the state of the environment of the rural territory are argued and the issue of investing in environmental protection is revealed.

Key words: investment project, efficiency indicators, ecological factors, ecological-socio-economic effects.

State of the problem. Agricultural production activities are based on the use of environmental components and, accordingly, the issue of developing measures to minimize their negative impact on the environment is relevant. In addition, agricultural enterprises locate production in rural areas, which are a place of employment for the rural population, as well as housing, and therefore the neutralization and minimization of environmental risks will increase their well-being. That is why when evaluating investment projects implemented by agricultural

enterprises and at the level of rural areas, it is necessary to take into account the environment as a production factor, which requires the development of a system of indicators of economic efficiency of investment projects. This is due to the fact that the implementation of investment projects is carried out over a long period of time, it is important not only to obtain economic results, certain benefits to its participants, but also to solve important environmental and social problems.

Today, the challenges in the development of agriculture and rural areas are increasing due to increased consumption and irrational use of natural objects, air and water pollution, reduced soil fertility, increased waste generation at low levels of utilization, insufficient implementation of environmentally friendly technologies, etc. These areas are a priority in strategic programs for the development of agriculture and rural areas of the country in the context of their sustainable development through the justification and implementation of environmentally friendly investment projects. In addition, investment projects designed with an impact on the environment are further more effective. Therefore, there is a need to develop a comprehensive system of indicators for evaluating the effectiveness of investment projects taking into account environmental factors, which will allow to make sound management decisions at the level of agricultural enterprises and rural areas to choose the most rational investment.

Analysis of recent research and publications. The generalization of the economic literature allowed us to establish that the issue of analysis of performance indicators of investment projects taking into account their impact on the ecological state of the environment. Thus, domestic scientists emphasize that it is important when evaluating the results of operating activities of the enterprise, it is advisable to calculate indicators of environmental and economic efficiency, not just economic [1, 2]. We share this view, which proves the need for project investment analysis processes to also calculate the environmental performance indicator, which is determined by the ratio of total economic benefits and losses, based on external environmental effects and related social and environmental impacts that affect interests of the population and future generations as a result of the project.

There is also an opinion that a possible approach to determine the efficiency of investment and economic feasibility of the project in terms of environmental protection may be the method of reduced costs [3]. Note that in foreign practice, its analogue is the cost-performance / efficiency approach. These approaches do not aim to determine the magnitude of the effects, benefits, environmental and economic losses from the implementation of measures in order to compare them with the costs incurred. Under this approach, an investment project is cost-effective, which ensures the achievement of strategic goals at minimal cost. Obviously, the reduced cost method is convenient when it is difficult to identify the economic benefits / effects of the project, but the investment objectives form the interests of all stakeholders. This applies primarily to environmental and social projects.

Some studies substantiate proposals for adjusting the economic performance of agricultural enterprises taking into account environmental requirements, determine the effectiveness of environmental investments based on the ratio of the effect to the

amount of costs or the amount of investment [4, 5]. In addition, some researchers propose to use methods of comprehensive assessment of the environment based on indicators of environmental status and environmental safety at the regional level [6]. Summarizing the above, we can conclude that scientists: to date have developed a system of indicators of effectiveness of environmental measures; distinguish economic, environmental and social components in terms of effect and efficiency; offer calculations of indicators of efficiency of investment projects taking into account branch specificity; calculate environmental safety indicators by region. However, to date, no comprehensive system of performance indicators for investment projects has been developed, taking into account environmental factors, which would provide an in-depth analysis of their impact and increase the effectiveness of management decisions on the choice of investment directions.

The aim of the study is to generalize methodological approaches to the calculation of indicators for assessing the economic efficiency of investment projects implemented at the level of agricultural enterprises and rural areas, taking into account environmental factors.

Research results. Obviously, in the presence of strategic priorities for the implementation of the sustainable development principles, it is important to develop a system of relevant indicators of their achievement. Thus, the investment project in this regard should be considered as a unity of three systems: economic, environmental and social, within which the relevant tasks are solved. Thus, the following are distinguished as economic tasks: reduction of production costs; improving product quality, increasing revenue, increasing production efficiency and others.

The list of environmental objectives should include reducing the level of environmental pollution, resource conservation, environmental friendliness, environmental risk reduction and others. Indicators that characterize social objectives include reducing morbidity and mortality, improving quality of life, increasing income, and so on. Obviously, these systems are closely interconnected and affect each other. Thus, the task of improving the quality of life as a macroeconomic indicator that reflects a set of social, cultural and moral values. At the same time, in terms of economic growth, "quality of life" also includes the state of the environment, the level of development of social infrastructure, working and living conditions, access to cultural values; level and development of health care, education, social security, level of legal protection of the individual.

Obviously, the relationship between economic growth and quality of life can be traced on both positive and negative sides. Thus, the positive vector implies an increase in living standards, and the negative – increasing pollution, increasing the intensity of economic processes. Thus, achieving the principles of sustainability in the economic, environmental and social spheres are necessary conditions for ensuring quality economic growth at the level of the country, industry, regions, rural areas. Depending on the object of evaluation, there are different efficiencies: economic (compliance of costs and effects of the project with the goals and interests of its

participants, in value terms); social (compliance of costs and social results of the project); environmental (compliance of costs and environmental results, etc.).

Note that some researchers, in addition to the above, also highlight the budget and financial efficiency [7, 8]. We believe that budget efficiency should be taken into account when implementing investment projects of national and regional importance, which partially involve public investment. It is important in to give assessing the selection of innovation and investment projects impact on the environment. It is obvious that in the initial stages of project development it is advisable to consider aspects related to the protection of the environment and natural resources, and alternative solutions should be chosen.

To this end, when developing projects in the group of developers it is advisable to include specialists in various fields, which will take full account of the impact of economic, social and environmental factors. However, the choice of a particular method of determining the amount of damage depends on the object of assessment. First, it is necessary to determine any impact on the environment, then establish the presence of changes in the value of key indicators of environmental, socio-economic efficiency. The impacts that lead to changes in socio-economic indicators can be determined on the basis of the existing database of statistical information at different levels of government, but it is difficult to assess the quality of the environment.

When developing innovation and investment projects, taking into account their environmental impact on the environment, it is advisable to adhere to the following principles: identification of types of problems in the field of environmental protection related to the project; calculation of material resources, determination of the amount of funding and deadlines for project stages; development of a system of socio-ecological and economic indicators; use of a system of incentives and penalties; organization of management and control over the project implementation; coordination of the project structure with all executors in terms and resources. It is obvious that projects designed with their environmental impact in mind are more effective than those that focus on economic benefits and do not take into account the environmental aspect, are ineffective.

It is especially important to take into account the environmental aspect when evaluating innovation and investment projects implemented by the agricultural sector of the economy and rural areas. The concept of economic damage, which is determined by environmental losses, is used in the analysis of environmentally oriented measures. Note that there are industry methods for determining environmental damage. Any production is justified if the income from it exceeds the amount of damage and losses. Only a minimum level of damage is allowed when a combination of social and economic factors.

We agree with scientists who determine the economic losses from environmental pollution on the basis of a monetary assessment of the deterioration of its quality, or by calculating the reduction in society's income due to the deterioration of the natural environment. Deterioration of the environment negatively affects the efficiency of the investment project. In particular, it affects the health of the population due to air and water pollution (social damage); reduction of crop yields

due to land pollution by industrial emissions; due to reduced service life of equipment due to corrosion of metals and others. The consequences of the damage are measured in kind, and then in value terms, to characterize them use the terms "losses". "damage", "loss". Most often, researchers use "damage", the cost of recovery, material losses, lost profits.

It should be noted that the term "loss" in the implementation of the investment project and environmental damage may be manifested through the deterioration of agricultural land, resulting in the transfer of land from one category to another. It is believed that the transfer of agricultural land to another category should be compensated for losses in the shortfall of agricultural products. That is why there is a need to develop universal approaches to assessing the environmental damage and losses that occur in the economic activities of economic entities.

In agriculture, economic damage can be determined by the amount of losses due to reduced quality and productivity of agricultural land and livestock due to environmental degradation. When calculating the level of damage, it is necessary to determine in advance the purchase (wholesale, exchange) and retail prices, depending on the method of sale. In case of elimination of the caused damage by carrying out special actions to its size it is necessary to include their cost.

The impact of damage from environmental degradation on the population and the individual is manifested in increasing its morbidity, reducing life expectancy. These negative effects are expressed in value terms through additional costs and losses: treatment and medical care, lower wages and income. Compensation for damages is provided mainly by the authorities by filing lawsuits against polluting companies, but no mechanism has been worked out to compensate the company.

The use of environmental insurance instruments is a more effective form of compensation for damage. It is obvious that insurance of environmental risks reduces risks, prevents accidents at enterprises, as well as reduces the cost of emergency work through insurance payments.

In order to control the impact of domestic enterprises on the environment, the following groups of environmental indicators and standards are used: indicators that characterize the safety of the environment based on the norms of maximum concentration of harmful substances and chemicals in air, water and soil; indicators that contain standardized requirements for sources of environmental pollution. These include relative maximum permissible emissions into water basins, maximum permissible emissions into the atmosphere, maximum permissible levels of physical impact in the form of radiation, electromagnetic radiation, vibration, noise, lighting, norms of permitted removal and disposal of solid waste, etc. ; indicators that contain permitted norms for land, water, subsoil, forest use, quotas for hunting and fishing, licenses for environmental activities, standardized use of natural resources, standards of sanitary protection zones, urban and building regulations, maximum permissible load on the environment, etc. [9].

The practice of economic entities, including agricultural evidence that it independently develops internal indicators in the field of planning and environmental management. Thus, researchers propose to use the following indicators: scientifically

sound norms of mineral fertilizers, pesticides, herbicides, norms of constituent feeding rations, norms of poultry and animals per unit area, rational distances of manure storage, share of consumption of hazardous and hazardous substances, waste and their accumulation on the territory, etc. [2, 3].

At the same time, today it is important to develop tools for evaluating the effectiveness of innovation and investment projects taking into account environmental factors.

Traditionally, the calculation of net discounted income (NPV) is carried out according to the formula:

$$NPV = \sum_{n=1}^k \frac{CF_k - IC_k}{(1+i)^k}, \text{ where} \quad (1)$$

NPV – net discounted income in the incremental implementation of investment costs;

CF_k – cash flow generated by the project, step k of the overall step of the period of its implementation;

IC_k – the amount of capital invested (investment) in the project;

i – discount rate, expressed as a decimal fraction;

n – the number of periods (steps) in the total period (k = 1, 2, 3... n).

Net discounted income, taking into account the damage NPV_{Md} can be calculated by the following formula:

$$NPV_{Md} = \sum_{n=1}^k \frac{CF_k - IC_k - Md}{(1+i)^k}, \text{ where} \quad (2)$$

Md – the magnitude of the damage to the environment.

The magnitude of the damage should be analyzed for its components of formation:

$$Md = Ma + Mw + Ms, \text{ where} \quad (3)$$

Ma – the magnitude of the damage to the atmosphere;

Mw – the amount of damage to water resources;

Ms – the magnitude of soil damage.

If the investment project provides for investment in environmental activities, then the implementation of environmental measures (IC_e), at the regional or rural level can take into account the amount of avoided damage and damage (Ad).

Net discounted income, taking into account the environmental damage that has been avoided as a result of the project NPV_{ad}, for investment projects at the regional, local level can be calculated by the formula:

$$NPV_{ad} = \sum_{n=1}^k \frac{(CF_k + Ad) - (IC_k + IC_e)}{(1+i)^k}, \text{ where} \quad (4)$$

Ad – the magnitude of environmental damage (damage) avoided in value terms;

IC_e, – investments in environmental protection.

Note that the environmental damage avoided as a result of the investment project can be calculated as the difference between the amount of damage to the environment before the environmental measures in value terms and the amount of losses (losses) of the environment after the measures also in value terms. At the same time, the amount of avoided damage can be represented in the form of its components, ie by types of losses and damages.

As a result of the environmental measures reduction in investment projects at the local level, a separate rural area, at the enterprise level achieves a reduction in environmental payments (EP). Then the discounted income, taking into account the reduction of environmental payments for local investment projects can be determined by the formula:

$$NPV_{cd} = \sum_{n=1}^k \frac{(CF_k + EP) - (IC_k + IC_e)}{(1+i)^k}, \text{ where} \quad (5)$$

EP – the amount of reduction of environmental payments as a result of the implementation of environmental measures;

IC_e – investments in environmental activities.

We believe that the amount of environmental payments reduction can be calculated as the difference between the amount of environmental payments before the implementation of environmental measures and the amount of environmental payments after the activities after these measures. In addition, the reduction in the amount of environmental payments can be analyzed by the composition of payments as the amount of payments for the use of resources, reduction of payments for emissions (discharges) of harmful substances and reducing the amount of environmental fines.

It is known that the calculation of the discounted profitability index DPI is carried out by the formula:

$$DPI = \frac{\sum_{n=1}^k \frac{CF_k}{(1+i)^k}}{\frac{IC_k}{(1+i)^k}}, \text{ where} \quad (6)$$

DPI – discounted profitability index for step-by-step investment in an investment project;

CF_k – cash flow generated by the project, step k of the general step of the period of its implementation;

IC_k – the amount of capital invested (investment) in the project;

i – discount rate, expressed as a decimal fraction;

n – the number of periods (steps) in the total period (k = 1, 2, 3... n).

Then the discounted profitability index, taking into account the amount of damage (loss) can be calculated by the formula:

$$DPI_d = \frac{\sum_{n=1}^k \frac{CF_k - M_d}{(1+i)^k}}{\frac{IC_k}{(1+i)^k}}, \text{ where} \quad (7)$$

M_d – the amount of environmental damage avoided in value terms.

Accordingly, the discounted profitability index, taking into account the avoided environmental losses (losses) due to investments in environmental measures, for investment projects of regional and local importance can be calculated by the formula:

$$DPI_{Ad} = \frac{\sum_{n=1}^k \frac{CF_k + A_d}{(1+i)^k}}{\frac{IC_k + IC_e}{(1+i)^k}}, \text{ where} \quad (8)$$

A_d – the magnitude of environmental damage (damage) avoided in value terms;

IC_e – обсяги інвестицій в природоохоронну діяльність.

Accordingly, the formula for calculating the discounted profitability index taking into account the reduction of environmental payments for local projects can be submitted as follows:

$$DPI = \frac{\sum_{n=1}^k \frac{CF_k + EP}{(1+i)^k}}{\frac{IC_k + IC_e}{(1+i)^k}}, \text{ where} \quad (9)$$

EP – the amount of reduction of environmental payments as a result of the implementation of environmental measures;

IC_e – investments in environmental activities.

The payback period of investments is traditionally calculated by the formula:

$$PP = \min m, \text{ where } \sum_{n=1}^k CF_k \geq IC, \text{ where} \quad (10)$$

PP – payback period of the project, years;

IC – the amount of investment in the project;

CF_k – the amount of income from the project in terms of years;

$m < n$, n (10) project implementation period.

The payback period, taking into account the damage caused (DC), we propose to determine by the formula:

$$D_c = \min m, \text{ at which } \sum_{n=1}^k CF_k - Md \geq IC, \text{ where} \quad (11)$$

Md – the amount of damage to the environment.

In order to evaluate innovation and investment projects that are carried out within a particular region or rural area, and involve investment in environmental activities to avoid environmental damage (losses), the formula for calculating the payback period can be presented as follows:

$$PP_c = \min m, \text{ at which } \sum_{n=1}^k CF_k + A_d \geq IC + IC_e, \text{ where} \quad (12)$$

A_d – the amount of environmental damage (loss) avoided in value terms;
 IC – the amount of investment in the project;
 CF_k – the amount of income from the project in terms of years;
 IC_e – volumes of investments in environmental protection activities.

Obviously, for investment projects implemented in rural areas, taking into account the reduction of environmental payments must be calculated by the formula:

$$PP_{ra} = \min m, \text{ at which } \sum_{n=1}^k CF_k + EP \geq IC + IC_e, \text{ where} \quad (13)$$

EP – the amount of reduction of environmental payments as a result of the implementation of environmental measures;
 IC_e – investments in environmental activities.

The discounted payback period is calculated as follows:

$$DPP = \min m, \text{ at which } \sum_{n=1}^k \frac{CF_k}{(1+i)^k} \geq IC, \text{ where} \quad (14)$$

DPP – discounted payback period of the project, years;
 IC – the amount of investment in the project;
 CF_k – the amount of income from the project in terms of years;
 $m < n$, n – project implementation period.
 i – discount rate, expressed as a decimal fraction.

The discounted payback period, taking into account damage (loss) can be determined as follows:

$$DPP_d = \min m, \text{ at which } \sum_{n=1}^k \frac{CF_k - Md}{(1+i)^k} \geq IC, \text{ where} \quad (15)$$

M_d – the amount of damage to the environment.

In order to evaluate innovation and investment projects that are carried out within a particular region or rural area, and involve investment in environmental

activities to avoid environmental damage (losses), the formula for calculating the payback period can be presented as follows:

$$DPP_d = \min m, \text{ at which } \sum_{n=1}^k \frac{CF_k + A_d}{(1+i)^k} \geq IC + IC_e, \text{ where} \quad (16)$$

A_d – the amount of environmental damage (loss) avoided in value terms;

IC – the amount of investment in the project;

CF_k – the amount of income from the project in terms of years;

IC_e – volumes of investments in environmental protection activities

Then for investment projects implemented at the level of agricultural enterprises or rural areas, the discounted payback period of investments should be calculated taking into account the reduction of environmental payments:

$$DPP_d = \min m, \text{ at which } \sum_{n=1}^k \frac{CF_k + EP}{(1+i)^k} \geq IC + IC_e, \text{ where} \quad (17)$$

EP – the amount of reduction of environmental payments as a result of the implementation of environmental measures;

CF_k – the amount of income from the project in terms of years;

IC_e – investments in environmental activities.

The internal rate of return (IRR) is calculated based on the following mathematical equation:

$$NPV = f(r) = 0, \text{ or } \sum_{n=1}^k \frac{CF_k - IC_k}{(1 + IRR)^k} = 0, \text{ where} \quad (18)$$

IC_k – the amount of capital invested (investment) in the project;

IRR – internal rate of return on the project, expressed as a decimal fraction;

n – is the number of intervals in the total calculation period.

Calculation of the internal rate of return taking into account the amount of damage to the environment as a result of the investment project:

$$NPV_d = f(r) = 0, \text{ or } \sum_{n=1}^k \frac{CF_k - A_d - IC_k}{(1 + IRR)^k} = 0, \text{ where} \quad (19)$$

A_d – the amount of environmental damage (loss) avoided in value terms;

IC_k – the amount of capital invested (investment) in the project;

CF_k – the amount of income from the project in terms of years;

IC_e – volumes of investments in environmental protection activities;

IRR – the value of the internal rate of return, %.

The calculation of the internal rate of return for investment projects that provide for the avoidance of environmental losses (damage) is carried out from the following equation:

$$NPV_d = f(r) = 0, \text{ or } \sum_{n=1}^k \frac{(CF_k + A_d) - (IC_k + IC_e)}{(1 + IRR)^k} = 0, \text{ where} \quad (20)$$

A_d – the amount of environmental damage (loss) avoided in value terms;

IC_k – the amount of capital invested (investment) in the project;

CF_k – the amount of income from the project in terms of years;
 IC_e – volumes of investments in environmental protection activities.

Obviously, the calculation of the internal rate of return for investment projects that provide for the reduction of environmental payments through investment in environmental activities, can be done by the formula:

$$NPV_d = f(r) = 0, \text{ or } \sum_{n=1}^k \frac{(CF_k + EP) - (IC_k + IC_e)}{(1+IRR)^k} = 0, \text{ where} \quad (21)$$

EP – the amount of reduction of environmental payments as a result of the implementation of environmental measures;

IC_k – the amount of capital invested (investment) in the project;

CF_k – the amount of income from the project in terms of years;

IC_e – volumes of investments in environmental protection activities.

It is known that the most common indicator in the evaluation of an investment project is the calculation of the coefficient of investment efficiency:

$$ARR = \frac{PN}{0,5 \times (IC + RN)}, \text{ where} \quad (22)$$

ARR – investment efficiency ratio, %;

PN – average annual profit;

RV – residual value of fixed capital;

IC – the amount of investment in the project.

The calculation of the coefficient of investment efficiency can also be done taking into account the amount of damage by the formula:

$$ARR = \frac{PN - M_d}{0,5 \times (IC + RN)}, \text{ where} \quad (23)$$

M_d – the amount of environmental damage (loss) avoided in value terms.

In addition, the investment efficiency ratio for investment projects can also be calculated taking into account the avoided losses based on investments in environmental measures:

$$ARR = \frac{PN + M_d}{0,5 \times (IC + RN + IC_e)} \text{ where} \quad (24)$$

M_d – the amount of environmental damage (loss) avoided in value terms;

IC_e – volumes of investments in environmental protection activities.

PN – average annual profit;

In order to evaluate investment projects carried out by individual economic entities or rural areas, taking into account the reduction of environmental payments, it is advisable to use the following formula:

$$ARR = \frac{PN + EP}{0,5 \times (IC + RN + IC_e)}, \text{ where} \quad (25)$$

PN – average annual profit;

EP – the amount of reduction of environmental payments as a result of the implementation of environmental measures.

It is known that losses of production due to non-compliance with environmental requirements can be calculated by correlating the amount of damage to the amount of output. The amount of damage caused by production activities of agricultural enterprises can be calculated by taking into account different types of emissions, non-compliance with the requirements for conservation and use of fertilizers, pesticides, herbicides, livestock farms, manure storage, waste disposal, dead animals and others environmental payments.

When evaluating investment projects, it is advisable to calculate the effect that results from the implementation of environmental measures. The effect is determined by the sum of the losses (losses) that have been avoided and the reduction in the amount of payments (fines) for environmental pollution. Note that the amount of reduction in payments is more generalized and can be determined approximately. It is logical that the indicator of economic efficiency of environmental costs by dividing the results, which are characterized by losses (losses) that have been avoided, or reduced payments for pollution) by the given costs. These costs are calculated by summing the operating costs and capital investment multiplied by the regulatory factor, or expected by the investment project capital investment efficiency.

Note that when evaluating the effectiveness of an investment project, social indicators should be calculated, which can be determined on the basis of the cost of medical services or damage to the health of the rural population. If in the process of implementing an investment project, investments in environmental measures are envisaged, it is advisable to determine not only economic, environmental, but also social effects. To this end, it is necessary to determine the total value of the effect based on the summation of the effect of improving soil quality; the effect of reducing production losses with high content of harmful substances; the effect of reducing sick leave payments; the effect of reducing the cost of treatment of workers and the rural population, etc. The amount of environmental payments is calculated by comparing payments (fines) for environmental pollution, which include regulatory and over-regulatory payments, it is advisable to separate payments for air, water and soil pollution.

Conclusions. The above indicators of evaluating the effectiveness of investment projects allow to take into account environmental factors on the basis of which it is possible to make sound management decisions to increase the profitability of investments in environmental measures. The proposed indicators should be used to assess the effectiveness of investment projects implemented by agricultural enterprises and at the level of rural areas, both at the stage of its completion and in the process of implementation. A sound system of indicators will provide feedback between the ideas set in the project and the level of their actual implementation.

If the investment projects provide for investment in environmental measures, it is advisable to add to the amount of income the amount of damage (losses) that have been avoided as a result of their implementation. At the same time, the costs associated with environmental measures must be added to the costs of the investment project.

We believe that the developed system of performance indicators provides more accurate characteristics of investment projects and helps to assess the impact of agricultural production activities on the environment, as well as allows sound management decisions in selecting alternative investments based on the interests of both investors and rural population.

Література:

1. Рекова Н. Ю., Рагуліна Н. В. Еколого-економічний аналіз як елемент системи управління операційною діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8559>.
2. Матковський П. Є. Методика визначення ефективності модернізації сільськогосподарських підприємств. *Чорноморські економічні дослідження*. 2018. № 25. С. 90–93.
3. Гончарова Н. М. Аналіз методологічних підходів до оцінки ефективності інвестиційних проектів. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка*. 2018. № 19. С. 393–400.
4. Герасимчук Н. А. Економічна ефективність природоохоронних заходів сільськогосподарських підприємств: сучасний стан та перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 3. С. 213–219.
5. Вигівська І. М., Зеленіна О. О., Кулій-Дем'янюк Ю. В. Економічний ефект природоохоронної діяльності агропромислових підприємств: бухгалтерський супровід розрахунку. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. Вип. 1 (45). Т. 2. С. 77–79.
6. Федіна К. М. Методичні підходи до оцінки рівня екологічно чистого природокористування. *Мукачівський державний університет*. 2016. № 7. С. 634–638.
7. Хіоні Г. О. Методичні підходи до оцінки ефективності інвестування в нерухомість агробізнесу. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7016>.
8. Буряченко А. Є., Козак В. І., Леонов Д. А. та ін. Фінансування місцевих інвестиційних проектів. УІРФР, 2018. 500 с.
9. Войцецький А. П. Нормування антропогенного навантаження на навколишнє середовище: конспект лекцій. Житомир: ДАУ, 2005. 132 с.
10. Кірейцева О. В., Сокол Л. М. Екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва. *Економіка агропромислового комплексу*. 2017. № 7. С. 29.
11. Ковальова О. В. Методичний підхід до оцінки екологічної спрямованості сільськогосподарського виробництва. *Вісник Харківського національного технічного університету*. 2007. №. 64. С. 182–187.

References:

1. Rekova, N. Yu., Ragulina, N. V. (2021). Ecological and economic analysis as an element of the management system of operational activities of the enterprise.

- Efficient economy*, 2021, no. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8559>. (in Ukrainian).
2. Matkovsky, P. E. (2018). Methods for determining the effectiveness of modernization of agricultural enterprises. *Black Sea Economic Studies*, 2018, no. 25, pp. 90–93. (in Ukrainian).
3. Honcharova, N. M. (2018). Analysis of methodological approaches to evaluating the effectiveness of investment projects. *Development of productive forces and regional economy*, 2018, no. 19, pp. 393–400. (in Ukrainian).
4. Herasymchuk, N. A. (2010). Economic efficiency of environmental measures of agricultural enterprises: current status and prospects. *Actual problems of economy*, 2010, no. 3, pp. 213–219 (in Ukrainian).
5. Vyhivska, I. M., Zelenina O. O., Kuli-Demyanyuk, Yu. V. (2015). Economic effect of environmental activities of agro-industrial enterprises: accounting support of calculation. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University*, 2015, Iss. 1 (45), pp. 77–79. (in Ukrainian).
6. Fedina, K. M. (2016). Methodical approaches to assessing the level of environmentally friendly nature management. *Mukachevo State University*, 2016, no. 7, pp. 634–638. (in Ukrainian).
7. Hioni, G. O. (2019). Methodical approaches to assessing the effectiveness of investment in property of agribusiness. *Efficient economy*, 2019, no 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7016>. (in Ukrainian).
8. Buryachenko, A. E., Kozak, V. I., Leonov, D. A. et al. (2018). *Financing of local investment projects*. UIRFR, 2018. 500 p.
9. Wojciecki, A. P. (2005). *Standardization of anthropogenic load on the environment*. Lecture notes, Zhytomyr, DAU, 2005. 132 p.
10. Kireitseva, O. V., Sokol, L. M. (2017). Ecological aspects of agricultural production. *Economics of agro-industrial complex*, 2017, no. 7, pp. 29. (in Ukrainian).
11. Kovaleva, O. V. (2007). Methodical approach to the assessment of ecological orientation of agricultural production *Visn. Hark. nat. tech. University*, 2007, no. 64, pp. 182–187. (in Ukrainian).

Anotation

Varchenko O. M., Tkachenko K. V., Varchenko O. O., Verniuk N. O.

The system of indicators for evaluating investment projects taking into account the environmental impact

The article summarizes the system of efficiency indicators of investment projects and substantiates proposals for their improvement taking into account the manifestation of environmental factors. The directions of influence of agricultural enterprises economic activity on the state of the environment of the rural territory are argued and the issue of investing in environmental protection is revealed.

The investment project is substantiated as the unity of economic, ecological and social systems, the ecological, socio-economic consequences of the project implementation are revealed, the economic, ecological and social efficiency of investment projects is highlighted. A methodical approach to the calculation of indicators for assessing the economic efficiency of investment projects, which takes into account the magnitude of avoided damage as the effect of environmental measures and the amount of reduced environmental payments.

A methodology for assessing the effectiveness of investment projects has been developed, which includes efficiency indicators in the criterion (NPV, PP, PI, IRR, ARR) the value of avoided damage and reduction of environmental payments. The concept of social efficiency of environmental protection costs is highlighted, the losses from the deterioration of the ecological state of the natural environment are highlighted and the types of effects that positively affect the indicators of the social status of rural areas are characterized.

The above indicators of evaluating the effectiveness of investment projects allow to take into account environmental factors on the basis of which it is possible to make sound management decisions to increase the profitability of investments in environmental measures. The proposed indicators should be used to assess the effectiveness of investment projects implemented by agricultural enterprises and at the level of rural areas, both at the stage of its completion and in the process of implementation. A sound system of indicators will provide feedback between the ideas set in the project and the level of their actual implementation.

Key words: investment project, efficiency indicators, ecological factors, ecological-socio-economic effects.

УДК: 368: 659.1

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-121-131

УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СТРАХОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

О. Т. ПРОКОПЧУК, доктор економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Стаття присвячена розгляду питань реклами в системі управління страховою діяльністю, з акцентуванням уваги на теоретичних засадах управління рекламною діяльністю в страховому бізнесі. З'ясовано сутність реклами у категоріальному розрізі та узагальнено наукові підходи щодо формування дефініції означеної категорії. Розглянуто модель управління рекламною діяльністю у страхових організаціях. З'ясовано специфічні ознаки реклами в страхуванні та відображено послідовність впровадження страхової реклами. Визначено, що ефективність управління рекламною діяльністю у страховому бізнесі суттєво залежить від інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, що необхідно формувати на основі системно підходу з використанням інформаційних систем і технологій.

Ключові слова: страхування, страхова організація, страховий бізнес, маркетинг, реклама, інформаційні систем і технології.

Постановка проблеми. Страховий ринок України щороку збільшує обсяги наданих послуг, що є закономірним процесом, адже страхування є одним з атрибутів економіки, окремою галуззю, призначеною для надання широкого спектру послуг як підприємствам, так і громадянам. Страхування є індикатором

зрілості ринкових відносин, сприяючи розвитку бізнесу і вирішенню соціальних проблем. Слід зауважити, що сучасний етап розвитку страхових відносин в Україні характеризується розвитком технологій та збільшенням конкуренції на ринку фінансових послуг, що вимагають від страховиків пошуку нових, маловитратних та ефективних каналів реалізації страхових продуктів. Таким чином, саме принципи маркетингу стають головними в управлінні страховою організацією як методу дослідження страхового ринку і впливу на нього з метою отримання останньою якомога більшого прибутку. Роль реклами в сучасному суспільстві загалом досить висока. У зв'язку з цим зростає значення оволодіння управлінцями знаннями щодо ролі реклами в сучасному суспільстві і принципами формування поведінкових установок в даній сфері професійної діяльності. Все це зумовлює необхідність дослідження теоретичних та практичних засад управління рекламною діяльністю в страхових організаціях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складність, багатоплановість і актуальність проблем менеджменту рекламної діяльності страхових організацій зумовили суттєву увагу до останніх з боку вчених та практиків. Так, у працях Ю. В. Алескерової, А. Ф. Бондаренко, М. А. Моїсеєнко та А. Д. Таранченко [2], Є. М. Забурмехи [3], О. В. Клепікової [6], Л. С. Крючко, Ю. В. Кравченко та А. І. Локотькової [7], В. Л. Пластун та В. С. Домбровського [8], А. А. Супрун та Н. А. Супрун [12] викладені теоретичні та методологічні підходи щодо дослідження проблем рекламної діяльності, її планування, ефективного просування, розглянуті склад і класифікація заходів, методи і механізми розробки, реалізації та управління рекламною діяльністю в страховому бізнесі. Серед вітчизняних вчених аспекти менеджменту рекламної діяльності в страховому бізнесі опрацьовували В. Д. Базилевич [1], О. М. Віленчук, А. В. Карпенко та М. В. Хацер [5], Н. В. Приказюк, Н. С. Танклевська та інші.

Водночас, існує необхідність комплексного дослідження проблем управління рекламною діяльністю в страховому бізнесі, специфічних ознак реклами в страхуванні та послідовності впровадження останньої, що й зумовило вибір теми статті.

Таким чином, слідуючи заданим векторам, сукупність новочасних викликів і загроз, що постають перед страховими організаціями, зумовлюють об'єктивну потребу у здійсненні подальших досліджень.

Методика досліджень. Для наукового вирішення поставленої у статті мети використано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічним базисом дослідження є, в основному, праці вітчизняних науковців і практиків, а також зарубіжних вчених, що займаються дослідженням теоретичних та практичних засад управління рекламною діяльністю в страховому бізнесі.

У статті використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний, порівняння, монографічний, графічний та наукового узагальнення.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних засад управління рекламною діяльністю в страховому бізнесі.

Результати досліджень. Наслідком впровадження страховою компанією маркетингу в свою діяльність є пошук нових підходів в управлінні страховою компанією. Адже він передбачає оперативну реакцію на ринкові зміни за допомогою розробки і здійснення конкретних заходів щодо вивчення та розвитку ринку, підготовки альтернативних і гнучких рішень і, зрештою, досягнення кінцевої мети діяльності – забезпечення прибуткового й довгострокового функціонування організації, тому процес впровадження маркетингу в діяльність страховика повинен проходити послідовно.

Досвід роботи страхових організацій на вітчизняному ринку у часовому проміжку 2005–2021 рр. відображено на рис. 1. Загальна кількість страхових організацій, що функціонують на українському страховому ринку у 2021 р. становила 181, у тому числі СК «life» – 19 організацій та СК «non-life» – 162 організації відповідно.

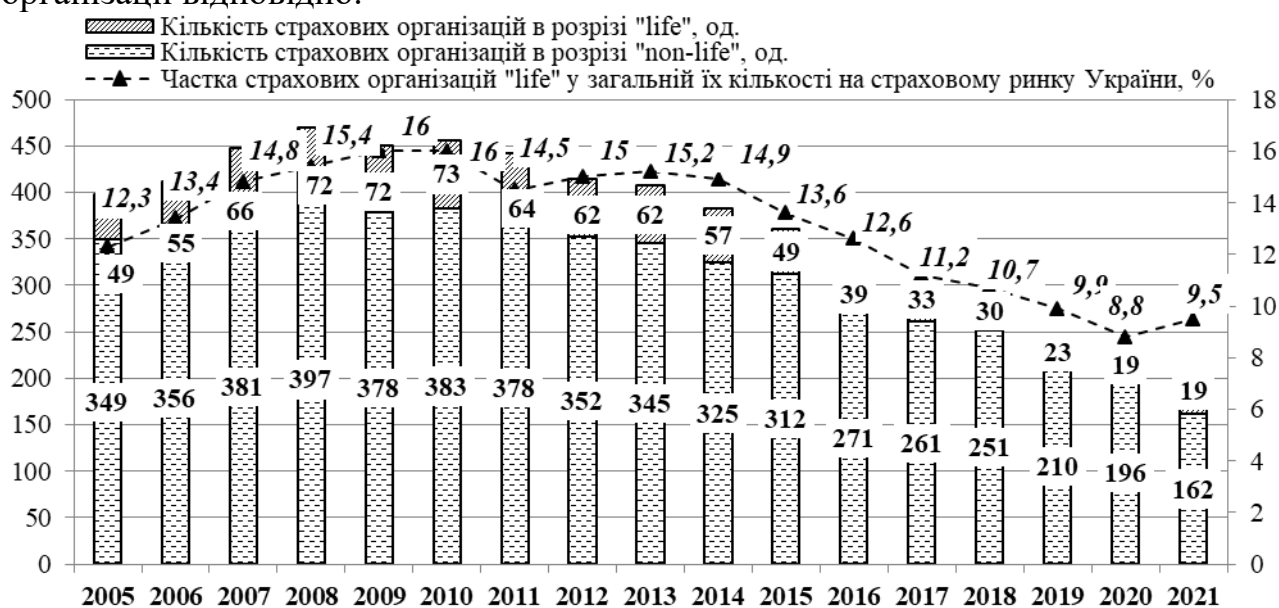


Рис. 1. Кількість страхових організацій на страховому ринку в їх видовому розрізі

Примітка: дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг та Національного банку України (розраховано, побудовано та представлено автором).

Аналізуючи представлений рис. 1 варто зауважити, що кількість страхових організацій за досліджуваний період суттєво скоротилася, пікового значення їх величина сягнула у 2008 р. – 469, мінімального – у 2021 р. – 181. Частка страхових організацій, що працюють у лайфовому сегменті відображала загальну тандемну залежність щодо скорочення кількості страховиків та вирізнялася чіткою тенденцією до скорочення лайфових страхових організацій: з 73 у 2010 р. (16 %) до 19 – у 2021 р. (9,5 %).

Варто відзначити, що на вітчизняному страховому ринку в останні роки функціонує близько двохсот страхових організацій, з яких лише менш як 20 (або 9,5 %) займаються провадженням довгострокових накопичувальних видів страхування. Причому історична ретроспектива доводить, що значна частка страховиків мала негативну репутацію, яка в підсумку наклала тінь на увесь

ринок. Водночас, ситуація дещо змінилася з поповненням української страхової індустрії іноземними страховиками. За останні кілька років суттєво збільшилась присутність іноземного капіталу на українському страховому ринку, який має значний потенціал розвитку, не реалізований ще в повній мірі.

Іноземні інвестори при виході на український ринок страхування відмічають, що Україна цікава для них своїм динамічним зростанням у секторі страхування, а також кількістю потенційних страхувальників. Поряд з цим, вони привносять на ринок те, чого на ньому не вистачає – досвід роботи, технології, принципи побудови бізнес-процесів, а головне, і те чого найбільше бракувало українській страховій індустрії – культуру ведення страхового бізнесу. Кожен іноземний страховик прагне бути лідером ринку, що призводить до жорсткої конкурентної боротьби, яка є складовою частиною загальної стратегії багатьох компаній щодо підсилення позицій і розширення присутності в Центральній та Східній Європі.

Використання системи маркетингових комунікацій і розвиток методів рекламної діяльності характерно для всіх сфер вітчизняної економіки. Тому ефективність діяльності страхових організацій в силу галузевої специфіки багато в чому залежить від структури і планування рекламної діяльності та вибору стратегії реклами, що формують стійкий попит на їх продукцію.

Варто зауважити, що рекламна діяльність зародилася ще на світанку цивілізації, переживши різні етапи еволюції людини, її потреб і культурного розвитку. Прийнято вважати, що саме слово «реклама» виникло від латинських дієслів «*reclamo*» (викрикувати) і «*reclamare*» (відгукуватися, вимагати). Через те що реклама є надзвичайно широким та багатогранним поняттям, у світовій практиці існує безліч визначень останньої.

Як наслідок зупинимося на огляді інтерпретації поняття реклами, з позиції різних наукових поглядів, водночас детально розглянемо ті, що поділяться авторською позицією. Так, за визначенням А. В. Карпенко, реклама – це певний вид маркетингової діяльності, що спрямований на поширення завідомо оплаченої інформації для залучення споживачів і збільшення обсягів продажів [5]. Цілком логічною є наукова позиція О. В. Клепікової про те, що реклама – це інформація, яка доноситься до споживача кількома способами, при цьому містить відомості про певний товар, послугу і т. д. Це робиться для популяризації продукції з метою привернути увагу до рекламованого об'єкту [6]. Суттєвого поширення в наукових колах набуло твердження стосовно того, що рекламу пов'язують із попередньо оплаченою формою поширення інформації. Зокрема, Л. С. Крючко, Ю. В. Кравченко, А. І. Локотькова підтримують саме таку законічну інтерпретацію визначення означеної категорії [7].

Позиція В. Л. Пластун та В. С. Домбровського щодо даної категорії полягає у її визначенні як одного з найдієвіших способів донесення до потенційних клієнтів заздалегідь розробленої маркетингологами інформації [8].

Доцільно зауважити, що в Україні законодавчо встановлено (Закон України «Про рекламу», 03.07.1996 р.), що «... реклама – спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка розповсюджується в будь-якій формі і будь-яким

способом з метою прямого або опосередкованого одержання прибутку» [4]. Таким чином, представлені підходи з різних позицій розкривають сутність дефініції реклами, доповнюючи один одного та наголошуючи на певних ключових акцентах, що розкривають суть означеної категорії.

Узагальнюючи ключові позиції науковців щодо дефініції поняття «реклами» та поділяючи їх, вважаємо за необхідне наголосити на тому, що реклама визначається як будь-яка платна форма неособистого уявлення та просування ідей, товарів або послуг від конкретної особи або організації, що покликана допомогти виробнику вигідно реалізувати свої товари, послуги, а покупцю – з користю придбати їх.

Ключовою метою реклами у страховому бізнесі є збільшення доходу страхових організацій, що функціонують на страховому ринку за рахунок підвищення попиту на надані страхові послуги або реалізовані страхові продукти.

Рекламна діяльність у страховому бізнесі являє собою комплекс організаційних і технічних рекламних заходів, спрямованих на створення й підтримку необхідного рівня продажів страхових послуг, швидке реагування на зміну ринкової кон'юнктури, вживання необхідних заходів для нейтралізації діяльності конкурентів, забезпечення позитивного іміджу страхових організацій. Рекламна діяльність – це складний, багатоступеневий процес, що потребує значних витрат фінансових, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, оскільки реклама – є важливою складовою страхового бізнесу [10-11]. Ключові цілі рекламної діяльності безпосередньо впливають з комунікаційної політики страхової організації, що визначається стратегією маркетингу. Виходячи із загальної комунікаційної політики страховика, рекламна діяльність покликана або інформувати, або нагадувати, або умовляти потенційних покупців (страхувальників). Іншими словами, реалізація реклами повинна забезпечити поінформованість про страхові послуги, створити необхідний імідж страховій організації, здійснюючи відповідний вплив на споживача. Тому ключовими завданнями рекламної діяльності у страховому бізнесі є:

- забезпечення поінформованості про суть та спектр страхових послуг, що реалізуються страховою організацією;
- інформування страхувальників про ключові переваги послуг різних страхових організацій;
- створення іміджу страхових послуг;
- формування відкритості *страховика* і впізнаваності його *бренду*.

Основним нормативним документом, що регламентує правові відносини в системі рекламного менеджменту, є Закон України «Про рекламу». Цей закон регулює відносини, що виникають у процесі виробництва, розміщення й поширення реклами на ринках товарів й послуг, включаючи ринки банківських, страхових та інших послуг, пов'язаних із використанням коштів громадян й юридичних осіб [4].

Для реалізації страхових послуг важливе значення має реклама. Специфічні ознаки реклами в страхуванні згруповано та представлено на рис. 2.



Рис. 2. Специфічні ознаки реклами в страхуванні

Примітка: авторське узагальнення на основі джерел [1–3, 7].

Варто зауважити, що дієвою реклама у страхуванні може бути лише за умови дотримання послідовності у процесі її впровадження (рис. 3).

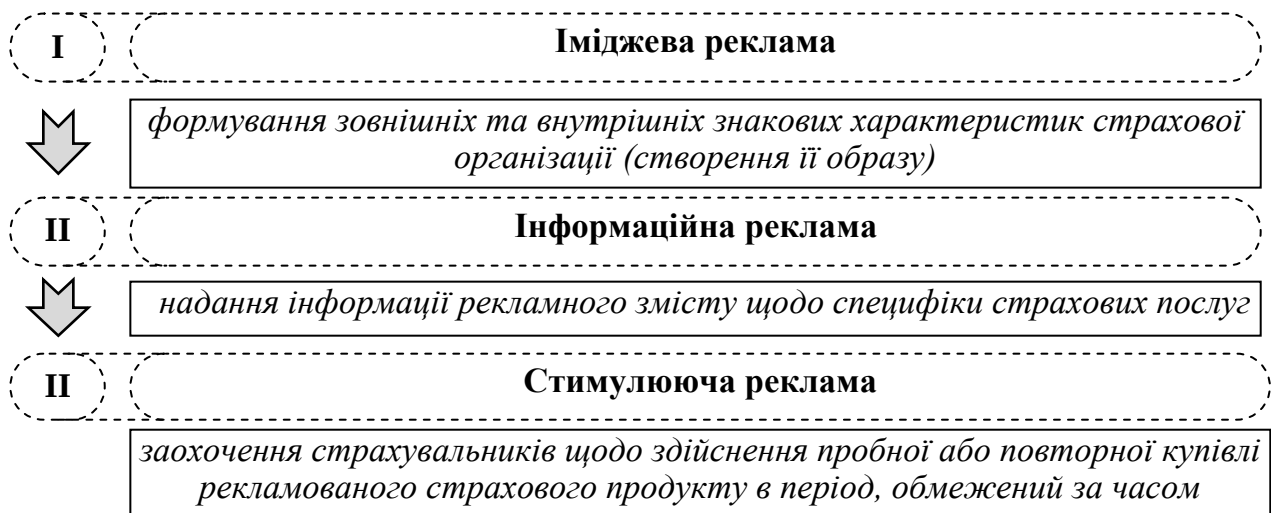


Рис. 3. Послідовність впровадження страхової реклами

Примітка: авторське узагальнення на основі джерел [8, 12].

Іміджевою рекламою у страхуванні є реклама, що формує в уявленні клієнта сучасну, фінансово надійну і стабільну установу. Страхувальник пов'язує отримані послуги з іменем певної страхової організації. Слід зазначити, що означений вид реклами останнім часом користується особливою популярністю. Переважно таку рекламу використовують «серйозні» страхові

організації, що працюють на довгострокову перспективу. Іміджева реклама спрямовується на формування певного іміджу страхової організації в цілому та її страхової продукції зокрема.

Тому помилкою страховика є те, що, виходячи на ринок уперше, він організовує рекламу страхових послуг. Водночас, це має бути реклама, що створюватиме імідж страховику, адже послугами невідомої страхової організації майже ніхто не буде користуватися.

Загальноприйнятого визначення іміджевої реклами немає. У цілому її можна охарактеризувати як особливий вид рекламних заходів, спрямованих на створення сприятливого іміджу рекламованої страхової організації чи лінійки страхових послуг, що реалізуються. Умовно рекламу можна поділити на ту, що продає, та іміджеву. Особливість іміджевої реклами полягає в тому, що вона має відкладений ефект, тобто реклама, що продає, спрямована на мету «побачив – купив», а іміджева – «побачив – запам’ятав – згодом купив».

Іміджева реклама може розповсюджуватися різними способами, зокрема, через ЗМІ, Інтернет, засоби розміщення зовнішньої реклами тощо. Оскільки однією з цілей іміджевої реклами є формування у споживачів асоціації імені страхової організації та її логотипу з високою якістю страхових послуг, у межах її можуть здійснюватися заходи і щодо безоплатного розповсюдження страхової продукції. Водночас слід ураховувати, що будь-яку рекламу, у тому числі й іміджеву, має бути чітко відокремлено від іншої інформації так, щоб її можна було ідентифікувати як рекламу.

Інформаційна реклама – це розповідь про новинку або новочасні підходи щодо використання наявних страхових послуг, інформування про зміни в цінах, пояснення принципів дії страхового продукту; опис послуг, що надаються страховою організацією, спростування неправильних уявлень про товар чи імідж страхової організації.

У подальшому страхова компанія має надати страхувальнику інформацію рекламного змісту, в якій розкриватимуться умови страхування, види страхування, яка сприятиме укладанню договорів страхування. Реклама у страхуванні орієнтується на два типи клієнтів: фізичних та юридичних осіб.

Реклама, спрямована на населення, має розкривати зміст і види особистого та майнового страхування, містити інформацію щодо надання захисту у разі несприятливих подій, вказувати на можливості накопичення коштів на випадок хвороби чи втрати працездатності, отримання додаткової пенсії тощо. Реклама для підприємств (юридичних осіб) має акцентувати увагу на різноманітних формах страхування економічних і фінансових ризиків, зменшенні збитку від шкідливих наслідків на виробництві, на використанні коштів, передбачених законодавством для страхування майна і персоналу підприємств, що не підлягають оподаткуванню.

Мета стимулюючої реклами – шляхом заохочення спонукати страхувальників до здійснення пробної або повторної купівлі рекламованого страхового товару/послуги в період, обмежений за часом.

До стимулювання відносять не лише розпродажі і знижки, обмежені за часом, але і довгострокове зниження цін або нові тарифи на страхові послуги в умовах цінових воєн. Обмежувачем часу тут виступає або вигідніша пропозиція компанії-конкурента, або психологічне звикання до пониженої ціни, яка через деякий час вже не сприймається як заохочення. Щоб постійно «підігрівати» попит і стимулювати збут, потрібні усе нові і нові цінові пропозиції.

Стимулююча реклама використовується у випадках, якщо вимагається:

- збільшити об'єми продажів страхових організацій в короткостроковому періоді;

- вивести на страховий ринок «новинку» (страхову послугу, що знаходиться на початковій стадії впровадження або новий страховий продукт із уже відомої страхової лінійки).

Для розповсюдження реклами у страховому бізнесі доцільно використовувати різноманітні засоби. Водночас, на наш погляд, дієвими засобами розповсюдження реклами у страхуванні є наступні:

- реклама в газетах та журналах, що є відносно недорогим засобом розповсюдження інформації й дозволяє клієнтам (страхувальникам) більш детально ознайомлюватися з послугами, що їм пропонує страхова організація. Якщо ці послуги призначені для юридичних осіб, то реклама страхових послуг відповідно має розміщуватися у бізнес-виданнях;

- для інформування чи нагадування про послуги страхової організації необхідно використовувати радіо рекламу, яка спрямовується до конкретної аудиторії чи охоплює досить значне коло слухачів і впливає на почуття людей, зокрема на почуття впевненості та захищеності від нещасних випадків;

- коли рекламне звернення страхової організації є детальним і складним, використовують адресну рекламу, якою є пряме адресне розповсюдження рекламних матеріалів поштою, в тому числі електронною, за принципом «в кожну хату». Означена реклама розповсюджується вчасно, носить особистий характер, може використовуватися для дії як на конкретну аудиторію, так і на загал, може бути конфіденційною;

- зовнішня реклама у страхуванні виступає засобом впливу на клієнта на вулиці чи під час поїздки. Нею є вивіски страхової організації, великі плакатні щити, на яких реклама має бути короткою, містити фірмовий знак і використовуватися для тих страхових послуг, що можна лаконічно представити;

- застосування особливих видів рекламування, зокрема публікацій ділових документів, звітів страховиків, інтерв'ю з власниками страхових організацій, оголошень про конкурси, нагороди, які сприятимуть популярності страховика.

З огляду на зазначене, застосування системного підходу до управління рекламною діяльністю у страховому бізнесі та формування його інформаційного забезпечення є одним із важливих чинників підвищення ефективності вітчизняного рекламного бізнесу.

Висновки. Отже, у статті досліджено теоретичні та практичні засад управління рекламною діяльністю в страховому бізнесі. В умовах ринкової

економіки жоден суб'єкт господарювання не може успішно функціонувати, не рекламуючи своєї продукції чи послуг. У страховому бізнесі реклама є найпереконливішим і найдешевшим способом інформування потенційних споживачів-страхувальників про певний страховий товар чи послугу. Якісно організована рекламна кампанія сприяє диференціації продукції та послуг страховиків-рекламодавців на страховому ринку, підвищенню її цінності для страхувальників, а відтак зростанню фінансової стійкості і конкурентоспроможності страхових організацій на означеному ринку.

Наявна ситуація на ринку страхових послуг спонукає страхові організації постійно удосконалювати та рекламувати свою діяльність, застосовуючи при цьому різноманітні моделі управління рекламною діяльністю. Особливості реклами у страховій діяльності пов'язані зі в першу чергу зі специфікою самого продукту означеної діяльності.

Визначено, що ефективність управління рекламною діяльністю у страховому бізнесі значною мірою залежить від інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень. Останнє необхідно формувати на основі системно підходу з використанням інформаційних систем і технологій.

Література:

1. Базилевич В. Д. Страхові послуги: підручник. У 2 част. Ч.1 /За ред. В.Д. Базилевича. К.: Логос, 2014. 496 с.
2. Бондаренко А. Ф., Моїсеєнко М. А., Таранченко А. Д. Стан та перспективи розвитку страхового маркетингу в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 12. С. 423–427.
3. Забурмеха Є. М. Теоретичні аспекти маркетингової орієнтованості страхових компаній. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 6. С. 115–120.
4. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 р. No 271/96-ВР [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про_рекламу.
5. Карпенко А. В., Хацер М. В. Сутність та місце реклами в діяльності підприємства в ринкових умовах. *Держава та регіони*. 2009. № 1. С. 70–74.
6. Клепікова О. В. Моделювання маркетингової стратегії страхової компанії. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2013. № 6 (147). С. 55–61.
7. Крючко Л. С., Кравченко Ю. В., Локотькова А. І. Управління рекламною діяльністю та напрями її вдосконалення. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 92–95.
8. Пластун В. Л., Домбровський В. С. Формування оптимального портфеля страхових послуг. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 335–341.
9. Прокопчук О. Т. Розвиток українського ринку страхових послуг в контексті забезпечення економічної безпеки країни. *Збірник праць Уманського національного університету садівництва*. 2019, Вип. 94. Ч. 2: Економічні науки. С. 69–85.
10. Прокопчук О. Т. Комунікації у страховому менеджменті. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2021. Випуск 99. С. 211–222.

11. Прокопчук О. Т., Цимбалюк Ю. А., Власюк С.А. Інвестиційна складова менеджменту страхових організацій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 17. С. 25–32.

12. Супрун А. А., Супрун Н. А. Страховий менеджмент: навч. посібник. Львів: Магнолія-2006, 2019. 301 с.

References:

1. Bazylevych, V. D. (2014). Strakhovi posluhy: pidruchnyk. U 2 chast. Ch.1 /Za red. V. D. Bazylevycha. K.: Lohos, 2014. 496 p. (in Ukrainian).

2. Bondarenko, A. F., Moiseenko, M. A., Taranchenko, A. D. (2016), Status and prospects of insurance marketing in Ukraine. *Global and national economic problems*, 2014 vol. 12, pp. 423–427. (in Ukrainian).

3. Zaburmekha, Ye. M. (2013), Theoretical aspects of marketing orientation of insurance company. *Bulletin of Khmelnytskii national university*, 2013, vol. 6, pp. 115–120. (in Ukrainian).

4. Law of Ukraine «About advertising» from 03.07.1996. No 271/96-VR Access mode: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/pro reklamu. (in Ukrainian).

5. Karpenko, A. V., Khatser, M. V. (2009). The essence and place of advertising in the enterprise in market conditions. *State and regions*, 2009, vol. 1, pp. 70–74. (in Ukrainian).

6. Klepikova, O. V. (2013). Modeling the marketing strategy of the insurance company. *Bulletin of the Taras Shevchenko Kyiv National University*, 2013, vol. 6 (147), pp. 55–61. (in Ukrainian).

7. Kriuchko, L., Kravchenko, Yu., Lokotkova, A. (2019). Management of advertising activity and directions of its improvement. *Economy and state*, 2019, vol. 11, pp. 92–95. (in Ukrainian).

8. Plastun, V. L., Dombrovskiy, V. S. (2012). Formation of an optimal portfolio of insurance services. *Current economic problems*, 2012, vol. 1, pp. 335–341. (in Ukrainian).

9. Prokopchuk, O. T. (2019). Development of the Ukrainian market of insurance services in the context of ensuring the economic security of the country. *Collection of works of Uman National University of Horticulture*, 2019, vol. 94, no. 2, pp. 69–85. (in Ukrainian).

10. Prokopchuk, O. T. (2021). Communications in insurance management. *Collection of scientific works of Uman National University of Horticulture*, 2021, vol. 99, pp. 211–222.

11. Prokopchuk, O. T., Tsimbalyuk, Yu. A., Vlasjuk, S. A. (2021). Investment component of management of insurance organizations. *Investments: practice and experience*, 2021, vol. 17, pp. 25–32. (in Ukrainian).

12. Suprun, A. A., Suprun, N. A. (2019). *Insurance management*. Lviv: Maghnolija-2006, 2019. 301 p. (in Ukrainian).

Annotation

Prokopchuk O. T.

Management of advertising activities of an insurance organization

The development of insurance relations in Ukraine at the present stage is characterized as the development of technology and increased competition in the financial services market, requiring insurers to find modern, low-cost and efficient

channels of insurance products. Therefore, the main principles in the management of the insurance organization are the principles of marketing, research of the insurance market and influence on it in order to obtain the maximum profit of the insurer. The successful operation of any insurance organization depends on its effective management through a marketing system.

The role of advertising in modern society in general is quite high. In this regard, the growing importance of managers' knowledge of the role of advertising in modern society and the principles of behavioral attitudes in this field of professional activity. The use of marketing communications and the development of methods of advertising is typical for all areas of the domestic economy. Therefore, the effectiveness of insurance companies due to the specifics of the industry largely depends on the structure and planning of advertising activities and the choice of advertising strategy, forming a stable demand for their products.

The key goal of advertising in the insurance business is to increase the income of insurance companies operating in the insurance market by increasing demand for insurance services or insurance products sold. It is determined that advertising in the insurance business is a set of organizational and technical advertising activities aimed at creating and maintaining the required level of sales of insurance services, rapid response to changing market conditions, taking the necessary measures to neutralize competitors, ensuring a positive image of insurance companies. The key goals of advertising directly follow from the communication policy of the insurance organization, which is determined by the marketing strategy.

The current situation in the market of insurance services encourages insurance companies to constantly improve and promote their activities, while using various models of advertising management. The peculiarities of advertising in insurance activities are primarily related to the specifics of the product of the activity. It is determined that the effectiveness of advertising management in the insurance business largely depends on the information support of management decisions. The latter must be formed on the basis of a systematic approach using information systems and technologies.

Key words: insurance, insurance organization, insurance business, marketing, advertising, information systems and technologies.

ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО СПОЖИВАННЯ СВИНИНИ В УКРАЇНІ

С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук

О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

М. А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук

О. С. ТУПЧІЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

К. Ю. СОКОЛЮК, кандидат економічних наук

Одеська національна академія харчових технологій

У статті проаналізовано сучасний стан споживання м'яса та м'ясопродуктів в Україні, визначено основні зміни у попиті і пропозиції м'яса. Досліджено обсяги виробництва і споживання м'яса та м'ясопродуктів на одну особу населення в Україні, виявлено наявність і щільність зв'язку між попитом і пропозицією м'яса загалом та за видами. Запропоновано чотири базові тези, які можна озвучувати в контексті розгляду можливих заходів щодо стимулювання внутрішнього споживання м'яса в Україні.

Ключові слова: споживання м'яса, виробництво м'яса та м'ясопродуктів, ринок м'яса, продовольча безпека, стимулювання внутрішнього споживання м'яса

Постановка проблеми. Рівень споживання м'яса в Україні, традиційно, є значно вищим порівняно з середнім рівнем споживання в світі. Необхідно зауважити, що культура та раціони харчування значно різняться від країни до країни світу. Наприклад, в 1,3 мільярдній Індії більша частина населення практикує вкрай обмежене споживання тваринних протеїнів. Водночас, порівняно з країнами ЄС українці споживають м'яса щонайменше на 30–40 % менше. Обсяги виробництва м'яса справляють значний вплив на рівень їх споживання. Відповідно цей фактор потребує особливого вивчення з позиції достатності виробництва аграрно-продовольчої продукції. Споживання м'яса та м'ясних продуктів в Україні зумовлено видовою структурою їх пропозиції. На вибір певного виду м'яса впливають доходи громадян, рівень виробництва продукції та імпорту продукції, вподобання споживачів, смакові якості продукції, релігійні чинники, сезонність виробництва і т.ін.

Проблеми прогресивного функціонування м'ясопродуктового підкомплексу ускладнюються ще й тим, що в Україні досі не сформовані тенденції сталого ринку м'яса. Його складний стан зумовлений спадом виробництва, основними причинами якого є відсутність мотивації у виробників м'ясної продукції, диспропорції цін і доходів від її виробництва та реалізації, низький рівень державної підтримки сільськогосподарського виробника, інфляційні процеси, які відбуваються в державі тощо.

Свинина – єдиний вид м'яса, споживання якого зросло в 2021-му. За попередніми оцінками Мінагрополітики, споживання свинини та м'ясопродуктів з неї у 2021-му на 3,7 % більше ніж роком раніше. Профільне міністерство оцінює цьогорічне середньодушове споживання свинини та м'ясних виробів з неї у 19,5 кг на особу (в перерахунку на м'ясо). Це на 0,7 кг чи 3,7 % перевищує минулорічний показник. Такий приріст «перекрив» відповідне скорочення споживання яловичини та м'яса птиці, тож м'ясний раціон середньостатистичного українця за попередніми оцінками залишається на рівні 2020-го – 53,8 кг у перерахунку на м'ясо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми продовольчої безпеки нашої держави зумовлена як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами, пов'язаними із зміною соціально-економічної ситуації, реформами в основних галузях економіки, політичної, щодо розвитку агропродовольчого комплексу. Функціонування ринку м'яса та м'ясопродуктів постійно залишається предметом уваги як державних органів влади, так і науковців. Серед численних досліджень варто виділити праці П. Т. Саблука, Ю. О. Нестерчук, О. М. Варченко, І. В. Свиноуса і О. В. Липкань, А. А. Сахно, В. С. Дієсперова, О. В. Шлапак. Проблеми споживання м'яса та м'ясопродуктів знайшли своє відображення в публікаціях Сегеди С. А., Козак О. А і Музики Б. Б. та інших науковців. Проте залишається ряд невирішених питань щодо норм споживання м'яса та м'ясопродуктів, їх залежність від обсягів виробництва й імпорту продукції, доходів громадян.

Мета дослідження – проаналізувати обсяги споживання м'яса та м'ясопродуктів на одну особу населення в світі та Україні, та розглянути можливі заходи, щодо стимулювання внутрішнього споживання м'яса в Україні.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові роботи вітчизняних і зарубіжних вчених з дослідження проблем споживання продуктів харчування в цілому і свинини зокрема. У процесі дослідження використано такі методи: узагальнення, теоретичного узагальнення, аналізу, порівняння, абстрагування, формалізації, діалектичного пізнання, монографічний.

Результати дослідження. Питання гарантування продовольчої безпеки особливо актуалізуються в період економічних трансформацій, розбалансованості внутрішнього ринку, політичних потрясінь тощо. Рівень споживання м'яса в Україні пов'язаний зі світовими тенденціями розвитку економіки та сільського господарства. Особливо впливає на споживання м'яса зростання доходів населення. З початку двохтисячних років динаміка споживання м'яса в Україні залишалася стабільно-зростаючої, поступово наближаючись до рівня споживання м'яса в країнах Європейського Союзу (рис. 1). Падіння купівельної спроможності населення призвело до відчутного сповільнення динаміки нарощування споживання. За сім останніх років Україна так і не змогла повернутися до рівня докризового споживання м'яса.

Незважаючи на загальноприйнятий стереотип щодо переважного споживання свинини в Україні, насправді обсяги споживання цього виду м'яса є доволі помірними і співставними з середнім рівнем споживання свинини в світі (рис. 2).

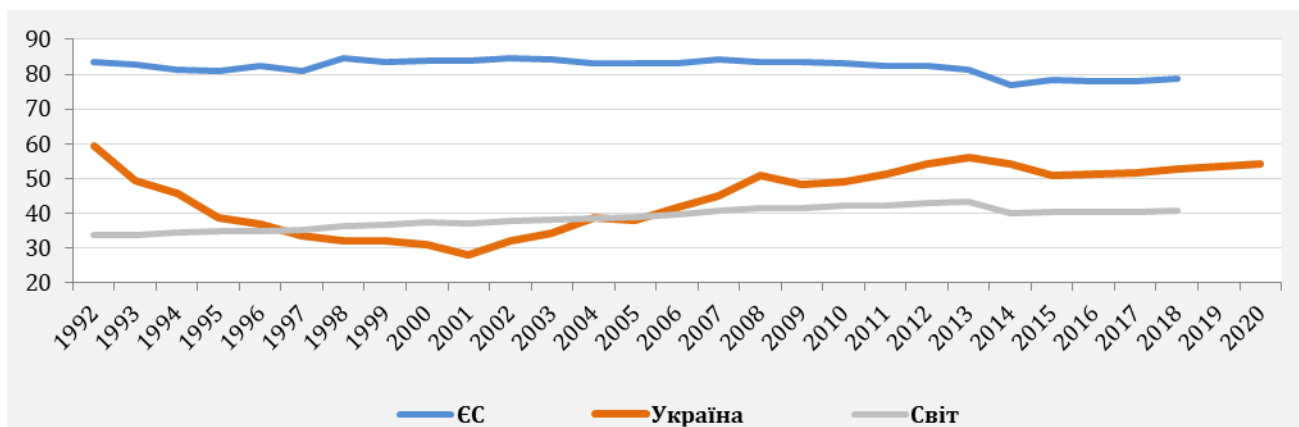


Рис. 1. Динаміка споживання всіх видів м'яса в світі та Україні, кг/1 людину в рік

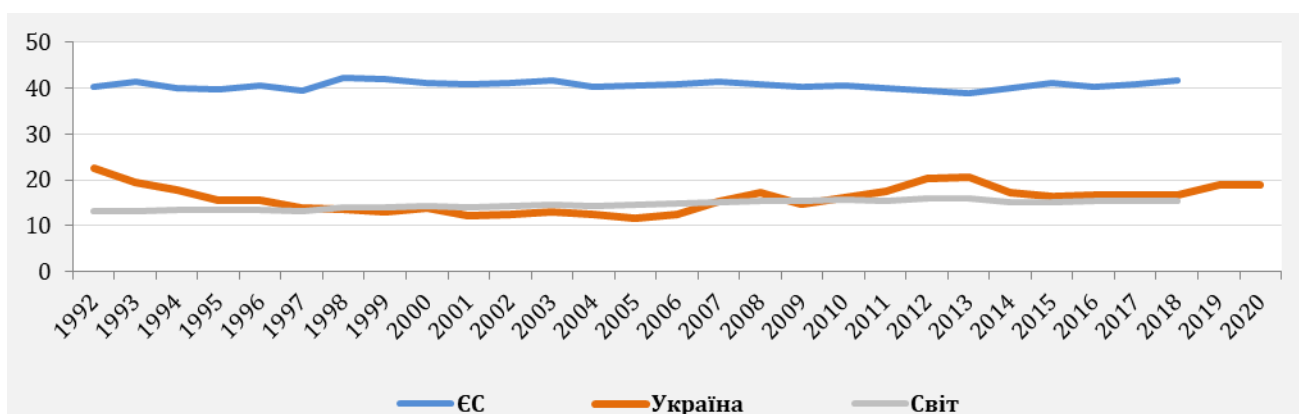


Рис. 2. Динаміка споживання свинини в світі та Україні, кг/1 людину в рік

Водночас порівняно з мешканцями країн ЄС українець споживає свинини в 2,5 рази менше. Слід відзначити, що за рівнем споживання м'яса птиці – основного конкурента свинини на ринку м'яса – ситуація в Україні є значно кращою. Україна входить до переліку країн-лідерів за обсягами споживання м'яса птиці. Починаючи з 2013 року за рівнем споживання м'яса птиці Україна стабільно випереджала ЄС (рис. 3).

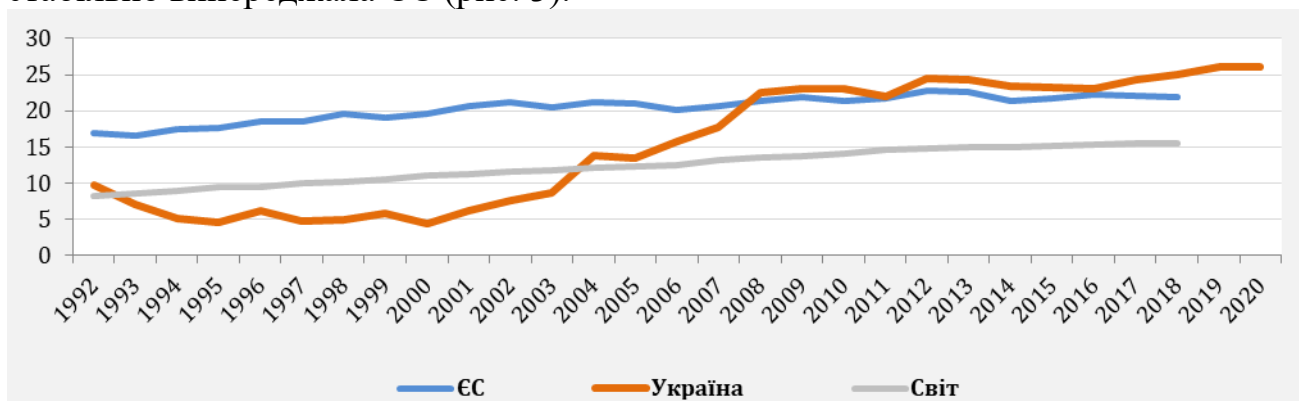


Рис. 3. Динаміка споживання м'яса птиці в світі та Україні, кг/1 людину в рік

Є чотири базові тези, які можна озвучувати в контексті розгляду можливих заходів щодо стимулювання внутрішнього споживання м'яса в Україні:

- Міністерства охорони здоров'я України затвердило Наказ від 03.09.2017 №1073 «Про затвердження Норм фізіологічних потреб населення України в основних харчових речовинах та енергії», яким дещо змінило підходи до норми харчування населення України. Відбувся перехід від нормативів споживання за конкретними продуктами до більш збалансованого підходу за потребами населення у білках, жирах, вуглеводах та енергії. Однозначна рекомендація: «Для раціонів всіх категорій населення, особливо дітей, споживати менше харчових продуктів, які містять вуглеводи, а у структурі білкової їжі перевагу віддавати протеїнам тваринного походження»;

- «Рівень споживання м'яса в Україні є нижчим на 30–40 % порівняно з країнами ЄС»;

- «Через низькі темпи відновлення економіки Україна так і не змогла повернутися на докризовий рівень споживання основного протеїнового продукту в раціоні українця – м'яса».

- «Українці фактично половину всіх сукупних витрат спрямовують на купівлю харчових продуктів. М'ясопродукти найбільш коштовний товар у споживчому раціоні. Виникає необхідність в державній допомозі».

В той же час в разі застосування окремих заходів «продуктової» підтримки, відповідні заходи мають бути гнучкими. Так за динамікою споживання та порівняльними характеристиками ринок м'яса птиці не може вважатися кризовим.

Програма стимулювання споживання, повинна буди комплексною та охоплювати не тільки м'ясопродукти, але й молокопродукти, овочі і фрукти, хлібобулочні вироби, тощо. Можлива комбінація певних продуктових товарів.

Питання щодо розробки та впровадження інструменту адресної продовольчої допомоги в контексті підтримки груп населення, що потребують соціального захисту, вже неодноразово підіймалось на державному рівні. Найчастіше, це питання підіймалося в періоди стрімкого зростання цін на продовольчі ресурси.

Були розроблені декілька концептуальних механізмів впровадження відповідного інструментів на рівні Міністерства соціальної політики. Було реалізовано проект «Удосконалення системи соціальної допомоги», що фінансувався за кошт Міжнародного банку реконструкції та розвитку, в якому питання реалізації адресної продовольчої допомоги також підіймалося. Однак до фактичного запровадження даного інструменту на національному рівні не дійшло.

Діюча система соціальної підтримки населення в Україні є надмірною складною і непрозорою. Серед основних проблем чинної системи є:

- Низький рівень охоплення бідного населення соціальною підтримкою. За наявними оцінками менше 50 % бідних (згідно з критерієм прожиткового мінімуму) одержують будь-яку соціальну підтримку;

- Низька адресність соціальної підтримки. Соціальні трансферти по факту є несправедливим: 20 % потрапляють до бідних, інші надаються небідному населенню;

- Вікно можливостей для шахрайства при оформленні соціальної допомоги все ще залишається відритим. При цьому складність оформлення документів для отримання соціальної допомоги і «ручний» режим відбору отримувача часто відрізає від допомоги людей, які дійсно потребують цієї підтримки.

Основна проблема всієї системи соціальної допомоги до цього часу також не вирішена. Рішення про надання допомоги відбувається без урахування результатів співставлення рівня реальних доходів і власності, наявної в розпорядженні одержувача допомоги, з рівнем витрат. Отримувач перевіряється лише за умови виникнення підозри у соціального інспектора.

Вся система соціальної підтримки в Україні продовжує працювати за принципом запиту «від громадянина до держави».

Традиційні системи адресної продовольчої допомоги є достатньо дорогим інструментом підтримки. Аргументація щодо впровадження таких інструментів може бути нівельована фактором відсутності в Україні прозорої та ефективної системи адміністрування соціальної допомоги. Менше 50% домогосподарств бідних (згідно з критерієм прожиткового мінімуму) одержують будь-яку соціальну підтримку.

Програма компенсації витрат на продовольчі продукти. Федеральна програма допомоги мешканцям США, які не мають доходів або мають низькі доходи. Відповідає за програму Міністерство сільського господарства США. В теперішній час кошти розподіляються за допомогою пластикових карт, що обертаються в спеціальній системі EBT (Electronic Benefit Transfer). Раніше для цього використовувалися паперові талони номіналом 1, 5 і 10 доларів США. Дані талони могли бути використані для придбання будь-яких продуктів в магазинах. Програму було запущено ще в 1939 році. В 1943 році, після стабілізації ситуації в економіці, програму зупинили. З 1963 програму було поновлено на постійній основі.

Домогосподарства можуть використовувати SNAP для покупки харчових продуктів, таких як хліб і крупи, фрукти та овочі, м'ясо, риба і молочні продукти. Пільги за програмою SNAP не можуть бути використані для покупки будь-яких алкогольних або тютюнових виробів або будь-яких непродовольчих товарів, таких як предмети домашнього вжитку, вітаміни і ліки.

Пільги за програмою SNAP надаються щомісяця за допомогою електронних дебетових карт (EBT), які використовуються для покупки продуктів в більш ніж 238 000 авторизованих роздрібних продавців по всій країні.

Станом на 2020 рік продовольчу допомогу отримували 49,9 млн. чоловік з 21 млн. домогосподарств, 69,5 млн домогосподарств з дітьми користуються даною програмою. Середній місячний розмір виплат по програмі на особу – 155 \$. Загальний бюджет програми – 79,2 млрд. \$.

Науковці США довели, що кожен витрачений 1 \$ по програмі SNAP призводить до генерації 1,73 \$ в економічній діяльності. Бюджетне управління Конгресу також класифікувало SNAP, як один з найбільш економічно ефективних механізмів прискорення економічного зростання та створення робочих місць в слабкій економіці.

По факту SNAP є не тільки наймасштабнішою соціальною програмою по забезпеченню продовольчої безпеки у світі, але й найбільшою програмою підтримки аграрного комплексу, зважаючи, що кошти можна витратити лише на продукти внутрішнього виробництва.

Економічний фактор – рівень доходів домогосподарства в Україні є ключовим фактором для забезпечення достатнього та якісного рівня споживання базових продуктів харчування. Фактор фізичної доступності продуктів для України не є визначальним.

Домогосподарства населення з середньодушовими загальними доходами на рівні фактичного прожиткового мінімуму споживають на 13 % менше білків, жирів – на 12 %, вуглеводів – на 5 %, загальна енергетична цінність на 9 % нижча порівняно з середнім домогосподарством.

Чутливість обсягів споживання різних груп товарів від рівня доходів істотно варіюється. Найменш чутливими до рівня доходів є обсяги споживання хліба і хлібопродуктів, яйця, рослинних олій, картоплі, цукру тощо. Водночас на рівень обсягів споживання м'яса, риби, фруктів та овочів вплив фактору доходів домогосподарства є ключовим.

Домогосподарства з доходами на рівні фактичного прожиткового мінімуму споживають на 26 % менше м'яса та м'ясопродуктів, риби – на 20 %, молока – на 20%, фруктів на 31 % нижче порівняно з середнім домогосподарством (табл. 1).

Розшарування домогосподарств населення за рівнем доходів призвело до суттєвих диспропорцій їх споживчих корзин, що створює ризики для подальшого становлення і розвитку здорової нації в цілому. Домогосподарства, що живуть на межі прожиткового мінімуму споживають на 20-30% менше базових продуктів харчування: м'яса, молока, риби, овочів та фруктів. Необхідне залучення наукової бази/обґрунтування/наслідків щодо ризиків дефіциту споживання щоденного раціону українця.

Висновки. Помірне підвищення цін дозволило внутрішньому ринку поглинути більші обсяг як вітчизняної промислової свинини, так і імпортованої сировини. З іншого боку, саме активніша пропозиція цього виду м'яса певною мірою стримала здороження свинини для кінцевого споживача. Водночас, це вкотре підтвердило тезу, що за можливості українці охоче збільшують кількість свинини у раціоні, а прогнози експертів профільного міністерства дають сподівання на відносно сталий попит на цей вид м'яса у 2022-му.

На рівень зміни обсягу споживання м'яса та м'ясопродуктів найбільший вплив виявляють розмір середньомісячної заробітної плати, обсяги виробництва та імпорту продукції.

Табл. 1. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах залежно від розміру середньодушових еквівалентних загальних доходів в 2020 році у середньому за місяць у розрахунку на одну особу, кг

	Хліб і хлібні продукти	М'ясо і м'ясопродукти	Риба і рибопродукти	Молоко та сир (в перерахунку на молоко)	Яйця, штук	Олія та інші рослинні жири	Фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кавуни, дині	Овочі, гриби	цукор, використаний на кондитерські вироби),	Картопля
Всі домогосподарства	8,1	4,6	1,5	13,0	20	1,4	5,2	8,8	2,6	6,2
Із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, грн										
до 3000,0	7,8	3,2	1,1	9,4	17	1,3	3,3	6,9	2,2	5,9
4000,1–5000,0	8,1	4,5	1,4	12,8	20	1,5	4,9	8,7	2,6	6,3
6000,1–7000,0	8,2	5,2	1,7	14,3	21	1,5	6,0	9,6	2,8	6,4
8000,1–9000,0	8,1	5,0	1,6	15,3	22	1,4	6,1	9,3	2,8	6,5
10000,1–11000,0	7,7	6,1	1,7	16,9	21	1,6	7,7	10,4	2,9	5,9
понад 12000,0	6,9	6,7	1,7	16,8	21	1,2	8,7	11,0	2,6	5,2
нижче середнього рівня загальних доходів (5616 грн)	8,1	4,1	1,3	11,8	19	1,4	4,5	8,3	2,5	6,2
нижче медіанного рівня загальних доходів (4955 грн)	8,1	4,0	1,3	11,6	19	1,4	4,3	8,1	2,5	6,2
нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (1902 грн)	7,3	2,0	0,7	6,4	17	1,4	2,2	5,2	1,8	5,8
нижче фактичного прожиткового мінімуму (3661 грн)	8,1	3,4	1,2	10,4	17	1,4	3,6	7,4	2,3	6,2

Таким чином зростання доходів громадян є вагомим фактором збільшення споживання продукції. Також це потребує інтенсифікації розвитку галузі тваринництва. Механізм адресної продовольчої допомоги – один з найбільш ефективних у забезпеченні продовольчої безпеки – приклад США. Країна, яка бажає застосовувати даний механізм, повинна усвідомити необхідність значних бюджетних асигнувань на тлі чіткого розуміння портрету потенційних реципієнтів та зрозумілих алгоритмів впровадження.

Крім соціального ефекту дана програма є ефективним інструментом підтримки аграрного сектору, фактично субсидується гарантований додатковий попит. Цікавий досвід організації програм адресної допомоги через приватні

благодійні фонди із залученням торгівельних мереж та агарних виробників. Даний механізм є більш гнучким та менш забюрократизованим ніж державний. В той же час, при успішній апробації, можливе лобіювання прямого субсидування фонду з боку державного бюджету.

Література:

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2018 рік / за ред. О. М. Прокопенко. Київ: Держстат, 2019. 59 с.
2. Варченко О. М., Артимонова І. В., Копитець Н. Г. Організаційно-економічні засади формування попиту на ринку м'ясної продукції в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2018. № 2. С. 166–172.
3. Варченко О. М., Свиноус І. В., Липкань О. В. Особливості формування попиту на продовольство в сучасних умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 1 (187). С. 50–61.
4. Власенко І. Г., Власенко В. В., Лоянич Г. С. Стан виробництва і споживання м'яса в Україні. *Товари і ринки*. 2016. № 2. С. 21–31.
5. Гончарук І. В. Роль сільськогосподарських кооперативів у забезпеченні сталого розвитку сільських територій Вінницької області. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 8. С. 56–67.
6. Дієсперов В. С. Скотарство як найбільш проблемна галузь тваринництва. *Економіка АПК*. 2016. № 2. С. 38–45.
7. Карп'як М. О. Ринок м'яса та м'ясопродуктів в Україні в умовах євроінтеграції: зовнішньоекономічні аспекти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2018. Вип. 3. С. 18–21.
8. Кернасюк Ю. Ринок м'яса: основні тренди. *Агробізнес сьогодні*. 2018. Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichniy-hektar/item/11153-gynok-miasa-osnovnitrendy.html>
9. Ляховська О. В. Основні тенденції зовнішньої торгівлі України м'ясом та м'ясними продуктами. *Агросвіт*. 2020. № 4. С. 70–75.
10. Мудрак Р. П., Музика Б. Б. Споживання м'яса та м'ясопродуктів в Україні: сучасний стан і перспективи. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 3–4. С. 25–28.
11. Салькова І. Ю., Фуштей Л. Л. Теоретичні основи та можливості розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 226–230.
12. Сегеда С. А. Аграрно-продовольче забезпечення населення України. *Економіка АПК*. 2017. № 10. С. 40–48.
13. Сегеда С. А. Характеристика споживання продовольства в Україні та основні фактори впливу на його рівень. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 2 (2). С. 197–201.

References:

1. Balances and consumption of basic foodstuffs by the population of Ukraine in 2018 / ed. OM Prokopenko. Kyiv: State Statistics Service, 2019. 59 p. (in Ukrainian).
2. Varchenko, O. M., Artimonova, I. V., Kopytets, N. G. (2018). Organizational-economic principles of demand formation in the meat market in Ukraine. *Sustainable economic development*, 2018, no. 2, pp.166–172. (in Ukrainian).
3. Varchenko, O. M., Svinous, I. V., Lipkan, O. V. (2017). Features of formation demand for food in modern conditions. *Current problems of the economy*, 2017, no. 1 (187), pp. 50–61. (in Ukrainian).
4. Vlasenko, I. G., Vlasenko, V. V., Loyanich, G. S. (2016). State of production and meat consumption in Ukraine. *Goods and markets*, 2016, no. 2. pp. 21–31. (in Ukrainian).
5. Goncharuk, I. V. (2017). The role of agricultural cooperatives in providing sustainable development of rural areas of Vinnytsia region. *Economy, finance, management: current issues of science and practice*, 2017, no. 8, pp. 56–67. (in Ukrainian).
6. Diesperov, V. S. (2016). Livestock as the most problematic branch of animal husbandry. *Economics of agro-industrial complex*, 2016, no. 2, pp. 38–45. (in Ukrainian).
7. Karpyak, M. O. (2018). The market of meat and meat products in Ukraine in the conditions. European integration: foreign economic aspects. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 2018, iss. 3, pp. 18–21. (in Ukrainian).
8. Kernasyuk, Y. (2018). Meat market: main trends. Agribusiness today. 2018. URL: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/11153-rynok-miasa-osnovnitrendy.html>
9. Lyakhovska, O. V. (2020). The main trends in Ukraine's foreign trade in meat and meat products. *Agrosvit*, 2020, no. 4, pp. 70–75. (in Ukrainian).
10. Mudrak, R. P., Muzyka, B. B. (2015). Consumption of meat and meat products in Ukraine: current state and prospects. *Economic Journal-XXI*, 2015, no. 3–4, pp. 25–28. (in Ukrainian).
11. Salkova, I. Yu., Fushtei, L. L. (2018). Theoretical bases and possibilities of development of meat product subcomplex of Ukraine. *Global and national economic problems*, 2018, iss. 22, pp. 226–230. (in Ukrainian).
12. Segeda, S. A. (2017). Agrarian and food security of the population of Ukraine. *Economics of agro-industrial complex*, 2017, no. 10, pp. 40–48. (in Ukrainian).
13. Segeda, S. A. (2015). Characteristics of food consumption in Ukraine and the main factors influencing its level. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 2015., no. 2 (2), pp. 197–201. (in Ukrainian).

Annotation

Sokolyuk S. Yu., Zharun E. V., Koroteev N. A., Tupchiy O. S., Sokolyuk K. Yu.
Measures to encourage internal pork consumption in Ukraine

The article analyzes the current state of consumption of meat and meat products in Ukraine, identifies the main changes in demand and supply of meat. The volumes of production and consumption of meat and meat products per capita in Ukraine were studied; the presence and density of the relationship between supply and demand of meat in general and by species were identified. Four basic theses are proposed, which can be voiced in the context of consideration of possible measures to stimulate domestic meat consumption in Ukraine.

Among the important factors of society's activity is the provision of its wholesome food. Meat is one of the most important foods in human nutrition. It is the main source of essential animal protein for the human body.

Accordingly, the development of man and the structural components of his resource potential is largely determined by the level of consumption of meat and meat products in accordance with the needs of the body according to scientifically sound standards, rational species structure, range. The volumes of consumption of meat and meat products per capita in Ukraine are analyzed, to identify the presence and density of the relationship between supply and demand of meat in general and by species, to determine the variation of the result from the factors influencing it.

Moderate price increases allowed the domestic market to absorb more domestic and imported pork. On the other hand, the most active supply of this type of meat to some extent restrained the rise in price of pork for the final consumer. At the same time, this reaffirmed the thesis that Ukrainians are willing to increase the amount of pork in the diet if possible, and the forecasts of experts of the relevant ministry give hope for relatively stable demand for this type of meat in 2022.

The level of change in the consumption of meat and meat products is most influenced by the size of the average monthly wage, production and imports. Thus, the growth of citizens' incomes is an important factor in increasing product consumption. It also needs to intensify the development of the livestock industry. The targeted food aid mechanism is one of the most effective in ensuring food security – the example of the United States. A country wishing to apply this mechanism should be aware of the need for significant budget allocations against the background of a clear understanding of the portrait of potential recipients and clear implementation algorithms. In addition to the social effect, this program is an effective tool to support the agricultural sector, in fact, subsidized guaranteed additional demand.

Key words: meat consumption, meat production and meat products, meat market, food security, stimulating the internal consumption of meat.

РОЗВИТОК ЗЕМЕЛЬНОГО РИНКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

С. М. КОЛОТУХА, кандидат економічних наук

К. М. МЕЛЬНИК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджено проблеми запровадження ринку землі та фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору економіки України. Розглянуто основні аспекти проведення охоронних заходів щодо використання земельних ресурсів та фінансової підтримки аграрного сектору. Доведено, що ефективність фінансово-кредитних механізмів забезпечення розвитку аграрного сектору економіки залежить від ефективно сформованої фінансової політики галузі та держави в цілому, що буде сприяти об'єднанню економічних інтересів аграрних товаровиробників та держави.

Ключові слова: аграрний сектор, ринок землі, фінансово-кредитне забезпечення, державна підтримка, кредитний механізм, бюджетні кошти, земельно-іпотечне кредитування, земельний (іпотечний) банк.

Постановка проблеми. Ринок землі для багатьох країн світу служить одним із потужних факторів розвитку економіки та її стабільності. В Україні, як і в інших країнах з ринковою економікою, ринок землі має стати важливою сферою, без якої даремно сподіватись на ефективне функціонування складного механізму ринкової економіки.

Війна, яку Росія розв'язала проти України ставить під загрозу економічний розвиток країни. Це спонукає до пошуку шляхів розвитку економіки держави та виокремлення тих галузей, які зможуть у короткостроковій перспективі забезпечити її ефективне економічне зростання. Однією із таких галузей, що спроможна забезпечити ріст економіки є аграрна. А тому розвиток земельного ринку в нинішніх умовах є беззаперечним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання проблем формування ринку землі в Україні, як теоретичного, так і практичного спрямування розглядаються у працях багатьох науковців, зокрема, таких вчених-економістів як: Я. М. Гадзала і Ю. Я. Лузана, Н. В. Ласкіна, В. А. Голяна, В. Д. Лагутіна, М. П. Логінова, Ю. О. Лупенка, О. В. Ходаківської, Д. О. Мельничука, В. Я. Месель-Веселяка, В. П. Рябоконя, М. М. Федорова, Л. Д. Тулуша, знаних іноземних науковців та багатьох інших вітчизняних вчених. Проте, в умовах ринку і розвитку різних форм господарювання багато аспектів цієї важливої проблеми вимагають подальших поглиблених досліджень з метою пошуку довгострокового стратегічного плану розвитку земельних відносин в Україні та

надання переваги обґрунтуванню короткострокових стратегій.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, провідних спеціалістів у сфері земельного ринку аграрного сектора України. У процесі його здійснення використано такі наукові методи як: абстрактно-логічний, монографічний, емпіричний, економіко-статистичний, а також системного підходу до рішення проблем.

Метою дослідження даної публікації є запровадження цивілізованого ринку земель в Україні та окреслення основних напрямів його державного економіко-правового регулювання, зокрема, посилення ролі фінансових аспектів їх розвитку.

Результати дослідження. Сільськогосподарська галузь є критичною для забезпечення продовольчої безпеки України. Україна володіє значним земельним потенціалом, який становить 5,7 % території Європи. Із 60,3 млн гектарів майже 70 % становлять сільськогосподарські угіддя з високою родючістю [1].

Системні економічні перетворення аграрного сектора економіки в умовах нестабільності й невизначеності зумовлюють необхідність адаптації сільськогосподарських підприємств до ринкового середовища. Однією з найбільш гострих є проблема ресурсного забезпечення підприємств, передусім, фінансового. Несприятливі умови зовнішнього фінансування, скорочення обсягів бюджетних асигнувань, брак власних коштів спонукають суб'єктів господарювання до підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Розробка дієвого економічного механізму фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств передбачає пріоритетність власних фінансових ресурсів (залучення, прирощення, ефективний розподіл тощо) та створення необхідних умов для селективної державної підтримки.

Умовою нормального функціонування процесів розширеного відтворення в економіці є наявність фінансових ресурсів. Відсутність фінансової бази створює проблеми не лише простого, але і розширеного відтворення. Пошук джерел фінансування є основою механізму розширеного відтворення, від їх властивостей багато в чому залежить структура механізму, особливості його функціонування і ефективність.

Ресурсний потенціал вітчизняного сільського господарства знаходиться на рівні розвинених західних країн (табл. 1).

За площею сільськогосподарських угідь та ріллі на одного мешканця Україна поступається лише Канаді та США і має їх у 2,5 рази більше ніж у країнах ЄС. За рахунок родючості земель виробництво зерна на одного жителя в нас перевищує на 10–15 відсотків показники США і Канади та майже втричі – країн ЄС. Разом з тим, починаючи з 2013 року внаслідок щорічного безконтрольного нарощування експорту зерна до країн ЄС витрати його для власного виробництва скоротилося з 32 % до 11,6 % замість 40–50 %, що мають країни ЄС від власного та експортованого з України та інших країн [2].

Табл. 1. Ресурси сільського господарства провідних країн світу і України в 2020 році

Показник	Країни				Країни ЄС
	США	Канада	Польща	Україна	
Сільськогосподарські угіддя:					
на одного жителя, га	1,25	1,56	0,38	0,93	0,36
з них ріллі, га	0,48	1,04	0,29	0,74	0,21
Виробництво зерна на одного жителя країни, кг	1444	1528	707	1688	617
Експорт зерна, млн.тонн	90,1	26,0	1,0	60,0	98,6
Імпорт зерна, млн тонн	7,4	1,9	2,0	0,15	92,4
Витрати зерна для власного виробництва, %	7,4	1,9	2,0	0,15	92,4

Примітка: складено авторами за даними [2]

Виходячи з цього, Україна має нижчі показники виробничо-економічної діяльності в порівнянні з провідними країнами світу (табл.2).

Табл. 2. Результати виробничо-економічної діяльності провідних країн світу та України в 2019-2020 маркетинговому році

Показники	Країни				Країни ЄС
	США	Канада	Польща	Україна	
ВВП на одну особу, тис. дол. США	64,3	46,3	15,4	2,6	33,0
Додана вартість на 1 га, дол. США	1072	684	1342	350	2433
Середня зарплата населення, дол. США	2942	2692	842	383	1761
Споживання на одну особу населення за рік, кг:					
м'яса і м'ясних продуктів	90,7	84,0	71,9	45,6	69,8
з нього свинина	23,0	37,0	41,0	13,0	31,3
Споживання молока, кг	276	428	279	185	257

Примітка: складено авторами за даними [2]

Виробництво валового внутрішнього продукту в розрахунку на одного жителя України у шість разів менше, ніж у Польщі та у 12 разів – ніж у країнах ЄС. Значне зниження економічних показників держави та платоспроможності населення вплинуло на рівень формування споживчого кошика. Вартість фактичного продовольчого кошика 2020 року становила 46 % вартості кошика

раціональної кількості продуктів. Споживання за рік 45,6 кг м'ясних та 185 кг молочних продуктів за рекомендованої норми ВООЗ відповідно 80 та 380 кг спричиняє перехід значної частини населення країни на переважно вуглеводне харчування. Середня енергетична цінність денного продовольчого кошика українців знизилася до 2077 ккал, що становить лише 74 % раціональної норми.

Наприклад, зерновий потенціал Нідерландів становить 88 кг на одного жителя на рік. Закупивши 14,6 млн тонн зерна за ціною 220 дол. за тонну на суму 3,2 млрд дол. та переробивши його на м'ясу і молочну продукцію, за експорт 1,7 млн тонн м'ясної продукції країна отримала 9,9 млрд дол., а за експорт 1,2 млн тонн молочної – ще 8,8 млрд дол. Тобто вся сума експорту Нідерландів – 18,7 млрд дол. майже у шість разів перевищує вартість закупленого зерна. Для процесу переробки зерна на м'ясо і молоко держава залучає безробітну робочу силу з інших країн, зокрема і з України. Валовий внутрішній дохід на одну особу населення у Нідерландах сягає 48 754 дол. проти 2600 дол. в Україні, тобто більше ніж у 18 разів.

Від експорту 60 млн тонн зерна за ціною 155 дол. за тонну вітчизняні виробники одержують 9,3 млрд дол. виручки, залишаючи власне населення без роботи та необхідного споживання м'ясних і молочних продуктів. На системі імпорту зерна і переробки його на м'ясні та молочні продукти організоване аграрне виробництво Німеччини, де при власному вирощуванні 38 млн тонн імпорт збіжжя сягнув 9,9 млн тонн. ВВП на особу становить 44976 дол. та споживання м'яса – 66 кг, молока – 236. Понад як по 14 млн тонн збіжжя імпортують Італія та Іспанія, гарантуючи ВВП на особу відповідно 32747 і 28354 дол, споживання м'яса відповідно 80 і 100 кг, молока – 228 кг.

Сукупно країни ЄС мають 511 млн чоловік населення і виробляють зерна 274 млн тонн, тобто 536 кг на одного жителя, імпортують 87 млн тонн високоякісного зерна з України та інших країн, і одночасно експортують 96 млн тонн власного зерна. Одна тонна збіжжя з України їм дістається за 155 дол, а експорт їхнього становить – 250–260 дол. На цій операції країни ЄС ще додатково мають 1,3 млрд дол. На противагу країнам ЄС ВВП на одну людину в Україні у 2020 році знизилося до 2600 дол., що менше ніж у Казахстані – 8756 дол., Монголії – 3620 дол., Вірменії – 3937 дол., природні та виробничі ресурси яких не відповідають українським.

Єдиним виходом на сьогодні є скорочення експорту зерна до загального обсягу 42 млн тонн. Це дасть змогу нагромадити 15 млн тонн збіжжя для відновлення національного виробництва м'ясної та молочної продукції. Відновлення повноцінного споживчого кошика українців, зокрема шляхом збільшення на столі м'ясних продуктів, найшвидше досягається нарощуванням виробництва продукції свинарства. Доказом переваги цієї галузі є те, що в Європі поголів'я свиней сягає 150 млн голів. Виробництво свинини перевищує 20 млн тонн на рік. Ціна 1 кг свинини становить 1,6 євро (53 грн), в Україні – 130–150 грн. Німеччина має 26 млн свиней, споживання лише свинини на одну особу населення становить 55 кг, а загалом м'яса – 80 кг.

Якщо 4 млн тонн вітчизняного зерна у пропорції 38 % пшениці, 19 %

ячменю, 26 % кукурудзи, 17 % сої або гороху спрямувати на виробництво свинини, то навіть без мінеральних добавок за 180 днів при середньодобовому прирості 500 грамів можна одержати 1 млн тонн живої ваги, або готової до споживання 700 тис. тонн свинини. Така кількість цієї продукції підвищить її споживання на одну людину за рік на 16 кг, а загальний обсяг споживання свинини сягне 61,6 кг, що збільшить енергетичну і білкову цінність продовольчого кошика українців. Використання наступних 4 млн тонн зерна зумовить отримання виручки від експорту свинарської продукції в розмірі 2,5 млрд дол., замість виручки за експорт 4 млн тонн зерна до Європи в сумі 620 млн дол. (за ціною 155 тис. дол. за тонну).

Крім цього, виробництво 1 млн тонн живої маси свинини забезпечить роботою 300 тис. чоловік із числа безробітного або економічно неактивного населення країни з місячним доходом 13,6 тис. гривень. Для переробки живої маси свинини в різні готові харчові продукти буде залучено ще 500 тис. осіб населення з місячним доходом 10,8 тис. гривень. Крім того, регіональні та національний бюджет одержать 20160 млн гривень податків від сільськогосподарського виробництва та 26 646 млн гривень податків від переробної та харчової промисловості України.

Наступні 4 млн тонн збіжжя, використані за цією ж схемою, дадуть змогу одержати дохід від експорту свинарської продукції у розмірі 2,5 млрд дол. замість виручки від продажу такої ж кількості зерна у Європу в сумі 620 млн дол. [2]. За даними державної служби статистики, зростання виробництва сільськогосподарської продукції в Україні за 2021 рік становило 14,4 % у порівнянні з попереднім роком. Зокрема, сільськогосподарські підприємства за дванадцять місяців збільшили виробництво на 19,2 %, а господарства населення – на 5,5 %. Виробництво продукції рослинництва зросло на 19,9 %, а продукції тваринного походження зменшилось на 4,4 % [3].

Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що в силу специфіки сільського господарства підприємства без фінансової підтримки та належного державного захисту нормально функціонувати не можуть. Державна підтримка повинна бути спрямована на підвищення рівня прибутковості аграрних підприємств, забезпечення потреб населення в якісній продукції та зростання її експорту. Мінагрополітики ініціювало урядовий документ щодо запровадження механізму надання державних гарантій сільгосптоваровиробникам у умовах воєнного часу. За інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України Уряд одногослосно підтримав та прийняв постанову «Про внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України щодо забезпечення кредитної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам».

Загалом на розвиток АПК у 2022 році пропонується надати таку підтримку:

- виключно малим та середнім аграрним виробникам з оборотом не більше 20 мільйонів євро в рік, що є еквівалентом підприємства, яке обробляє до 10000 га;
- компенсація відсоткової ставки за залученими кредитами;

- максимальна сума кредиту, на який поширюється компенсація відсоткової ставки становить 50 млн грн;
- кредитування надається для здійснення сільськогосподарської діяльності (посівної) на період дії воєнного стану;
- для отримання кредитування суб'єкт підприємництва також повинен бути сільськогосподарським товаровиробником у значенні, наведеному в Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України»;
- термін дії кредиту становить 6 місяців;
- встановлено максимальний розмір державної гарантії за портфельними кредитами до 80 % [4].

Пряма державна фінансова підтримка суб'єктів господарювання агропромислового комплексу України здійснюється через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів. Здешевлення кредитів проводиться в режимі кредитної субсидії та полягає у субсидуванні частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валютах. Компенсація лізингових платежів полягає у частковому відшкодуванні сплачених суб'єктами господарювання агропромислового комплексу лізингових платежів за придбані техніку та/або обладнання на умовах фінансового лізингу. При цьому, слід звернути увагу на те, що державна підтримка сільськогосподарського підприємництва у більшості країн світу є пріоритетним напрямом їх аграрної політики. Вона виступає одним із зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Ринок землі, що запроваджується в країні, має чимало недоліків, які відобразяться на середньому класі. Недостатньо відображені в законодавстві питання захисту інтересів фермерів, які мали б стати основою не лише аграрної галузі, але й здорової та раціональної економіки країни загалом.

Мінагрополітики обіцяє забезпечити через державну програму підтримки підприємництва «Доступні кредити 5–7–9» – фінансування для фермерів дешевим кредитним ресурсом. Та в реальності виходить дещо не так. Згадана програма «5–7–9» так і не стала повноцінним інструментом підтримки розвитку бізнесу як аграрного, так і в загальному сенсі. За оприлюдненими даними, лише 4,8 млрд грн (15 % від виданих за програмою кредитів) були саме інвестиційними позиками підприємцям, заради яких була розроблена ця програма. Решта грошей були витрачені на рефінансування боргів і кредитів на поповнення оборотного капіталу.

Осторонь цієї програми залишилися дрібні й середні аграрії, а фермерських господарств в Україні ще в 2019 році налічувалося близько 34 тисяч. Щоправда, за деякими даними, їхня кількість скоротилася до 32 тисяч.

Обробляючи менше 40 % загальної площі угідь України, фермери виробляють понад 60 % її валового сільськогосподарського продукту. Саме фермери створюють на селі понад 100 тисяч робочих місць (а з урахуванням сезонності робіт у фермерських господарствах влітку тут працюють і 200–230 тисяч українців), сплачують велику частку податків до місцевих бюджетів.

Проблему із захистом їхніх інтересів фактично визнають як практики так і урядовці країни [5].

Уряд планує спростити систему вимог до малих фермерів у наданні можливості викупити землю під пільгову кредитну ставку. В рамках держпідтримки на 2021 рік 1 млрд грн передбачено на компенсацію кредитної ставки для аграріїв. Цю програму деталізують, щоб допустити туди малого фермера. Паралельно з НБУ ведуться переговори про зміну підходів щодо індексу застави і кредитних вимог. Суттєвим важелем для підтримки середнього бізнесу в аграрній сфері стало заснування Кабінетом Міністрів України Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві, затвердження його Статуту та забезпечення формування статутного капіталу. Фонд тепер надаватиме кредитні гарантії для первинних виробників сільгоспродукції, що обробляють не більше 500 га землі. Гарантії від Фонду надаватимуться на строк до 10 років у розмірі до 50 % непогашеної суми основного боргу перед фінустановою. Це суттєво знизить для банків ризики кредитування дрібних аграріїв. Отже, відсоткові ставки мають стати доступнішими, а строки кредитування – тривалішими.

Сільське господарство потребує довгострокових фінансових ресурсів. Сьогодні практично жоден український банк не може надавати такі ресурси, бо йдеться про земельні кредити строком на 5–10 років. В умовах вільного ринку – це той оптимальний строк, щоб повернути кошти за купівлю землі. Давати такі кредитуваннями міг би спеціалізований земельний банк – строком на більше ніж 5 років. Під проекти зрошення – на 5–10 років. Лише 5 % аграріїв наразі мають змогу отримати кредити в іноземних банках. Тому створення земельного банку має стратегічне значення для України. Правильним було б створення зараз Державного земельного банку у кооперації з міжнародними фінансовими інститутами. Ще чотири роки тому на Всесвітньому економічному форумі на круглому столі щодо землі багато великих міжнародних фінансових інститутів були готові дати Україні кошти під заставу державних земель у рамках такого банку. Передача 5 млн га держземель у заставу такому банку привела б в країну \$10 млрд під 1 % річних [6]. Наразі їх роздали майже всім громадам, але ж є ще земля, от її і можна дати в уставний фонд такого банку.

В сучасних умовах особливо гостро стоїть питання ефективного використання земельних ресурсів та збереження родючості ґрунтів. Нині сільгоспугіддя України щороку втрачають близько 600 млн. тонн ґрунту та 16 млрд. м³ поверхневої води, котрої вистачило б для формування 16 млн. тонн зерна. Площа деградованих ґрунтів з року в рік збільшується на 80 тис. га. Майже кожний третій гектар (30,7 %) – еродований. Землі, що зазнали руйнівної дії води та вітру у Луганській, Донецькій, Кіровоградській і Чернівецькій областях становить 50–65 % орних площ. У степовій зоні дві третини землі мають знижену родючість. Кожний четвертий гектар – кислий, а в зонах Лісостепу і Полісся – майже кожний другий (49,7–47,4 %). Особливо великі площі (52,1–65,0 %) кислих ґрунтів у Вінницькій, Черкаській, Тернопільській і Хмельницькій областях.

Протягом останніх років українська земля використовується з повним ігноруванням фізичного закону повернення взятих поживних речовин, що призвело до нестабільності землеробства та зниження його ефективності, особливо в роки, коли все частіше трапляються природні катаклізми. Втрата врожаю на слабо змитих ґрунтах становить 20 %, середньо змитих – 40 %, сильно змитих – 60 %. Щорічні сумарні збитки держави виливаються в суму 12,76 млрд. грн., а втрати чистого прибутку – 7,4 млрд. грн [7].

Однак, не зважаючи на незадовільний екологічний стан земель, відбувається скорочення фінансування протиерозійних та ґрунтоохоронних заходів. Протягом 2009 – 2014 рр. обсяг коштів державного бюджету на виконання робіт з охорони земель, порівняно з попередніми роками, скоротився майже у 20 разів. За 2011 р. державним бюджетом України на здійснення заходів з охорони земель передбачено 1404,6 тис. грн., з яких 99,3 тис. грн. використано на здійснення рекультивації 0,6 га порушених земель Сакського району АР Крим та 1304,5 тис. грн. на погашення кредиторської заборгованості за минулі роки. На 2012–2014 рр. виділення коштів на проведення робіт із збереження та відтворення земель, забезпечення їх раціонального використання у державному бюджеті не передбачалося, що практично унеможливило здійснення необхідних заходів [8].

Враховуючи досвід високорозвинених держав, слід було б передовсім активувати в системі державного управління принципи менеджменту якості і створити правові та економічні умови для привабливості та вигідності отримання української продукції високої якості і безпечності. Важливу роль тут мають відіграти науково-дослідні установи національних академій наук і університетів, департаменти науково-інноваційної діяльності при відповідних міністерствах та служби гарантування прав національної і індивідуальної інтелектуальної власності тощо.

Основними завданнями в цій сфері мають стати:

- своєчасне фахове інформування уряду стосовно небезпечних глобальних, національних і регіональних екологічних, народногосподарських техногенних і кліматичних проблем та допомога у прийнятті оперативних рішень для запобігання і ліквідації негативних наслідків порушень стану довкілля та під час надзвичайних ситуацій (харчова, екологічна і біологічна безпека тощо);

- економічне, правове і соціальне обґрунтування і забезпечення поетапного переведення традиційної економіки на нормативи сталого розвитку природи і природокористування (запровадження міжнародних і національних стандартів), а також освоєння нових європейських методик визначення реальної якості і вартості українських природних ресурсів (землі, лісові і водні масиви тощо). До речі, нинішня їхня офіційна ціна у 5–15 разів нижча, ніж у країнах Євросоюзу, а це неприпустимо, коли йдеться про ринок цих природних ресурсів. Наприклад, 1 га баварської сільськогосподарської землі (дуже подібна до наших чорноземів) коштує приблизно 32,3 тис. доларів при цьому право на купівлю її іноземцями є, але надто складно його реалізувати – останні так довго не живуть, у Голландії – 63,7 тис. доларів, а у Швейцарії – 70 тис. доларів.

Станом на 1 серпня 2021 року середня ціна 1 га ріллі в Україні становить 26,8 тис. грн, що практично відповідає середній нормативній грошовій оцінці;

- формування новітніх європейських систем і лабораторій стандартизації, сертифікації та акредитації і аналітичної експертизи якості і безпечності продукції, сировини, техніки, технологій, підприємств і об'єктів довкілля;

- створення національних (з обласними філіями) комп'ютерних центрів – інформаційно-консультативного (з відповідними базами даних щодо відтворення та охорони земельних мережами) та геоінформаційного (спутникове зондування земель);

- організація державно-громадського науково-інноваційного республіканського та обласних центрів аналізу і розповсюдження новітніх знань і технологій сталого розвитку природи і природокористування з базами для практичного навчання та за участі ВДНГ;

- модернізація системи підготовки відповідних фахівців, у тому числі і для просвітницької роботи з населенням;

- вдосконалення існуючої та формування нової системи контролю стану харчової та біологічної безпеки в державі за європейськими нормами;

- організація системи постійного освоєння новітньої техніки (в т.ч. робототехніки) та відповідних технологій в АПК тощо [9].

Виходячи з цього, експерти [9, 10] пропонують таку схему фінансування відтворення та охорони земельних ресурсів (рис. 1). Питання щодо запровадження ринку сільськогосподарських земель в Україні та його наслідки для її економіки, з огляду на сучасний стан розвитку українського села, вимагають застосовувати як вітчизняний, так і зарубіжний досвід. Чисельність населення Землі у 2050 році сягне 9,5 млрд чоловік (нині 7,4 млрд). Тож потреба у продовольстві та питній воді постійно збільшуватиметься. Глобальна роль України, як виробника і постачальника на світовий ринок харчових продуктів буде лише зростати. Але що для цього необхідно зробити?

1. Родючі землі є однією з ключових конкурентних переваг нашої держави. Цією обставиною слід скористатися, щоб зайняти гідне місце серед країн Європи та світу. Торгувати треба не землею, а тим, що вирощено на ній і перероблено на готову до споживання продукцію.

2. Спершу потрібно ретельно і виважено сформувати політику розвитку агропромислового комплексу, а вже потім переходити до внутрішнього обігу сільськогосподарських земель. Власниками їх можуть бути тільки громадяни України, які живуть у сільській місцевості і займаються агровиробництвом.

3. Необхідно розробити, узгодити з громадськістю і ухвалити всі необхідні закони, апробувати їх в експериментальному режимі на землях окремих територіальних громад. Оприлюднити імена справжніх власників і орендарів землі, інформація про яких є нині закритою. Провести інвентаризацію і скласти реальну оцінку кожного гектара за світовими цінами. Для цивілізованого, прозорого обігу землі необхідно створити законодавчу базу лобізму олігархічних інтересів, опираючись на думку громади. Ринок землі потребує суспільного консенсусу, довіри народу до влади.

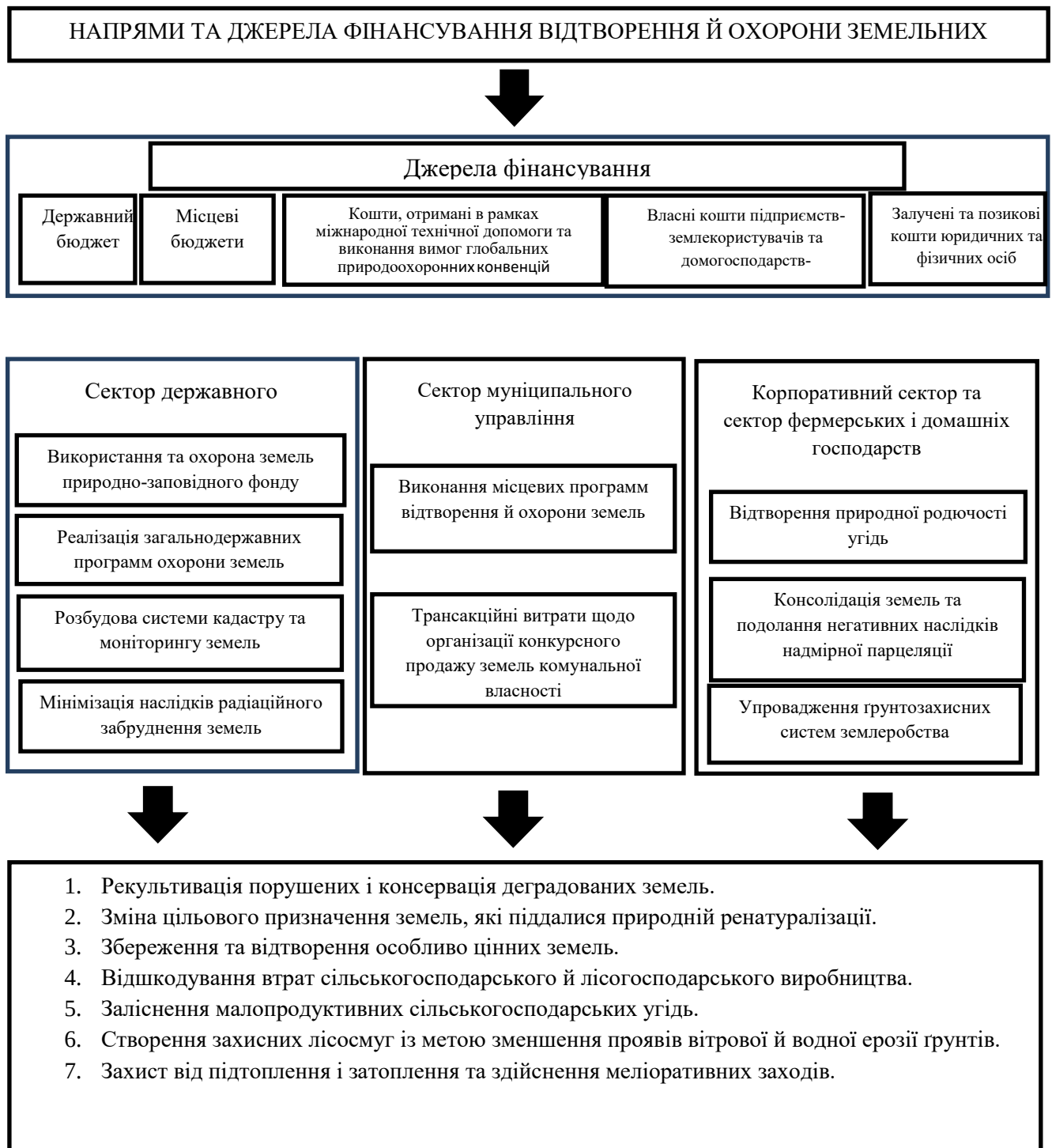


Рис. 1. Фінансування відтворення та охорони земельних ресурсів у розрізі основних секторів землекористувачів [10, с. 86]

4. Майбутнє українського села – за фермерами, а не за олігархами. Вирішальну роль мають відігравати місцеві територіальні громади. Держава повинна підтримувати селян і фермерів доступними кредитними ресурсами для розвитку і розширення агровиробництва за європейськими технологіями.

У Європі 1 га землі коштує 30–40 тис. доларів, в Україні – 20 тис. гривень. Купівля-продаж-перепродаж її може дати тисячі відсотків доходу, тому немає

злочину, на який не піде капітал заради такого зиску. Середній прибуток товаровиробників з 1 га ріллі в країнах ЄС становить приблизно 500 євро. Використання українських угідь на такому ж рівні ефективності може забезпечувати щорічно 16,3 млрд євро прибутку.

5. Для гарантування екологічної безпеки та сталого розвитку необхідно оптимізувати співвідношення ріллі й екологостабілізуючих угідь, вилучивши з обробітку деградовані та малопродуктивні землі з подальшою консервацією (реабілітацією) і трансформацією їх у лісові та природні кормові вгіддя. Потрібно сформуванати мережу спостережень за екологічним станом ґрунтів.

6. Обов'язково слід врахувати негативну демографічну ситуацію. Широкий розвиток фермерства на новій індустріально-технологічній основі, а відтак – українського села можуть зламати негативні тенденції, пов'язані з скороченням чисельності й старінням населення, відкриють потужні можливості для подолання демографічної кризи.

7. Розв'язання всіх вищезазначених проблем потребує загальносуспільного консенсусу, за необхідності – проведення всеукраїнського референдуму. Його ініціатором може виступити Українське товариство охорони природи – статутом це передбачено [11].

Досвід європейських та інших розвинених країн підтверджує, що системне інституційне середовище здійснення ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення повинно спрямовуватися перш за все на охорону ґрунтів та оптимізацію землекористування, що разом із високим рівнем дотування сільськогосподарської діяльності й розвитку сільських територій.

Кожен власник земельних ресурсів європейських країн прагне проводити охоронні заходи, тому що від цього залежить вартість землі і оцінка землі як об'єкта застави. На першому етапі ціна буде варіюватися залежно від інвестиційної привабливості, регіону, якості ґрунтів (пісок чи чорноземи), пропозицій, конкуренції – в середньому \$1,5–3 тис. за 1 га. На другому етапі буде залежати від того, чи будуть змінені правила гри і допущені великі гравці. Фермери купуватимуть землю від 50–100 га, фізичні особи як інвестиції – від 5 га.

Якщо ж зосередитись на землі як заставі, а це лише один з чинників, то йдеться про коефіцієнт ліквідності. З відкриттям ринку до земель сільськогосподарського призначення у заставі, відповідно до Постанови № 351, буде застосовуватись коефіцієнт 0,35. Тобто банк при резервуванні враховуватиме лише третину від ринкової вартості такої землі. Це не критично для кредитів позичальникам з бездоганною кредитоспроможністю, а ось кредитувати осіб з непідтвердженими доходами з таким коефіцієнтом не реально.

За офіційними даними НБУ, станом на 1 березня 2021 року кредити сільському господарству складала 8,2 % від загального портфеля банківських кредитів підприємствам. Більш цікавою є статистика державної програми «Доступні кредити 5–7–9 %», яка спрямована на кредитування малого та

середнього бізнесу і є реальним індикатором інтересу банків до різних секторів економіки. Тут немає великих держкорпорацій чи ринкових монополістів, і значення має конкурентоспроможність сектору, яка спирається на конкуренцію між великою кількістю незалежних гравців. Так от, в межах цієї програми кредити сільському господарству складають 54 % від загального обсягу.

Велике значення для аграріїв має прийняття Закону «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві». Ним передбачається, що малим та середнім сільгосппідприємцям (не більше як 500 га у користуванні чи власності) надаватимуться позики під гарантії в обсязі до 50 % непогашеної суми основного боргу на строк дії договору, але не більш ніж на 10 років.

Основні елементи земельного ринку повинні бути взаємопов'язані з інтересами різних землекористувачів в рамках організаційної структури системи земельно-іпотечного кредитування. Така структура, на нашу думку, має включати три основні блоки: інституціональний, функціональний та регулюючий. Таким чином, система земельно-іпотечного кредитування являє собою сукупність інструментів реалізації особливої форми кредитних відносин, які на основі реалізації комплексу тісних взаємозв'язків між собою, утворюють певну цілісність, що забезпечує передачу фінансових ресурсів на іпотечному ринку від кредиторів до позичальників під заставу землі з активною участю інфраструктурних елементів.

Основними елементами системи земельно-іпотечного кредитування виступають :

- об'єкт (земельні активи);
- суб'єкти (кредитори, позичальники і інфраструктурні елементи);
- механізм кредитування (об'єкт, метод і умови кредитування, забезпечення кредиту, управління комплексним ризиком банку).

Важливим інструментом, що забезпечить легітимність заставних операцій, є також створення Української державної земельної біржі, яка повинна стати постійно діючим земельним ринком і комерційним посередником, що буде сприяти укладенню угод, операцій з землею, а також об'єднувати і контролювати діяльність регіональних земельних бірж.

Крім цього, вимагає негайного вирішення правових земельних питань. Так як діюча судова система не може кваліфіковано і в оптимальні терміни вирішити питання власності на землю, меж земельних ділянок, показників їх оцінки, розмірів ставок земельних платежів, розподілу земельних учасників нарізла необхідність організації в структурі судових інстанцій - Земельного господарського суду України з відповідними регіональними судами.

Створення і діяльність земельної кредитної системи неможливе також без відповідної Земельної інспекції, що буде здійснювати інспекторську діяльність за дотриманням земельного законодавства і угод.

Висновки. Для вирішення вищеперерахованих проблем доцільно провести наступні заходи:

- розробити і прийняти нормативні документи по експертній оцінці земельних ділянок для іпотечних операцій і забезпечити підготовку відповідних

експертів;

- сформувати прозору систему кадастрової нумерації земельних ділянок;
- розробити пакет нормативно-методичних документів по іпотечному кредитуванню, регулювання створення земельного ринку, державних регіональних земельних фондів і ринку цінних земельних паперів;
- створення системи консалтингових послуг учасниками заставних операцій;
- розробити і прийняти пакет нормативних документів по створенню і діяльності систем Державного акціонерного земельного (іпотечного) банку і Української державної земельної біржі.

Основною причиною неможливості створювати ринкові економічні відносини щодо власності на землю в сільському господарстві є те, що більшість селян не мають можливості скористатися такими інститутами (проявів та ефектів) системи приватної власності як:

- інститут системи фіксації економічного потенціалу земельних активів (запис про право власності на земельну ділянку не як фотографія, а як економічна концепція землекористування);
- інститут системи інтеграції розрізної інформації про землекористування (законна уніфікована система інформації містить відомості про наявні акти та про їх потенційну прибутковість. Це полегшує оцінку ринкової вартості земельних та інших об'єктів нерухомості);
- інститут системи відповідальності власників та землекористувачів (відсутність системи захисту прав на землю та іншу нерухомість позбавляє громадянина України можливості укласти прибуткові угоди);
- інститут системи підвищення ліквідності земельних активів (правильно організована система захисту прав власності на землю та іншу нерухомість відкриває перед власниками виняткові можливості для поділу, об'єднання й комбінування активів);
- інститут системи паспортизації угод (на заході турбота про надійність угод забезпечує значну економію трансакційних витрат, в Україні більша частина активів заради підвищення мобільності пішла за межі законної правової системи в сферу нелегального обігу).

Завдання держави – розробити кредитну політику з урахуванням інтересів кожного суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до їх економічного стану, суспільного значення та стратегії розвитку.

Література:

1. Визначено рейтинг країн-лідерів за рівнем розораності земель в світі. Режим доступу: <https://superagronom.com/news/6385-viznacheno-reyting-krayin-lideriv-za-rivnem-rozoranosti-zemel-v-sviti> (дата звернення: 29.04.2022).
2. Піддубняк В. Житниця Європи чи сировинний придаток? *Сільські вісті*. 2021. № 49 (19897). Режим доступу: <http://silskivisti.kiev.ua/19897/print.php?n=49238> (дата звернення: 20.04.2022).
3. В Україні за 2021 рік значно зросло сільгоспвиробництво: які області потрапили у топ. Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/agro/v-ukrajini->

za-2021-rik-znachno-zroslo-silgospvirobnictvo-de-virobili-naybilshe-novini-11678404.html (дата звернення: 29.04.2022).

4. Держава запроваджує додаткові заходи підтримки аграріїв в умовах воєнного стану. Режим доступу: <https://www.rada.gov.ua/print/220443.html> (дата звернення: 30.04.2022).

5. Ринок землі. Які проблеми чекають на фермерів і як врятувати середній клас? Режим доступу: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/rynok-zemli-yaki-problemy-chekayut-na-fermeriv-i-yak-vryatuvaty-serednij-klas> (дата звернення: 02.05.2022).

6. В Україні потрібно створити державний земельний банк. Режим доступу: <https://agropolit.com/news/21450-v-ukrayini-potribno-stvoriti-derjavniy-zemelniy-bank-kozachenko> (дата звернення: 30.04.2022).

7. Сайко В. Повернімо землі її силу. *Сільські вісті*. 2011. С. 3–4.

8. Лупенко Ю. О. Трансформація земельних відносин у сільському господарстві (аналітичний огляд). К.: ННЦ «ІАЕ», 2015. 52 с.

9. Мельничук Д. Завдання на вчора і завтра. *Сільські вісті*. 2017. С. 2.

10. Голян В. А. Фінансування відтворення та інституціональні передумови. *Фінанси України*. 2016. № 12. С. 77–91.

11. Шевчук В. Як сформувавши цивілізований ринок землі. *Сільські вісті*. 2017. С. 1–2.

References:

1. The rate of the leading countries on the level of plowed lands in the world is determined. URL: <https://superagronom.com/news/6385-viznacheno-reyting-krayin-lideriv-za-rivnem-rozoranosti-zemel-v-sviti> (access date: 29.04.2022). (in Ukrainian).

2. Piddubniak, V. (2021). The breadbasket of Europe or a raw material appendage? *Village news*, 2021, № 49. URL: <http://silskivisti.kiev.ua/19897/print.php?n=49238> (access date: 20.04.2022). (in Ukrainian).

3. In Ukraine in 2021, agricultural production has grown significantly: which regions are in the top. URL: <https://www.unian.ua/economics/agro/v-ukrayini-za-2021-rik-znachno-zroslo-silgospvirobnictvo-de-virobili-naybilshe-novini-11678404.html> (access date: 29.04.2022). (in Ukrainian).

4. The state introduces additional measures to support farmers in martial law. URL: <https://www.rada.gov.ua/print/220443.html> (access date: 30.04.2022). (in Ukrainian).

5. Land market. What problems await farmers and how to save the middle class? URL: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/rynok-zemli-yaki-problemy-chekayut-na-fermeriv-i-yak-vryatuvaty-serednij-klas> (access date: 02.05.2022). (in Ukrainian).

6. A state land bank needs to be established in Ukraine. URL: <https://agropolit.com/news/21450-v-ukrayini-potribno-stvoriti-derjavniy-zemelniy-bank-kozachenko> (access date: 30.04.2022). (in Ukrainian).

7. Saiko, V. (2011). Let's return the earth to its power. *Village News*, 2011, pp. 3–4. (in Ukrainian).

8. Lupenko, Y. O. (2015). Transformation of land relations in agriculture (analytical review) K.: NSC "IAE", 2015. 52 p.

9. Melnychuk, D. (2017). Tasks for yesterday and tomorrow. *Village news*, 2017, pp. 2. (in Ukrainian).

10. Holian, V. A. (2016). Financing of reproduction and institutional preconditions. *Finance of Ukraine*, 2016, no. 12, pp. 77–91. (in Ukrainian).

11. Shevchuk, V. (2017). How to form a civilized land market. *Village news*, 2017, pp. 1–2. (in Ukrainian).

Annotation

Kolotukha S. M., Melnyk K. M.

Land market development of agrarian sector of the economy in a context of financial instability

The introduction of well-functioning market for agricultural land plays an important part in maintaining the economic development of the country, the population's quality of life and the permanence of one of the most important resources in agricultural production - land.

According to the results of the research, it was found that for the normal functioning of the processes of expanded reproduction in the economy, there are available financial resources. The sourcing of funding is the base for the mechanism of increased reproduction, the structure of the mechanism, the peculiarities of its functioning and efficiency depend heavily on their properties.

It was also established that the resource potential of native agriculture is at the level of developed Western countries. However, since 2013, due to the annual uncontrolled increase in grain exports to the EU countries, its consumption for own production has decreased from 32 % to 11.6 % instead of 40–50 %, which the EU countries owned and exported from Ukraine and other countries.

It is revealed that the production of gross domestic product per inhabitant of Ukraine is six times less than in Poland and 12 times less than in the EU countries. Funding cuts for erosion-control and soil protection activities was also revealed, despite the unsatisfactory environmental condition of the Ukrainian soil. It was found that the funding of the reproduction and protection of land resources, the organization of their rational use, the achievement of sustainable environmental and food security is possible by improving management methods - regulation of land tenure arrangements and spatial planning.

Each land owner should seek to carry out protection measures, because the value of land and the valuation of land as an object of collateral depend on this. The main aspects of financial support for the agrarian sector which are implemented by the mechanism of cheaper loans and compensation for lease payments are considered. It is proved that the financial and credit efficiency for ensuring the development of the agrarian sector of the economy depends on the effectively established financial policy of the industry and the state as a whole, which will contribute to the unification of the economic interests of agricultural producers and the state.

Key words: agricultural sector, land market, financial and credit support, state support, credit mechanism, budget funds, land mortgage lending, land (mortgage) bank.

ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

О. І. ВАСИЛЕНКО, асистент

Білоцерківський національний аграрний університет

У статті досліджено функціонування аграрних закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг, визначено групи чинників зовнішнього середовища: політико-правового середовища, економічні, міжнародного середовища, соціально-культурні, демографічні, науково-технічного блоку, природно-екологічні; та їх вплив, який необхідно враховувати для забезпечення розвитку аграрних університетів. Обґрунтовано, що чинники економічного середовища повинні перебувати під постійним контролем ЗВО з точки зору їх впливу на його стратегічні цілі.

Ключові слова: аграрний заклад вищої освіти, конкурентоспроможність, чинники зовнішнього середовища, конкурентний потенціал, ринок освітніх послуг, сталий розвиток.

Постановка проблеми. В останні роки у системі аграрної вищої освіти відбулися трансформаційні процеси, зокрема затвердження нових освітніх стандартів, запровадження процедури акредитації освітніх програм, визначення нових орієнтирів, де провідну роль відіграють аграрні університети, що є диференційованими за розмірами та рівнем розвитку. Все це вимагає розробки нових підходів до управління розвитком сучасної системи вищої аграрної освіти в напрямі підвищення її конкурентоспроможності.

Зміни відбуваються також в способах і формах пізнання, в глобалізаційних процесах, що в поєднанні з процесами системної трансформації призводять до зміни місця закладу вищої освіти (ЗВО) в економіці країни і світовій економіці, до пошуку свого місця у світовому інтеграційному просторі. Дуже швидко відбуваються зміни у зовнішньому середовищі аграрних ЗВО, що зумовлює посилення чинників зовнішнього середовища один від одного. Крім того, зовнішнє середовище характеризується численними факторами. Це пояснюється значною кількістю об'єктів взаємодії із ЗВО: органи влади та самоуправління, потенційні споживачі та партнери, роботодавці, академічні кола, населення, конкуренти, засоби масової інформації та ін., до кожного з яких необхідно сформувати свій підхід. Одночасно всі партнери пов'язані не лише із освітньою організацією, але й між собою відносинами, які постійно впливають один на одного. Таким чином, будь-які зміни у взаємодії ЗВО із кожним із стейкхолдерів зумовлюють зміни у взаємовідносинах із іншими.

Особливістю зовнішнього оточення аграрних ЗВО є те, що прояви мінливості його чинників можуть бути для одних підрозділів вищими та нижчими для інших. Ступінь реакції на зовнішню взаємодію буде посилюватися, що вимагатиме підвищення рівня інформованості та знань. Отже, аграрні ЗВО здійснюють свою діяльність під впливом чинників, прояв яких дуже часто має характер невизначеності, і не завжди дозволяє оцінити їх вплив на функціонування освітнього закладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аграрні ЗВО функціонують на ринку послуг вищої освіти, основними споживачами їхніх послуг є представники аграрного сектору економіки, який є провідним відповідно до даних джерел і потребує висококваліфікованих фахівців аграрного профілю [1–3]. Даний попит у світі буде зберігатися у зв'язку із посиленням питання продовольчої безпеки. Однак сьогодні є питання щодо підвищення якості їх підготовки. Крім того, є проблема зменшення контингенту, у зв'язку з чим в стратегічні плани розвитку ЗВО закладають переорієнтацію і розширення освітніх послуг [4].

У своїх працях Загірняк Д. М. [5, 6] говорить про низький рівень освітнього прагматизму в поведінці споживачів, які обирають майбутню професію. Абітурієнти орієнтуються на запропонований вибір спеціальностей ЗВО, а не на потреби роботодавців. Досліджуючи питання забезпечення конкурентоспроможності освіти в якості інноваційного підходу пропонує проектне навчання на основі інтегративних дисциплін та практичні поради щодо напрямків його реалізації [7].

Серед останніх публікацій, присвячених формуванню конкурентоспроможності ЗВО, варто відзначити працю Наволокіної А. С. [8], в якій визначено чинники впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та запропоновано заходи з формування конкурентоспроможності ЗВО. Зокрема, розглянуто такі чинники: демографічна ситуація, вартість навчання, інфляційні процеси, темпи зростання ринку, престиж ЗВО, якість освіти, науково-педагогічний склад, працевлаштування випускників та інші. У праці Яловеги Л. В. і Леги О. В. [9] зовнішні і внутрішні чинники у взаємодії з ринком праці об'єднані у такі: зовнішні чинники (політичне середовище, економічне середовище, соціальне середовище, інформаційно-технологічне середовище); внутрішні чинники (організаційні чинники, формування професорсько-викладацького складу ЗВО, чинники оцінки результатів діяльності ЗВО за різними напрямками, наявність довгострокових та ефективних зв'язків з роботодавцями).

В результаті аналізу літературних джерел, що містять дослідження з даної тематики є публікації, що присвячені окремим чинникам конкурентоспроможності: іміджу ЗВО [10], практичній підготовці [11], ІК-компетентності для НПП [12], неформальної освіти [13] та інші. Всі вони містять обґрунтування впливу на конкурентоспроможність ЗВО.

В дослідженнях іноземних вчених [14] визначаються чинники, що впливають на конкурентоспроможність ЗВО в умовах глобалізації: внутрішні

чинники, що формуються внутрішнім середовищем навчального закладу; і зовнішні чинники, що формуються зовнішнім мікросередовищем та макросередовищем. Все частіше з'являються праці, присвячені поняттю академічного підприємництва або підприємницького університету [15]. Результати досліджень [16] свідчать про сильну кореляцію між вищою освітою з одного боку і конкурентоспроможністю економіки та сталого розвитку з іншого. Аграрні ЗВО характеризуються певними специфічними рисами та потребують дослідження їх функціонування на ринку послуг вищої освіти.

Метою дослідження є визначення чинників зовнішнього середовища, що впливають на розвиток аграрних ЗВО, оцінка їх впливу на функціонування аграрних закладів вищої освіти та формування специфічних рис аграрних ЗВО на ринку освітніх послуг вищої освіти.

Методика досліджень базуються на загальнонаукових методах дослідження – теоретичних методах системного аналізу і узагальнення, емпіричних методах дослідження і порівняння, загально-логічних методах і прийомах.

Результати досліджень. При аналізі зовнішнього середовища, в рамках якого функціонують університети, виділяється велика кількість чинників, які впливають на можливості їх розвитку, що вимагає їх групування за ознаками сфер їх прояву. Важлива роль відводиться таким сферам як економічна, політико-правова, соціально-культурна, техніко-технологічна, міжнародна, демографічна, екологічна, які визначають можливості та загрози для ЗВО.

Чинники політико-правового середовища впливають на розвиток університетів у напрямі унормування функціонування освітніх організацій, оскільки взаємодія між споживачами послуг та ЗВО здійснюється під впливом правових норм. Важливими є акти та норми, що регулюють податкові та фінансові відносини ЗВО, без знання яких неможливо ефективно вести діяльність та успішно функціонувати. Необхідно забезпечити додержання санітарно-епідеміологічних вимог, пожежної безпеки, охорони праці.

В останні роки законодавство, що регулює освітню та наукову діяльність, перебуває під змінами. До таких змін варто віднести: зміни у проведенні зовнішнього незалежного оцінювання і правила прийому до ЗВО; зміни порядку підготовки доктора філософії, доктора наук; процедури акредитації освітніх програм та інші. Крім того, аграрні ЗВО повинні враховувати норми та вимоги, що регламентують використання сільськогосподарських тварин в освітньому процесі, наукових дослідження із додержанням вимог гуманного поводження, стандартизації та сертифікації обладнання та наукових підрозділів тощо. Зазначимо, що для аграрних університетів в усіх видах своєї діяльності важливо також враховувати існуючі акти щодо регулювання сільськогосподарського виробництва, державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, екологічних та інших вимог до продукції та виробничої діяльності.

Наступною важливою групою чинників зовнішнього середовища функціонування аграрних ЗВО є економічні, що впливають на менеджмент ЗВО

та включають такі чинники: макроекономічний стан країни; динаміка торговельного платіжного балансу; економічні показники розвитку аграрного сектору економіки; конкуренція на ринку освітніх, науково-дослідних, консультативних послуг; вартість послуг та структура затрат; кредитно-грошова політика, рівень інфляції; економія від масштабу виробництва, а також вплив інших груп стейкхолдерів. Дані чинники економічного середовища повинні перебувати під постійним контролем ЗВО з точки зору їх впливу на його стратегічні цілі.

Зупинимось на питанні визначення вартості послуг ЗВО, яка визначається структурою затрат, що перебувають під впливом чинників:

- фаза життєвого циклу освітньої послуги – спочатку ЗВО інвестують фінансові ресурси в розвиток освітніх програм, в нове обладнання та підготовку персоналу, канали просування (на більш пізніх стадіях обсяг інвестицій скорочується);

- затрати на розвиток матеріально-технічного забезпечення – крупні інвестиції спрямовуються на створення виробничих потужностей, покращують матеріально-технічну базу ЗВО і забезпечують її відповідність ліцензійними та акредитаційним вимогам, а також підвищують постійні витрати, посилюючи чутливість до коливань попиту.

Основним нормативним документом, що регламентує порядок розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта, є Методика, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 № 346 [17]. Науковці Ловінська Л. Г. та Парасій-Вергуненко І. М. у своїй праці [18] наголошують, що даний порядок розрахунку вартості освітніх послуг потребує удосконалення, через складність визначення прямих та непрямих витрати у розрізі окремих освітніх програм. Розрахунок ускладнюється також через відсутність низки нормативних баз. Вважаємо, що систематичний аналіз чинників, що формують структуру затрат на послуги та доходи освітньої організації, дозволяє виділити можливі загрози, а також встановити стратегічні пріоритети.

На конкурентоспроможність послуг ЗВО безпосередньо впливає курс національної валюти, якщо здійснюється підготовка іноземних студентів, експортуються результати науково-дослідної та інноваційної діяльності, а також якщо ЗВО купують лабораторне обладнання та технології, сільськогосподарську техніку, посівний матеріал, племінні тварини, генетичні ресурси, гербіциди, пестициди та інші матеріальні ресурси за кордоном. Для університетів вигідним є високий курс національної валюти, оскільки виручка від продажу науково місткої продукції та освітніх послуг зростає, розширюються можливості для придбання іноземного обладнання та технологій.

Рівень інфляції також є важливим фактором, який формує певні ризики для освітніх організацій, який проявляється у зниженні економічного зростання та ефективності діяльності, що зумовлює дорожчання процесу надання послуг. У зв'язку із цим в умовах підвищених темпів інфляції відбувається уповільнення

процесу придбання нового інноваційного обладнання та устаткування, внаслідок чого не відбувається оновлення матеріально-технічної бази.

Спостерігається посилення впливу чинників міжнародного середовища внаслідок дії процесів глобалізації й інтернаціоналізації та зростання міжнародної кооперації у всіх сферах економіки, у т.ч. системі вищої освіти. Існують різні думки, досить часто суперечливі щодо глобалізації, оскільки вона зумовлює прояв як позитивних, так і негативних аспектів. У цих умовах система освіти вимушена пристосовуватися до основних проявів цього явища. Насамперед це проявляється у спрощенні взаємодії освітніх організацій, лібералізації ринків та прискоренні економічного розвитку, поширенні певних стандартів системи знань. Під впливом цих тенденцій розвиток вищої освіти вступив у нову якісну фазу міжнародної інтеграції.

Крім того, на фоні глобалізації розвивається взаємозв'язок ЗВО, які набувають рис комерційного підприємства. Викладання стає освітньою послугою, змінюються пріоритети, що передбачають не лише створення, зберігання та передачу цінностей, але й сприяння розвитку інноваційної економіки і підвищенню рівня та якості життя [19].

До чинників цієї групи можна також віднести пандемію COVID-19, який на протязі двох останніх років спричинив істотний вплив на розвиток ЗВО. На сьогодні систему вищої освіти можна назвати однією з тих, що стала найбільш підготовлених до переведення більшості своїх процесів в онлайн. До негативних факторів впливу COVID-19 відноситься уповільнення процесів інтернаціоналізації у питаннях організації логістики та забезпечення освітнього процесу для іноземних студентів, зупинка програм академічного обміну.

Пошук зарубіжних студентів більшість університетів здійснює завдяки віртуальній мобільності [20] із використанням онлайн платформ: Collaborative Online International Learning (COIL) [21], Global Education Monitoring (GEM) Report 2020 [22]. Сьогодні доходи аграрних ЗВО у вигляді плати за навчання іноземних студентів стали важливим джерелом формування бюджету. Так, на початок 2019–2020 н. р. їх контингент становив 1189 осіб, у тому числі 932 особи денної форми навчання. Здобувають освіту громадяни із 58 країн світу, найбільше студентів навчається із Таджикистану – 353 особи, Марокко – 110 осіб, Азербайджану – 100 осіб, Китаю – 79 осіб, Йорданії – 57 осіб, Камеруну – 54 особи [23].

При переході ЗВО на онлайн навчання відбулося посилення співпраці у середовищі національних і зарубіжних ЗВО, з національними органами управління освітою, освітніми платформами та міжнародними організаціями щодо методичної підтримки з використання цифрових інструментів у навчальному процесі, надання доступу до безкоштовних курсів, пропонуються різні програми підвищення кваліфікації у режим онлайн та ін. Виходячи на міжнародний ринок університети підпадають під норми міжнародного регулювання та свої дії адаптують відповідно до цих норм, які діють в конкретній країні. Очевидно, що важливість міжнародних чинників у розвитку

вітчизняних ЗВО вимагає від них розробки нових концепцій та конкурентних стратегій функціонування.

Значний вплив на сталий розвиток аграрних ЗВО мають соціально-культурні та демографічні чинники, оскільки їх діяльність базується на наданні освітніх послуг, то диференціація населення за віковими категоріями є дуже актуальною інформацією при розробці конкурентних стратегій. Демографічна ситуація в частині зменшення обсягів випускників загальноосвітніх закладів освіти (329 тис. осіб у 2018 р. – демографічне дно) суттєво вплинуло на динаміку контингенту студентів закладів вищої освіти України, в тому числі і аграрних ЗВО [23].

За даними Держстату останній раз приріст населення спостерігався в Україні у 1990 р., з тих пір він тільки зменшується. Найгірша народжуваність за останні 30 років була зафіксована в 2020 р. – 293 457 немовлят, у 2021 р. ця негативна тенденція була збережена і посилена [24]. Дана ситуація зумовлює посилення конкуренції між ЗВО та стимулює розвиток таких напрямів підготовки, які є найбільш затребуваними на ринку освітніх послуг.

Для аграрних закладів вищої освіти важливо враховувати такий чинник як чисельність та структуру сільського населення, оскільки саме він формує значну кількість контингенту студентів. Аналіз результатів ЗНО свідчить, що рівень знань випускників сільських шкіл значно нижчий від рівня знань випускників міських шкіл, особливо з фізики та математики [23]. Нижчий рівень якості освіти в сільських школах порівняно з міськими знижує конкурентоспроможність сільської молоді під час вступу до ЗВО, а відсутність мотивації міської молоді для роботи і проживання в селі призводить до зниження рівня кадрового забезпечення агропромислового сектору економіки та інфраструктури сільських територій.

Діяльність аграрних ЗВО залежить також від інших чинників, таких як, способи залучення населення до одержання фахової освіти, в т.ч. за програмами перепідготовки та підвищення кваліфікації, а також роль університетів у реалізації принципів сталого розвитку в регіоні, сільських територіях. Вона проявляється залежно від тих груп населення, які пов'язані із діяльністю університету прямо або побічно, або проживають у регіоні його розміщення. Необхідно приймати до уваги культурне середовище, яке формує життєві цінності, традиції, національні звичаї та релігії, що формує стандарти поведінки. Для ЗВО доцільно прописати ці цінності, їх дотримуватися та культивувати на рівні міжособистісних контактів, стилю та методів менеджменту.

Вплив чинників науково-технічного блоку на ЗВО є всебічним, він поширюється не лише на освітню, науково-дослідну, інноваційну, але й на соціальну сфери, зміну поведінки потенційних споживачів. З метою забезпечення конкурентоспроможності ЗВО необхідно знати про інноваційні розробки і в середовищі спеціалізації, для якого ведеться підготовка фахівців, враховувати їх динамічність. Хоча прийнято вважати певну консервативність сільського господарства до інновацій, однак в умовах цифровізації, роботизації

технологічних процесів, розробок генної інженерії, біотехнології, виробництва енергії із альтернативних джерел енергії та ін., воно активно їх використовує.

Одними із складових елементів конкурентного потенціалу є якісний рівень науково-педагогічного персоналу (НПП) аграрних університетів. Підготовку в аграрних ЗВО здійснюють 6439 штатних НПП, із яких 5150 (80 %) докторів філософії та докторів наук, 682 (10,6 %) професорів, 3154 (49,0 %) доцентів, 37 (0,6 %) старших дослідників [23]. Порівняно із 1995–1996 н.р. на 100 студентів контингенту кількість докторів наук збільшилося з 1,0 осіб до 1,3 осіб у 2019–2020 н. р., а кількість докторів філософії відповідно із 6,2 до 6,7 осіб. Подібну тенденцію покращення якісного складу НПП спостерігаємо щодо присвоєних вчених звань. Так, на 100 студентів контингенту кількість професорів за період аналізу збільшилася з – 1,0 осіб до 1,1 осіб, а кількість доцентів зменшилась з 5,0 осіб до 4,9 осіб.

Сильними сторонами аграрних університетів в контексті науково-інноваційної діяльності можна визначити: наближеність до споживачів та агробізнесу (виробництво с.-г. продукції та її переробка здійснюється в кожному регіоні країни, їх стратегічний розвиток реалізується органами влади та управління у взаємозв'язку з науково-освітнім середовищем, що позитивного впливає на кадровий потенціал галузі); посилюється роль аграрних ЗВО у формуванні стратегічних програм сталого розвитку сільських територій; набуто досвід, який може бути використаними при модернізації інфраструктури аграрних університетів (формування і розвиток інноваційних освітньо-науково-виробничих структур, аграрних технологічних парків, науково-освітньо-виробничих кластерів, ресурсних центрів, демонстраційних площадок нової техніки і технологій).

Природно-екологічні чинники мають значний вплив на забезпечення конкурентоспроможності аграрних ЗВО. Фактори цієї групи необхідно враховувати як в освітній діяльності, в науково-дослідній та інноваційній, а також виробничій, що забезпечить оперативне реагування на запити ринку в цій області та реалізацію принципів сталого розвитку. При цьому фахівці аграрного профілю повинні знати проблеми екологічного та соціального характеру, своєчасно розробляти заходи щодо захисту довкілля, запровадження нових способів використання вторинної та переробленої сировини та інше. Важливе місце у вирішенні питань сталого розвитку відводиться аграрним ЗВО, які виконують наукові дослідження та здійснюють підготовку та перепідготовку фахівців в області раціонального природокористування.

Необхідно зазначити, що аграрні університети характеризуються певними специфічними рисами, які відрізняють їх від системи підготовки фахівців вищої кваліфікації в інших сферах:

1. Структура аграрних ЗВО відрізняється від структури класичних університетів (до їх складу входять навчально-дослідно-виробничі господарств, ветеринарні клініки, віварії для утримання тварин та інші специфічні підрозділи, що беруть участь в навчальному процесі).

2. Кафедри аграрних університетів мають свої філіали, які розміщено безпосередньо в умовах виробництва (основним інструментом практичної підготовки здобувачів виступають сільськогосподарські підприємства, переробні та інші).

3. Освітньо-дослідницька база аграрних університетів має специфічний характер (включає в себе живі організми, що вимагає наявності спеціальної інфраструктури та додаткових затрат праці по її обслуговуванню).

4. Навчання сільськогосподарським напрямом підготовки вимагає додержання принципів наочності, виготовлення натуральних наочних зразків, утримання їх у відповідному стані, що забезпечує неперервність та якість освітнього процесу.

5. Існує необхідність в утриманні анатомічних музеїв, що збільшує трудомісткість навчального процесу та потребує утримання додаткового штату допоміжних працівників.

6. Реалізація послуг аграрних університетів можлива в рамках індивідуального підходу до навчання або навчання в малих групах (не можна підготувати майбутнього ветеринара і навчити його оперувати тварин в групі із чисельністю в 25 чоловік).

7. Спрямованість на формування практико-орієнтованих навичок (ці заходи мають структурно відповідати специфіці функціонування аграрного сектора, що в т.ч. означає активне включення у цей процес представників агробізнесу).

Висновки. Отже, глобалізація суттєво змінює систему освіти, яка набуває ознак масовості та неперервності. На сьогодні ЗВО повинні забезпечити економіку фахівцями, які готові сприймати та розвивати новітні технології, навчатися упродовж життя. Відбулося зміщення від технічних навичок до інтелектуальних, орієнтація навчання на розвиток особистості, формування лідерських якостей, здатності самонавчання і саморозвитку, креативних здібностей. Можна зробити висновок, що зазначені тенденції є передумовами та умовами трансформації аграрної освіти, а досягнення конкурентних переваг можливо забезпечити на основі гнучкості і здатності до змін, їх сприйняття у зовнішньому середовищі, раціональному використанні всіх ресурсів.

Аграрні ЗВО функціонують в умовах нестійкого зовнішнього середовища, що зумовлює необхідність розробки дієвих заходів трансформації та модернізації, що сприяють реалізації наступних цілей: формування вищої школи як самостійної галузі економіки знань; участь у розвитку науково-містких галузей економіки знань; інтеграція вищої аграрної науки та освіти; узгодженість напрямів наукових досліджень з інноваційними процесами в аграрній економіці.

Визначено групи чинників зовнішнього середовища та їх вплив, який необхідно враховувати для забезпечення розвитку аграрних ЗВО:

– чинники політико-правового середовища (необхідно враховувати у своїй діяльності та гнучко пристосуватися до них, оскільки це формує порядок їх функціонування);

– економічні чинники (регламентуються відповідними нормативними документами, залежать від показників макроекономічного розвитку країни, галузей, регіонів і регуляторів основних економічних індикаторів; для ЗВО важливо їх враховувати в своїй діяльності та необхідно розробляти комплекс заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності в умовах, що склалися);

– чинники міжнародного середовища (спостерігається посилення їх впливу внаслідок дії процесів глобалізації та інтернаціоналізації);

– соціально-культурні та демографічні чинники (є значна кількість чинників, які забезпечують конкурентоспроможність ЗВО та їх стабільний розвиток);

– чинники науково-технічного блоку (всебічний вплив на освітню, науково-дослідну, інноваційну, соціальну сфери; залежність від якісного рівня НПП; наближеність до споживачів, агробізнесу; посилюється роль у формуванні стратегічних програм сталого розвитку сільських територій);

– природно-екологічні чинники (значний вплив на забезпечення конкурентоспроможності аграрних ЗВО, важливе місце у вирішенні питань сталого розвитку, актуальними є наукові дослідження в області раціонального природокористування).

Сформовано специфічні риси (відмінності) аграрних ЗВО: структура відрізняється від структури класичних ЗВО; філіали кафедр розміщені безпосередньо в умовах виробництва; специфіка освітньо-дослідної бази; навчальний процес вимагає дотримання принципів наочності з виготовленням натуральних зразків; необхідність анатомічних музеїв; реалізація послуг можлива в рамках індивідуального підходу; спрямованість на практико-орієнтовані навички.

Важлива роль у забезпеченні конкурентоспроможності університетів відводиться складовим його внутрішнього середовища, що формують їх конкурентний потенціал.

Література:

1. Експрес-випуск. Державна служба статистики України. 11.03.2022. 17 с. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2022/03/25.pdf>.

2. Павлиш О. Мінагро: Україна годує 400 мільйонів людей у світі, у планах – нагодувати мільярд. *Економічна правда*. 2022. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/02/9/682239>.

3. Country ranking 2021. Rankings and trends. Global Food Security Index. URL: <https://foodsecurityindex.eiu.com/index>.

4. Vasylenko. O. Analytics of competitiveness management of Ukrainian agrarian higher education institutions. «Challenges and changes under the shadow of COVID-19" 7th VUA YOUTH scientific session»: conference Proceedings. Hungary, 2020. P. 304–311.

5. Zagirniak D., Kratt O., Zagirniak M. Rationalization of the choice of professional education in the context of the needs of business environment. *Науковий вісник НГУ*. 2020. № 4/2020. С. 158–163.

6. Zagirniak D. Educational pragmatism divergence in the context of professional qualification conformity. *Науковий вісник Полісся*. Чернігів: ЧНТУ, 2017. № 3 (11). Ч. 2. С. 18–28.

7. Zagirniak D., Shalimova N., Akmalidina O., Stezhko Y., Perevozniuk V. Providing the Competitiveness of Education due to the Formation of Professional Competence via the Project-Based Learning Technology. *Proceedings of the 2021 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES)*. Kremenchuk, 2021.

8. Наволокіна А. С. Заходи щодо формування конкурентоспроможності закладу вищої освіти. *«Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України»*: матер. III міжнар. наук.-практ. конф. (14 квітня). Кропивницький, 2020. С. 23–26.

9. Яловега Л. В., Лега О. В. Чинники взаємодії вищої освіти з ринком праці. Полтава: РВВ ПДАА, 2017.

10. Долгальова О., Бутко К. Формування іміджу ЗВО як фактор конкурентоспроможності та шляхи його удосконалення (на прикладі Донбаської національної академії будівництва і архітектури). *Галицький економічний вісник*. 2021. № 6 (73). С. 55–63.

11. Шалений В. А., Соколовська О. Г., Валецька Л. О. Шляхи покращення практичної підготовки як чинник підвищення конкурентоспроможності випускників ОНАХТ на ринку праці. *«Забезпечення якості вищої освіти: підвищення ефективності використання інформаційних технологій у здійсненні освітнього процесу»*: матер. III Всеукраїнської наук.-метод. конф. Одеса, 2021. С. 436–438.

12. Бубенець І. Г., Артеменко В. С., Кухарьонук О. К., Коновалова Т. В. ІК-компетентність як чинник конкурентоспроможності персоналу. *Менеджмент і маркетинг*. 2019. № 1. С. 148–158.

13. Коваленко М. О. Визнання результатів неформальної освіти як чинник людського розвитку. *«Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України»*: матер. III міжнар. наук.-практ. конф. Кропивницький, 2020. С. 20–23.

14. Supe L., Zeps A., Jurgelane I., Ribickis L. Factors affecting the competitiveness of a higher education institution: systematic literature overview. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/330426023_Factors_affecting_the_competitiveness_of_a_higher_education_institution_systematic_literature_overview.

15. Minola T., Donina D., Meoli M. Students climbing the entrepreneurial ladder: Does university internationalization pay off? *Small Business Economics*. 2016. № 3. P. 565–587.

16. Krstic M., Filipe J. A., Chavaglia J. Higher Education as a Determinant of the Competitiveness and Sustainable Development of an economy. *Sustainability*. 2020. № 12 (6607). P. 22.

17. Методика розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта: затв. постановою Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 № 346. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/346-2013-%D0%BF#Text>.

18. Ловінська Л. Г. Парасій-Вергуненко І. М. Вартість освітніх послуг як базовий показник розподілу бюджетного фінансування між закладами вищої освіти. *Наукові праці НДФІ*. 2018. № 3 (84). С. 18–36.

19. Ульянова Л., Чайка Ю. Інноваційні аспекти сталого розвитку економіки України. *Економічний аналіз*. 2021. Т. 31. № 1. С. 218–226.
20. 7 tips for implementing virtual mobility. European Association for International Education. Режим доступу: <https://www.eaie.org/blog/7-tips-implementing-virtual-mobility.html>.
21. Collaborative On line International Learning. Suny COIL. Режим доступу: <https://coil.suny.edu/>.
22. Global Education Monitoring (GEM) Report 2020. UNESCO Building peace in the minds of men and women. Режим доступу: <https://en.unesco.org/news/global-education-monitoring-gem-report-2020>.
23. Статистично-аналітичні дослідження діяльності аграрних закладів освіти за 2019 рік (у таблицях, графіках, діаграмах). Київ. 2020. 48 с.
24. Народжуваність в Україні продовжує падати і готується поставити новий антирекорд останніх 30-ти років. 2021. Режим доступу: <https://opendatabot.ua/analytics/depopulation-2021>

References:

1. Express issue. State Statistics Service of Ukraine. 11.03.2022. 17 с. Available at <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2022/03/25.pdf> (in Ukrainian).
2. Pavlysh, O. (2022) .Ministry of Agriculture: Ukraine feeds 400 million people in the world, plans to feed a billion. *Economic truth*. 2022. Available at <https://www.epravda.com.ua/news/2022/02/9/682239/> (in Ukrainian).
3. Country ranking 2021. Rankings and trends. Global Food Security Index. Available at <https://foodsecurityindex.eiu.com/index>.
4. Vasylenko, O. (2020). Analytics of competitiveness management of Ukrainian agrarian higher education institutions. Conference Proceedings of the «Challenges and changes under the shadow of COVID-19" 7th Vua Younth scientific session» Hungary, 2020. P. 304–311.
5. Zagirniak, D., Kratt, O., Zagirniak, M. (2020). Rationalization of the choice of professional education in the context of the needs of business environment. *Scientific Bulletin NHU*, 2020, no. 4/2020, pp. 158–163.
6. Zagirniak, D. (2017). Educational pragmatism divergence in the context of professional qualification conformity. *Scientific Bulletin Polissia*, 2017, no. 3(11), pp. 18–28.
7. Zagirniak, D., Shalimova, N., Akmaldinova, O., Stezhko, Y., Perevozniuk, V. (2021). Providing the Competitiveness of Education due to the Formation of Professional Competence via the Project-Based Learning Technology. Proceedings of the 2021 IEEE International Conference on Modern Electrical and Energy Systems (MEES). Kremenchuk, 2021.
8. Navolokina, A. S. (2020). Measures to build the competitiveness of higher education institutions. Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference "*Competitive Model of Innovative Development of Ukraine's Economy*". Kropyvnytskyi, 2020. P. 23–26. (in Ukrainian).
9. Yaloveha, L. V., Leha, O. V. (2017). Factors of interaction of higher education with the labor market. Poltava: RVV PDAA. (in Ukrainian).
10. Dolhalova, O., Butko, K. (2021). Formation of the image of the Free Economic Zone as a factor of competitiveness and ways to improve it (on the example of the Donbas National Academy of Civil Engineering and Architecture). *Galician Economic Bulletin*, 2021, no. 6(73), pp. 55–63. (in Ukrainian).

11. Shalenyi, V. A., Sokolovska, O. H., Valevska, L. O. (2021). Ways to improve practical training as a factor in increasing the competitiveness of ONAHT graduates in the labor market. Materials of III All-Ukrainian scientific method. conf. "Ensuring the quality of higher education: improving the efficiency of information technology in the educational process". Odesa, 2021. Pp. 436–438. (in Ukrainian).
12. Bubenets, I. H., Artemenko, V. S., Kukharonok, O. K., Konovalova, T. V. (2019). IK-competence as a factor in staff competitiveness. *Management and marketing*, 2019, pp. 148–158 (in Ukrainian).
13. Kovalenko, M. O. (2020). Recognition of the results of non-formal education as a factor of human development. Mater. of III International scientific-practical conf. "Competitive model of innovative development of Ukraine's economy". Kropyvnytskyi, 2020. Pp. 20–23. (in Ukrainian).
14. Supe, L., Zeps, A., Jurgelane, I., Ribickis, L. (2018). Factors affecting the competitiveness of a higher education institution: systematic literature overview. Available at https://www.researchgate.net/publication/330426023_Factors_affecting_the_competitiveness_of_a_higher_education_institution_systematic_literature_overview
15. Minola, T., Donina, D., Meoli, M. (2016). Students climbing the entrepreneurial ladder: Does university internationalization pay off? *Small Business Economics*, 2016, no. 3, pp. 565–587.
16. Krstic, M., Filipe, J. A., Chavaglia, J. (2020). Higher Education as a Determinant of the Competitiveness and Sustainable Development of an economy. *Sustainability*, 2020, no. 12(6607), pp. 22.
17. Method of calculating the approximate average cost of training of one skilled worker, specialist, graduate student, doctoral student (2013). Available at <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/346-2013-%D0%BF#Text>. (in Ukrainian).
18. Lovinska, L. H. Parasii-Verhunencko, I. M. (2018). The cost of educational services as a basic indicator of the distribution of budget funding between higher education institutions. *Scientific edits of PIT*, 2018, no. 3 (84), pp. 18–36. (in Ukrainian).
19. Ulianova, L., Chaika, Yu. (2021). Innovative aspects of sustainable development of Ukraine's economy. *Economic analysis*, 2021, vol, pp. 218–226. (in Ukrainian).
20. 7 tips for implementing virtual mobility. European Association for International Education. Available at <https://www.eaie.org/blog/7-tips-implementing-virtual-mobility.html>.
21. Collaborative On line International Learning. Suny COIL. Available at <https://coil.suny.edu/>.
22. Global Education Monitoring (GEM) Report 2020. UNESCO Building peace in the minds of men and women. Available at <https://en.unesco.org/news/global-education-monitoring-gem-report-2020>.
23. Statistical and analytical studies of agricultural educational institutions in 2019 (in tables, graphs, charts), Kyiv. 2020. 48 p. Available at <https://nmc-vfpo.com/wp-content/uploads/2020/09/zbirnyk-2019.pdf> (in Ukrainian).
24. The birth rate in Ukraine continues to fall and is preparing to set a new anti-record for the last 30 years. 2021. Available at <https://opendatabot.ua/analytics/depopulation-2021> (in Ukrainian).

Annotation

Vasilenko E. I.

Characteristics of the functioning of higher agricultural educational institutions in the market of educational services

The article examines the functioning of higher agricultural educational institutions in the market of educational services, identifies groups of environmental factors: political and legal environment, economic, international environment, socio-cultural, demographic, scientific and technical unit, natural and environmental; and their impact, which must be taken into account to ensure the development of agricultural universities. It is substantiated that the factors of the economic environment should be under the constant control of the higher education institution in terms of their impact on its strategic goals.

The changes in globalization processes taking place in the ways and forms of cognition, which in combination with the processes of systemic transformation lead to a change in the place of higher education in the country's economy and the world economy, are analyzed. The preconditions for the development of new approaches to managing the development of a modern system of higher agricultural education in the direction of increasing competitiveness are considered.

Components of competitive potential, strengths of higher agricultural educational institutions in the context of scientific and innovative activities and their specific features manifested in its structure, branches, educational and scientific base, educational process, the presence of anatomical museums, etc. It is substantiated that the implementation of quality educational services is possible within the framework of an individual approach and focus on practice-oriented skills.

Specific features (differences) of agrarian free economic zones are formed: the structure differs from the structure of classical free economic zones; branches of departments are located directly in the conditions of production; specifics of the educational and research base; the educational process requires compliance with the principles of clarity with the manufacture of natural samples; the need for anatomical museums; implementation of services is possible within the individual approach; focus on practice-oriented skills.

Key words: higher agricultural educational institution, competitiveness, environmental factors, competitive potential, market of educational services, sustainable development.

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ В АСПЕКТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В. С. УЛАНЧУК, доктор економічних наук

С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук

О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

М. А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук

О. С. ТУПЧІЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Статтю присвячено дослідженню проблеми безробіття в Україні та її соціально-економічному аналізу. У статті визначено позитивні та негативні наслідки проблеми безробіття в Україні, які становлять загрозу соціально-економічної дестабілізації країни. Визначено основні чинники, які формують таку макроекономічну проблему як безробіття. З використанням графічного аналізу показано, що динаміка рівня безробіття лише зростає.

Ключові слова: безробіття, ринок праці, рівень безробіття, наслідки безробіття, інвестиційні вкладення.

Постановка проблеми. Проблема безробіття створює негативну економічну ситуацію в країні веде за собою низку проблем, зокрема марнування у великих масштабах продуктивної робочої сили, котрі породжують скорочення потенційного валового продукту і національного доходу країни. зайнятість населення являє собою соціально-економічну категорію, яка характеризує залучення людських ресурсів у суспільне виробництво. Державні структури та інші роботодавці ще недостатньо реалізують практичні заходи щодо покращення ситуації на ринку праці, підвищення зайнятості населення в регіонах країни, а тому перед науковцями та фахівцями виникає необхідність провести глибокий аналіз зайнятості населення та розробити пропозиції щодо практичного вирішення актуальних питань на державному, регіональному та мікроекономічному рівнях. Факторами, що сприяють загостренню ситуації безробіття, є непродумана політика підвищення мінімальної заробітної плати із значним її відривом від прожиткового мінімуму та штучним дотягуванням за рахунок додаткових видів оплати, монополізація сфери енергопостачання, що виявляється в непрозорому та необґрунтованому ціноутворенні комунальних послуг. Як наслідок, люди масово звільняються з роботи для пошуку кращих варіантів, щоб забезпечити собі проживання хоча б на середньому соціальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Перспективи та

проблеми розвитку регіонального ринку праці в Україні вивчали О. І. Воробйова, О. О. Давидюк, О. А. Єрмоленко, Л. І. Ільчук, В. Л. Міненко, О. Ф. Новикова, Г. Ю. Швидка, О. О. Штельмах. У їхніх працях детально розглянуто як практичні, так і теоретичні аспекти розвитку та регулювання регіонального ринку праці й окремих його елементів, а також питання соціально-економічної безпеки держави. Однак питання регіональних особливостей ринку праці із зазначенням пріоритетних шляхів подолання безробіття й досі залишаються недостатньо вивченими та потребують подальших досліджень.

Метою статті є аналіз проблеми безробіття в Україні в аспекті соціально-економічної безпеки.

Методика досліджень. При написанні статті використовувалися емпіричні (спостереження, опис) та теоретичні (аналіз, синтез, абстрагування, узагальнення, індукція, дедукція), а також системний, функціональний, конкретно-соціологічний.

Результати дослідження. Безробіття є невід’ємною складовою ринкової економіки, одним з негативних наслідків самої природи ринку, результатом дії його головного закону – попиту і пропозиції. Безробіття є макроекономічною проблемою, яку формують такі фактори, як зміни в економіці, сповільнення темпів економічного розвитку, співвідношення цін на фактори виробництва, недостатній сукупний попит, інфляція, що сприяє скороченню капітальних вкладень, зниження реальних доходів населення, що викликає збільшення пропозиції зі зменшенням попиту на робочу силу, співвідношення цін на фактори виробництва, яке веде до переважання працездатних технологій, сезонні коливання виробництва, що здійснюють коливання у попиті на робочу силу, науково-технічний прогрес, що збільшує диспропорції між попитом і пропозицією робочої сили, недосконале трудове законодавство, низький рівень професійної підготовки й перепідготовки, неналежний рівень програм зайнятості та демографічні процеси, які відбуваються в країні. Безробіття – соціально-економічне явище, за якого працездатне населення не може знайти роботу, стан зайнятості частини економічно активного населення [6].

Провівши аналіз наукової літератури, а також розглянувши різні визначення поняття «безробіття», ми дійшли висновку, що не існує єдиного погляду щодо цього соціально-економічного явища. Узагальнивши всі зазначені твердження пропонуємо таке розуміння поняття «безробіття». Безробіття – це суспільна ситуація в країні, спричинена економічними, політичними або соціальними чинниками, за яких значна частина працездатного населення не може реалізувати свій трудовий і творчий потенціал через обмежену кількість вакантних робочих місць або через свою неконкурентоспроможність на ринку праці. Безробіття в економічному житті – це перевищення пропозиції робочої сили над попитом на працю. Його не можливо скасувати, бо в кращому випадку воно може бути зведене до «природного» рівня безробіття. Незважаючи на значне зменшення кількості безробітних, його рівень, як і раніше, досить високий.

Таким чином, безробіття зумовлено процесом соціально-економічного розвитку держави і суспільства. Воно є невід’ємним елементом розвитку виробництва. В певному сенсі можна сказати, що безробіття — це макроекономічне явище, що визначає темпи і рівень економічного розвитку країни. У Законі України «Про зайнятість населення» безробіття трактується як соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування. Отже, серед учених немає єдиної думки щодо визначення поняття «безробіття» як складного і багатогранного явища. Безробітні поряд із зайнятими формують робочу силу країни. У реальному економічному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї [1].

Виникнення безробіття призводить до таких наслідків: збільшення соціального напруження; збільшення осіб з психічними захворюваннями; посилення соціальної диференціації; виникнення випадків кримінального характеру; зниження трудової активності, а також рівня життя населення; скорочення податкових надходжень; зменшення ВВП; зростання витрат на допомогу безробітним [5].

Попри всі негативні наслідки, безробіття має й позитивні сторони:

- підвищення соціальної цінності робочого місця;
- збільшення особистого вільного часу та свободи вибору місця роботи;
- зростання соціальної значимості й цінності праці;
- створення конкуренції між працівниками;
- стимулювання підвищення інтенсивності і продуктивності праці [5].

За ринкових умов безробіття є не тільки економічною, але й серйозною соціальною проблемою. Причому соціальні аспекти даної проблеми є більш відчутними для суспільства і дуже актуальні наразі.

Територіальна структура безробітного населення в регіонах України у 2020 році представлена на рис. 1.

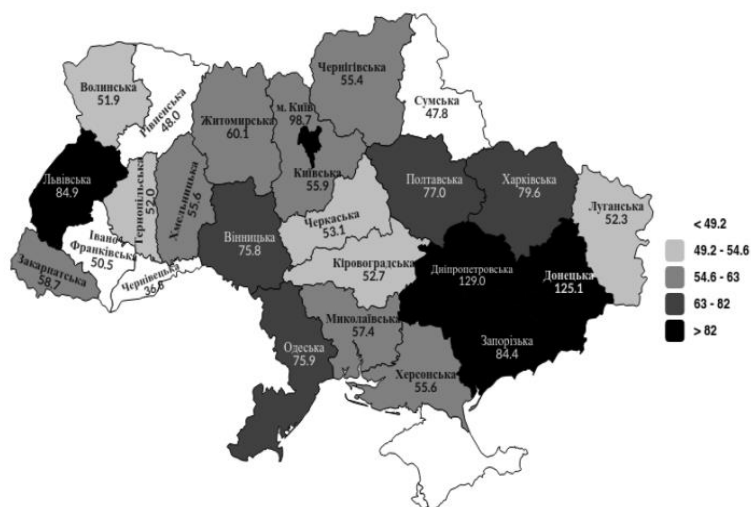


Рис. 1. Чисельність безробітного населення в регіонах України у 2020 р., тис. осіб

Найбільша чисельність безробітного населення спостерігалась у Дніпропетровському (129,0 тис. осіб), Донецькому (124,1 тис. осіб), Львівському (84,9 тис. осіб) та Запорізькому (84,4 тис. осіб) регіонах України.

Важливо зазначити, що в Черкаській області, спостерігалась 53,1 тис осіб безробітного населення. Варто зазначити, що порівняно з 2019 роком на Черкащині кількість безробітного населення зросла на 4,8 тис. осіб, або майже на 9 % (рис. 2).



Рис. 2. Чисельність безробітного населення в регіонах України у 2019 р., тис. осіб

Аналіз таблиці 1 свідчить, що кількість безробітного населення за кварталами у 2021р знижувалась. Так у 4 кварталі безробітне населення зменшилося на 94 тис. осіб порівняно із 1 кварталом цього року..

Табл. 1. Рівень безробіття в Україні в 2021 р. (тис.осіб)

2021	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
I кв.	41488,0	16617,2	14813,7	1803,5	10,9%	449,7
II кв.	41383,2	16646,2	14935,6	1710,6	10,3%	344,8
III кв.	41319,8	16720,7	15042,5	1678,2	10,0%	285,9
IV кв.	41167,3	16666,8	14957,3	1709,5	10,3%	295,0

Примітка: без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Вважаємо, що позитивна тенденція рівня безробіття в Україні є дуже далекою від реальності, оскільки існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії безробіття в Україні: статистика не враховує часткову зайнятість, неможливо врахувати осіб, які втратили «надію на працю» і не стоять на обліку в службі зайнятості, ті хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи адміністрації, вважаються зайнятими, а також неправдива інформація з боку безробітних.

Велика кількість працівників працюють без офіційного оформлення, тому майже неможливо перевірити тих, які задіяні в тіньовій економіці хто отримує виплати по безробіттю, хто саме через відсутність роботи виїхали за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні 2 мільйони селян, які живуть лише із присадибного господарства, ні тих, що мають тимчасові підробітки. Значна частина населення зараз перебуває в умовах вимушеної неповної зайнятості. Лише чисельність працюючих в режимі неповного робочого тижня (дня) перевищує 2 млн. чоловік.

Аналіз динаміки рівня безробіття за останні п'ять років (табл. 2) свідчить про його збільшення у 2021р. на 12,2 тис. осіб порівняно із 2017 р.

Табл. 2. Рівень безробіття в Україні з 2017 по 2021 рр. (тис. осіб)

Рік	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
2017	42386,4	17193,2	15495,9	1697,3	9,9%	352,5
2018	42153,2	17296,2	15718,6	1577,6	9,1%	341,7
2019	41902,4	17381,8	15894,9	1486,9	8,6%	338,2
2020	41588,4	16917,8	15244,5	1673,3	9,9%	459,2
2021	41167,3	16666,8	14957,3	1709,5	10,3%	295,0

Примітка: без урахування окупованих територій (Криму, Севастополя, частини Донбасу)

Зайнятість населення показує співвідношення попиту та пропозиції в країні. Безробіття є поганою альтернативою зайнятості, тому кожна держава бореться з цією проблемою. Для скорочення безробіття потрібно вивчати досвід провідних країн та застосовувати такі інструменти, які будуть дієвими для України. Окремі підходи розглянемо у табл. 3.

Табл. 3. Світова практика боротьби з безробіттям

Країна	Підходи (інструменти) скорочення безробіття
ЄС	Молодіжна політика зайнятості. Висока мобільність робочої сили. Заохочення підприємництва.
Франція	Неповний робочий день. Стартовий капітал для власної справи. Молодіжна політика зайнятості.
ФРН	Пільги для підприємств, що утримуються від скорочень. Молодіжна політика зайнятості. Навчання та перекваліфікація працівників.
Швеція	Соціальні гарантії завдяки високим внескам в страхові фонди (до 40% доходу). Заохочення підприємництва. Висока мобільність робочої сили всередині країни.
США	Ефективні приватні служби зайнятості. Тісний зв'язок між бізнесом та освітніми закладами. Пільги для підприємств, що створюють нові місця.
Японія	Система «довічного» найму. Високі соціальні гарантії з боку працедавця. Навчання та перекваліфікація працівників.
Великобританія	Потужний розвиток профспілок. Заохочення підприємництва (акцент на малий та середній бізнес.) Інформаційна політика ринку праці
Канада	Висока мобільність робочої сили всередині країни. Скорочення виплат на соціальне забезпечення. Короткострокові програми професійного навчання.
Польща	Потужний розвиток профспілок. Молодіжна політика зайнятості

Гострою сьогодні є проблема високої частки безробітних з вищою освітою в Україні, отже виникає питання про раціональність державної політики щодо фінансування навчання такої великої кількості студентів та правильності розподілу кількості місць для різних спеціальностей у системі вищої освіти. Останнім часом, ситуація з молодіжною зайнятістю в Україні постійно загострюється, водночас питома вага молоді у загальній кількості безробітних досягла 30 %. Молодь становить окрему частину ринку праці і розвивається не так, як увесь ринок. З одного боку, вік сприяє високій мобільності, відкритості, сміливості у зміні та пошуку роботи, а з іншого, молоді не вистачає відповідного досвіду, щоб бути конкурентоспроможною на ринку праці. Тому безробіття молоді (за статистикою, – це громадяни у віці від 16 до 30 років) є однією з найгостріших соціально-економічних проблем України.

Враховуючи демографічну ситуацію, яка склалася в різних регіонах України, можна передбачити, що при нинішньому рівні створення нових робочих місць і природному прирості населення рівень безробіття в регіонах у майбутньому набуде ще більшої гостроти. Фахівці певні: сьогодні економічна криза впливає найбільше на сфери фінансових послуг, нерухомість, будівельну галузь, металургію, торгівлю, хімічну та добувну промисловість, однак список цей може бути набагато більшим. Також актуальною проблемою на ринку праці України, є проблема мобільності робочої сили. Трансформаційні економічні перетворення в Україні створили можливості для появи нових умов та видів мобільності робочої сили. Безпосередньою причиною трудових переміщень у кожному окремому випадку є невідповідність інтересів і вимог працівника конкретному робочому місцю, а на макроекономічному рівні – невідповідність між існуючим розподілом робочих місць і потребами моделі соціально-економічного розвитку. Не менш негативний вплив на рівень безробіття в Україні має проблема гендерної диференціації попиту на робочу силу та доходів населення України, що розглядається через призму економічного спаду.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується трансформаційними процесами, позитивний результат таких перетворень не може бути досягнутий без виходу на якісно новий рівень кваліфікації робочої сили та її конкурентоспроможності. Система забезпеченості кадрами має гнучко реагувати на зміни потреб виробництва, що виявляються на ринку праці. Але відсутність комплексного системного підходу до потреб кадрового забезпечення виробничої сфери як на загальнодержавному, так і регіональному рівні призвели до зростання невідповідності між потребою у кваліфікованих кадрах і фактичною професійно-кваліфікаційною структурою пропозиції робочої сили. Сьогодні в Україні є тенденція невідповідності кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості та потребі у робочій силі.

Високий рівень регулювання зайнятості передбачає реформування законодавчо-правової бази на основі Конституції України, низки доповнень до

Кодексу законів про працю та Закону України «Про зайнятість населення», законодавчих і нормативних документів, що регламентують сучасну політику зайнятості відповідно до Конвенцій і рекомендацій Міжнародної організації праці. Економічні стимули фінансово-кредитного механізму слід застосовувати для створення інвестиційного клімату та ефективного ринкового середовища, водночас необхідно, щоб кошти Державного фонду сприяння зайнятості використовували повністю, а в структурі витрат переважало фінансування затрат на збереження ефективних робочих місць і створення додаткових, щоб надавали дотації для організації власного бізнесу, відшкодування витрат на професійне навчання, перепідготовку, профорієнтацію тощо. Сукупність цих заходів дасть можливість проаналізувати виконання регіональних програм, зробити міжрегіональні порівняння, розрахувати витрати Фонду зайнятості на конкретні напрями державної політики зайнятості. Водночас державним органам влади необхідно якомога скоріше створити відповідну правову базу з метою захисту прав наших громадян – заробітчан за кордоном.

Висновки. Аналізуючи сучасний стан безробіття визначено, що проблема безробіття є ключовим питанням у ринковій економіці, і якщо його не вирішувати, то неможливо налагодити ефективну діяльність економіки і рівень безробіття буде зростати. Можна виділити основні напрями його подолання: підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, підприємництва та ділової активності; надання відповідної допомоги по безробіттю, збереження робочих місць та перепідготовка осіб, які втратили роботу; проведення ґрунтовної пенсійної реформи; сприяння всебічному державному захисту інтелектуального потенціалу суспільства; проведення спеціальних ярмарків праці для навчальних закладів з метою працевлаштування випускників; розширення досвіду організації зустрічей із роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес; посилення координації міжнародної діяльності в частині інформаційного обміну з питань зайнятості; забезпечення стабільного фінансування та державної підтримки розвитку духовної сфери, освіти, науки і культури. Політика зайнятості має гарантувати соціальний захист населення шляхом забезпечення належних умов життя, регулювання заробітної плати, стимулювання нових місць і виплати допомоги безробітним тощо. Звичайно, для найповнішого регулювання зайнятості необхідно вирішити суперечності законодавчо-правового, економічного, організаційного та соціального характеру та розробити систему забезпеченості кадровим потенціалом, що і буде метою подальших досліджень.

Література:

1. Ткаченко Є. О. Безробіття та проблеми сталого розвитку сільських територій України. *Молодий вчений*. № 9 (49). С. 567–571.
2. Мельничук Л. С. Основні проблеми зайнятості населення України. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"*. 2012. Т. 189. № 177. С. 105–108.

3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

4. Скільки українців заробітчани працюють закордоном [Електронний ресурс] // Ділове інтернет видання Волині "Конкурент". Режим доступу: <https://konkurent.in.ua/news/ukrayina/11830/skilkukrayincivzarobitchanpracyuyutzakordonom.html>

5. Гальків Л. І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття. *Економіка і регіони*. 2009. № 2. С. 110–113.

6. Офіційний сайт державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>

7. Eurostat: [Electronic resource]. Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/gisco_Geographical_information_maps/maps_posters/PER_POPSOC/labour_market

8. Єдина інформаційно-аналітична система державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/pages.asp?id=76>

9. Данилов А. В. Світовий досвід подолання безробіття як провідний фактор стабілізації ринку праці України. *Національний технічний університет України "КПІ"*. 2013. С. 5–6.

10. Колєватова А. В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 1080–1084.

References:

1. Tkachenko, Ye. O. (2017). Unemployment and problems of sustainable development of rural areas of Ukraine. *Young scientist*, 2017, vol. 9 (49), pp. 567–571. (in Ukrainian).

2. Mel'nychuk, L. S. (2017). The main problems of employment of the population of Ukraine. *Scientific works of Black sea state university named after Petro Mohyla of "Kyievo-Mohylians'ka akademiia" kompleks*, 2017, vol. 177, pp. 105–108. (in Ukrainian).

3. State Statistics Committee (2018). available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 17 Dec 2018).

4. Competitor (2017). How many Ukrainian workers work abroad", available at: <https://konkurent.in.ua/news/ukrayina/11830/skilkiukrayincivzarobitchanpracyuyutzakordonom.html> (Accessed 17 Dec 2018).

5. Galkov, L. I. (2009). Loss of human capital of Ukraine: unemployment factor. *Ekonomika i rehiony*, 2009, vol. 2, pp. 110–112. (in Ukrainian).

6. Official site of the State Employment Service of Ukraine (2018), available at: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list> (Accessed 17 Dec 2018).

7. Eurostat (2017). available at: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/gisco_Geographical_information_maps/maps_posters/PER_POPSOC/labour_market (Accessed 17 Dec 2018).

8. State Employment Service of Ukraine (2013), "The only informationanalytical system", available at: <http://www.mlsp.gov.ua/pages.asp?id=76> (Accessed 17 Dec 2018).

9. Danilov, A. V., Kirichenko, S. O. (2013). Global experience of underlining unemployment as a guiding factor of stabilization of the labor market of Ukraine. *National Technical university of Ukraine "KPI"*, 2013, pp. 5–6. (in Ukrainian).

10. Kolevatova, A. V. (2018). The current state of attraction of foreign investments into the economy of Ukraine. *Global and national problems of economy*, 2018, vol. 22, available at: <http://globalnational.in.ua>. (in Ukrainian).

Annotation

Ulanchuk V., Sokolyuk S., Zharun E., Korotieiev N., Tupchiiy O.
Analysis of the problem of unemployment in ukraine in the aspect of socio-economic security

The article is dedicated to the study of unemployment in Ukraine and its socioeconomic analysis. This problem is one of the main and is the factor that does not allow the Ukrainian economy to develop actively. The article identifies the positive and negative consequences of the unemployment problem in Ukraine, which threaten socioeconomic destabilization of the country. The main factors that create such a macroeconomic problem as unemployment are investigated. Graphic analysis shows that the dynamics of unemployment is only increasing, and therefore the employment policy is ineffective. Particular attention is paid to substantiating the need to reduce this level to a minimum through active public policy. It has been investigated that high unemployment leads to significant economic losses and increased social tension.

There is a bias in the pace of research, in connection with the problems of statistical accounting of state statistics. To reduce the impact of factors affecting the unemployment rate in Ukraine, it is proposed to use a systematic approach to problem solving. Given that the functioning of the labor market depends to a large extent on the influence of external factors, the imperative of improving the mechanisms for its regulation is determined. It is revealed that the necessary condition for balancing the labor market is investment in the economy of the country, with the level of investment investment correlates with the level of unemployment. The foreign models of successful regulation of employment and unemployment are described, and on the basis of them are offered mechanisms and tools for overcoming this problem in Ukraine.

Comparing the experience of foreign countries, the main directions were identified, following which Ukraine will be able to reduce the impact of negative factors on the level of unemployment, and could stop its growth. Taking into account the foreign experience of effective regulation of employment and combating unemployment it is concluded that the introduction of experience of other countries in different spheres of life will allow, if not eliminate the problem, because it was not possible to solve it in any other country, at least to reduce its impact on the development of the economy in Ukraine.

Key words: unemployment, labor market, unemployment rate, consequences of unemployment, investment.

РЕГУЛЯТОРНИЙ МЕХАНІЗМ В СИСТЕМІ СТРАХОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОЇ СФЕРИ

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

С. А. ВЛАСЮК, кандидат економічних наук

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

О. А. НЕПОЧАТЕНКО, кандидат економічних наук

М. О. КОБИЛЯНСЬКИЙ, аспірант

Уманський національний університет садівництва

Хоча існує багато варіантів управління ризиками – страхування ризиків в аграрній сфері повільно набуває особливого значення в Україні. Для ефективності страхування важливо, щоб ціни на страхові премії залишалися доступними, водночас залишаючись прибутковими для страхових компаній. В статті визначено нагальні проблеми та чинники регулювання страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери. Проаналізовано світовий досвід у частині субсидування страхових премій у вигляді участі держави щодо відшкодуванні шкоди в результаті настання страхових випадків. З'ясовано, що регуляторний механізм в системі страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери є цінним фінансовим інструментом. Запропоновано поширення в агропромисловому комплексі вертикальної інтеграції – агрохолдингів, що надає можливість вирішити частину проблем, пов'язаних з ціновими ризиками суб'єктів господарювання як сільського господарства, так і переробної промисловості.

Ключові слова: страхування, страховий ризик, регуляторний механізм, суб'єкт підприємницької діяльності, аграрна сфера, фінансові інструменти

Постановка проблеми. Сучасний стан системи страхування сільськогосподарських ризиків потребує узагальнення методів та інструментів регулювання сільськогосподарських ризиків, а також технологій, які можуть бути використані виробниками як самостійно, так з державною підтримкою. Аграрний сектор відрізняється високим ступенем ризиків. Сільськогосподарські товаровиробники стикаються з безліччю ризиків, що впливають на зміну доходів рік у рік. Крім того, аграрне виробництво безпосередньо залежить від впливу стихійних лих та надзвичайних ситуацій. Загибель урожаю або його пошкодження трапляються внаслідок бурь, вимокання, зайвого зволоження, заморозків, вимерзання, посухи, нестачі тепла, граду, злив, повеней, селів, випрівання, безводдя чи маловоддя в джерелах зрошення та внаслідок інших незвичних для окремої місцевості метеорологічних чи інших природних умов, а також від хвороби, шкідників рослин та пожежі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми функціонування та розвитку регуляторних механізмів в системі страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери висвітлена у працях науковців, які займаються визначеною проблематикою – Ю. Алескерова, С. Власюк, О. Зоря, А. Карнаушенко, П. Лайко, О. Луценко, А. Петренко, О. Прокопчук, А. Стельмашук, А. Шоломій та ін. Незважаючи на кількість проведених опрацювань, і обсягу наукових досліджень з даної тематики, залишається невизначеною ефективність регуляторних механізмів в системі страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери.

Мета роботи. Розвиток регуляторного механізму в системі страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери з виокремленням і класифікацією чинників, які позначаються на динаміці основних показників страхового ринку, та обґрунтування напрямів ефективної системи агрострахування України.

Методика досліджень. Методологічну основу дослідження сформували загальнонаукові принципи і методи, які передбачають узагальнення, системний і діалектичний підхід щодо окреслення проблем функціонування регуляторного механізму в системі страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери. Безпосередньо, під час дослідження застосовані загальнонаукові методи та прийоми такі як наукова абстракція, гносеологічний аналіз, структурно-логічний аналіз, факторний аналіз, синтез, індукція, дедукція, порівняння, статистичний метод, прогностичний та інші.

Результати досліджень. Переважаючими видами ризиків у сільському господарстві є наступні ризики: соціального значення, зниження родючості ґрунтів та зміни посівних площ, природно-кліматичного спрямування, зміни цін на сільськогосподарську продукцію, зниження конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції на міжнародних ринках, фінансової неспроможності сільгоспвиробників, недостатність фінансової підтримки державою аграріїв, низької забезпеченості основними засобами, сільськогосподарської технікою та скорочення виробничо-технічного потенціалу. Важливим моментом у створенні системи управління сільськогосподарськими ризиками є їх класифікація, під якою розуміють розподіл ризиків на конкретні групи за певними ознаками (табл. 1).

При цьому виокремлено інформаційний ризик, який є небезпекою неправильної організації грошових потоків через збій інформаційних систем; неправильної організації або умисного порушення потоків даних внаслідок впливу людей та зовнішні події на інформаційну систему. Недостатня поінформованість, використання недостовірної інформації чи відсутність необхідної інформації можуть призвести до прийняття помилкових рішень та уможливити великі втрати. Страхування є одним із інструментів, застосування якого не є порушенням вимог СОТ та виступає одним з ефективних інструментів стабілізації доходів сільськогосподарських виробників [1].

Табл. 1. Класифікація страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери

Група чинників	Чинники впливу на страхування аграріїв
За природою виникнення	- природно-кліматичні – пожежі, повені, зливи, бурі, засухи тощо. - санітарні – хвороби, епідемії; - фінансові – інфляційні, інвестиційні; - суспільні – страйки, мітинги, війни; - трудові – втрати робочого часу, кваліфікація трудових ресурсів; - ринкові і цінові – постачання і збут; - інформаційний – відсутність чи недостовірна інформація; - технологічні – застаріле устаткування .
За величиною впливу	- без ризикована зона; - допустимий рівень; - критичний рівень; - катастрофічний рівень
По можливості відповідної реакції на ризик із боку господарюючого суб'єкта	- нульова вірогідність на відповідний ризик; - середня вірогідність на відповідний ризик; - висока вірогідність на відповідний ризик;
За характером реагування на ризики з боку господарюючого суб'єкта	- керований; - некерований; - керований частково.

У той же час є ряд важливих моментів, які повинні враховуватись при вдосконаленні як сільськогосподарського страхування, так і аграрного сектора загалом. Одним з ефективних інструментів зниження ризиків та забезпечення стабільного виробництва на селі є страхування ризиків сільськогосподарських організацій, що має тривалу історію. В останні роки страхування є одним із пріоритетних методів управління ризиками в сільському господарстві, спрямованого на підвищення фінансової стійкості товаровиробників в умовах високої невизначеності. Ситуацію на нинішньому етапі розвитку вітчизняної системи сільськогосподарського страхування загалом можна оцінити позитивно.

Підґрунтям інтеграційних процесів на страховому ринку є процеси глобалізації (спричиняють зміну структури взаємовідносин та механізму функціонування страхового ринку), основним проявом яких є лібералізація ринку та універсалізація діяльності, що впроваджується через консолідацію. В свою чергу, консолідація у світовій фінансовій практиці означає зміцнення чогось, завдяки об'єднанню [2].

Досліджуючи основні тенденції інтеграційних процесів на страховому ринку України, варто зазначити, що процес консолідації триває (рис. 1).

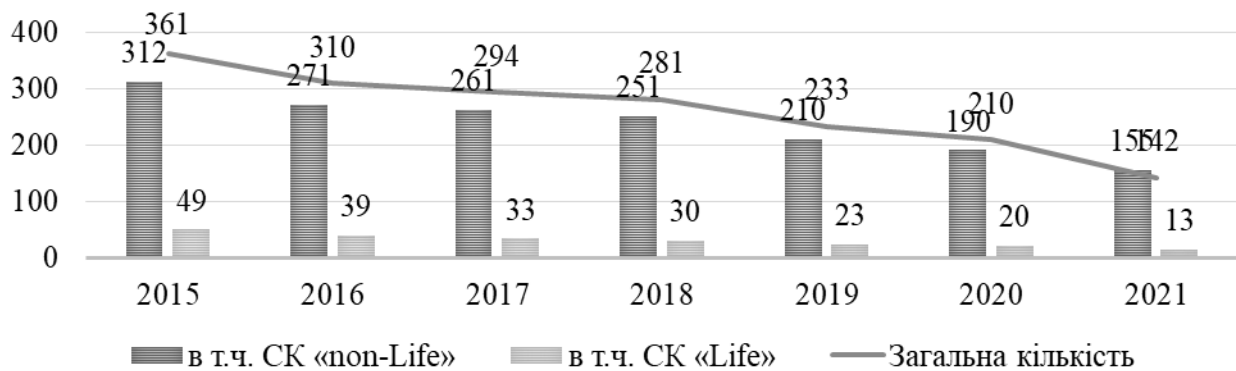


Рис. 1. Динаміка страхових компаній в Україні 2015–2021 рр. [3]

Сільськогосподарське страхування підтримується та субсидується у багатьох країнах, які ухвалили рішення про розвиток системи аграрного страхування. Основні принципи існують і в Україні, хоча є невеликі організаційні та системні відмінності. Базовим правилом є відповідність державної підтримки вимогам СОТ. Програма страхування з державною підтримкою має бути спрямована на стабілізацію доходів сільськогосподарських підприємств. Підтримка доходів окремого суб'єкта господарювання має проводитися на рівні доходу за довгостроковий період та базуватися на середній врожайності та середніх цінах реалізації продукції за останні п'ять років. Система державної підтримки агрострахування має ґрунтуватися на основних засадах страхування та прагнути до виключення невірних чинників [4].

Варто також розглянути напрацьований європейськими країнами досвід здійснення державної підтримки сільськогосподарських виробників у сфері агрострахування. На сьогодні, в світі умовно сформовано три моделі: компенсаційна, грошових виплат та регулятивна. Відповідно до першої, держава надає компенсації постраждалим шляхом прийняття рішення за кожним, окремо взятим випадком, на підставі визнання на рівні держави страхового випадку «катастрофою». Після цього визначають умови, відповідно до яких постраждалі можуть одержати грошову допомогу. Така модель діє у Німеччині, Нідерландах, Італії та Швеції.

Однак має вона і суттєвий недолік – невизначеність щодо умов і суми виплат. За використання моделі грошових виплат держава встановлює чітке обмеження на суму відшкодування понесеного збитку, а грошові виплати здійснюються з фонду допомоги в разі стихійних лих. При цьому приводом для отримання таких виплат є не сам факт настання страхового випадку, а попередні очікування. Таку систему практикують у Бельгії й Австрії. Найпопулярнішою нині в країнах Європи є третя модель – регулятивна, яку практикують у Франції. За такого підходу держава здійснює регулятивне втручання у ринок приватних страхових послуг, покладаючи обов'язок на осіб, що придбали поліс добровільного страхування, здійснити додатковий внесок на обов'язкове страхування від стихійних лих [5].

Аналіз світового досвіду свідчить, що у більшості розвинених країн страхування сільськогосподарських ризиків здійснюється за активної підтримки та участі держави або у формі субсидування частини страхової премії, що сплачується сільськогосподарськими товаровиробниками, або у вигляді участі держави у відшкодуванні шкоди, що виникла в результаті настання страхових випадків [6]. Найбільш вдалими є системи Іспанії, США та Канади. Розглянемо обмеження сформованої вітчизняної системи аграрного страхування та способи їх подолання на прикладі інших країн (табл. 2).

З урахуванням того, що одним з головних перешкод для розвитку системи страхування сільськогосподарських ризиків є тяжке фінансове становище основної частини можливих страхувальників, першочерговим завданням є забезпечення доступності страхування максимально широкому колу сільгоспвиробників. У світовому співтоваристві система агрострахування формується та розвивається за допомогою державної підтримки. Існує думка, що більш ефективним є надання допомоги тільки у разі настання катастрофічних погодних подій, які самі виробники сільськогосподарської продукції, і уряд можуть керувати ризиками за допомогою різних інструментів та стратегій.

Розвиток страхування має відбуватися в двох напрямках. З одного боку, має формуватися попит на страхові продукти: у страхувальників – виробників сільськогосподарської продукції має бути страховий інтерес. З іншого боку, має бути гідна пропозиція, тобто страхові компанії за участю держави покликані пропонувати різні варіанти страхових програм та послуг. Значна частина країн підтримуючи своїх сільгоспвиробників, виконують одну з ключових функцій – це забезпечення продовольчої безпеки власної країни. Крім того, для підвищення конкурентоспроможності такої продукції світових ринках надають державні дотації. У зв'язку з цим великий інтерес представляє міжнародний досвід у цій сфері страхування.

Загалом сільськогосподарські товаровиробники мають багато можливостей регулювати ризики. Слід зазначити, що інструменти регулювання ризику у сільськогосподарських організаціях можуть бути використані виробниками самостійно, у той час як інструменти поділу ризиків припускають наявність відповідної інституційного середовища та ринкової інфраструктури. Однак, існує необхідність переходу від традиційних підходів до страхування відшкодування до підходів, заснованих на індексах, щоб уникнути морального ризику, несприятливого відбору та інших витрат. З точки зору довгострокового зниження ризику, страхування саме по собі може не призвести до довгострокового зниження ризику, якщо сигнал ціни ризику не доводиться до суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери і якщо страхування не поєднується в обов'язковому порядку з варіантами зниження ризику, такими як – найкращі методи управління.

Останнім часом поширення в агропромисловому комплексі набуває вертикальна інтеграція.

**Табл. 2. Способи подолання найбільш суттєвих проблем
сільськогосподарського страхування у зарубіжних країнах**

Обмеження	Рішення
Проблема 1. Відсутність у сільгоспвиробників стимулів щодо укладання договорів страхування: – наявність альтернативної системи підтримки сільгоспвиробника на випадок неврожаю - погана продуктова лінійка - незручні умови оплати Значна кількість спірних випадків при врегулюванні збитків	Канада. Якщо страховики пропонують страхування певної культури, то сільгоспвиробник більше не зможе звернутися до держави за допомогою. При вирішенні страхувальника про відмову від участі у субсидованій програмі страхування він втрачає право на отримання будь-яких сільськогосподарських державних субсидій протягом наступних трьох років. Страхувальник може вибрати рівень покриття 50, 60, 70, 80, 85 і 90 %. США. Мінімальне страхове покриття – катастрофічне – передбачає відшкодування збитків за недобору 50% урожаю. Премія – субсидується урядом США, фермер вносить лише фіксовану плату за участь у програмі. Загалом у країні існує понад 370 страхових продуктів у сфері с.-г. страхування. Покриття розроблено більш ніж 100 культур. Субсидії виплачуються страховим компаніям. Фермер має сплатити лише свою частину суми премії. Іспанія. Сільгоспвиробник укладає договір страхування з АТ «Агросегуро», який виступає від імені страхових компаній і звертається безпосередньо до державі за субсидіями. Австрія. У разі відсутності виплат субсидії за преміями повертаються урядам Федерації та провінцій, з яких кожне отримує по 25 % від сум, що повертаються. Європа, Латинська Америка, Африка та Азія. Індекс погоди. Страхова подія визнає падіння показника нижче встановленого розрахунками значення. Переваги: не потрібні огляд посівів, уточнення збитків, немає анти вибору та морального ризику
Проблема 2. Відсутність стимулів до підвищення рівня продуктивності аграрних господарств	Канада. Премія для страхувальника ґрунтується на параметрах ризику з культури, регіону та його окремому господарству. Австрія. Фермери надають дані щодо їх діяльності (урожайності), які використовуються для визначення дисконтів (знижок)
Проблема 3. Фінансова незбалансованість системи	Іспанія Плани аграрного страхування розробляються агентством ENESA трирічний та річний строки та затверджуються міністерствами сільського господарства та економіки
Проблема 4. Фінансова нестійкість системи	США. Уряд надає страховим компаніям перестрахування першого рівня. Австралія. Утримання ризиків місцевими філіями страхових компаній становить близько 20 %. Інші 80 % перестраховуються компаніями з рейтингом надійності не нижче за рівень «А», присвоєним S&P.
Проблема 5. Корумпованість та непрозорість системи	
Проблема 6. Низький рівень розвитку інфраструктури: – відсутність інституту незалежної експертизи; – нерозвинена статистична база	Іспанія Оцінка збитку на місцях виконується незалежними експертами, які працюють на підставі угоди з АТ «Агросегуро», а не окремими страховими компаніями Австралія. Врегулювання та оцінка збитків здійснюються декількома спеціалізованими компаніями (loss-adjusters), які звітують до першої чергу перед андеррайтинговими компаніями. Канада. Покриття надається фермеру у вигляді гарантії врожаю, що збирається та базується на індивідуальній статистиці фермера. Австралія. Тарифи страхування польових культур та бавовни базуються на багаторічній статистиці збитків, завданих градом. Подібні відомості про пшеницю збираються з 1965 р. Це є базою для всіх польових культур, навіть для садів та виноградників.

Агрохолдинги, що об'єднують підприємства різних сфер агропромислового комплексу, дає можливість вирішити частину проблем, пов'язаних з ціновими ризиками суб'єктів господарювання як сільського господарства, так і переробної промисловості. Це скорочує фінансові ризики організацій – членів агрохолдингів.

Позитивний ефект досягається також за допомогою диверсифікації, яка має на увазі комбінування різних виробничих напрямів із метою скорочення серйозних коливань у рівні доходів. Цей інструмент скорочення ризиків базується на теорії портфельних інвестицій та дає змогу скоротити загрози за допомогою інвестування в сфери виробництва, де ситуація розвивається в різних напрямках і виявляється у негативній кореляції доходів при настанні певних подій. Важливим підходом поділу або трансферу ризиків є ринок термінових стандартних контрактів, що ефективно функціонує та дає змогу публічно формувати ціни набагато товарів, зокрема сільськогосподарські. Термінові контракти дають змогу агровиробникам спеціалізувати своє виробництво використовувати ефект масштабу, який не завжди вдається при диверсифікації), в той час як ринкові спекулянти спеціалізуються на несенні ризиків. В даному випадку найпоширенішим інструментом поділу ризиків є страхування виробництва, спрямоване забезпечення страхувальників адекватним страховим покриттям у разі негативних економічних наслідків, викликаних окремими ризиками.

Висновки. Регуляторний механізм в системі страхових ризиків суб'єктів підприємницької діяльності аграрної сфери є цінним фінансовим інструментом, який підвищує стійкість діяльності, уникаючи або обмежуючи потенційно руйнівні фінансові втрати, а також полегшує доступ до фінансових ресурсів та підвищує продуктивність дрібних товаровиробників, що в свою чергу дозволяє впроваджувати нові технології, які забезпечують економічне процвітання та фінансово-економічну ефективність.

Література:

1. Петренко А. Аграрне страхування: комплексний інструмент управління ризиками. Режим доступу: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/agrarne-strahuvannya-kompleksniy-instrument-upravlinnya-rizikami.html>
2. Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Консолідація банківського та страхового бізнесу: теоретико-методологічні домінанти та тенденції розвитку: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2019. 183 с.
3. Нацбанк визнав прозорою структуру власності лише третини українських страхових компаній. *Бізнес Цензор*. Режим доступу: <https://biz.censor.net/n3338639>.
4. Стельмашук А. М. Формування ринкової моделі агрострахування на засадах державно-приватного партнерства. *Інноваційна економіка*. 2019. № 1–2. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/rt/printerfriendly/4/0>.

5. Власюк С. А., Барабаш Л. В. Бондаренко Н. В. Актуальні питання розвитку агрострахування в Україні. *АгроТерра: освіта, наука та бізнес*. 2018. № 1(4). С. 60–64.

6. Павленко О. П. Страхування як метод фінансової безпеки аграрних виробників: сучасні тенденції та світовий досвід. *Modern Economics*. 2018. № 8. С. 134–141.

References:

1. Petrenko, A. Agricultural insurance: a comprehensive tool for risk management. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zemelne-agrarne-pravo/agrarne-strahuvannya-kompleksniy-instrument-upravlinnya-rizikami>.

2. Klapkiv, L. M, Klapkiv, Y. M., Svirskyi, V. S. (2019). *Consolidation of banking and insurance business: theoretical and methodological dominants and development trends*. Ivano-Frankivsk: Publisher Kushnir G. M., 2019. 183 p. (in Ukrainian).

3. The National Bank recognized the ownership structure of only a third of Ukrainian insurance companies as transparent. Business censor. URL: <https://biz.censor.net/n3338639>.

4. Stelmashchuk, A. M. (2019). Formation of a market model of agricultural insurance on the basis of public-private partnership. *Innovative economy*, 2019, no. 1–2. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/rt/printerfriendly/4/>. (in Ukrainian).

5. Vlasiuk, S. A., Barabash, L. V. Bondarenko, N. V. (2018). Current issues of agricultural insurance development in Ukraine. *AgroTerra: education, science and business*, 2018, no. 1 (4), pp. 60–64. (in Ukrainian).

6. Pavlenko, O. P. (2018). Insurance as a method of financial security of agricultural producers: current trends and world experience. *Modern Economics*, 2018, no. 8, pp. 134–141. (in Ukrainian).

Annotation

Bechko P. K., Vlasiuk S. A., Bondarenko N. V., Nepochatenko O. A., Kobylianskyi M. O

Regulatory mechanism in the system of business insurance in the agrarian sector

As the title implies the article describes the risk insurance in the agricultural sector that is growing in importance in Ukraine. It is specially noted that for efficient insurance, it is important that insurance premium prices remain affordable while remaining profitable for insurance companies. Farmers face many risks that affect the change in income annually. In addition, agricultural production is directly dependent on the impact of natural disasters and emergencies.

The main purpose of the paper is to study the development of the regulatory mechanism in the system of insurance risks of agrarian business entities with identification and classification of factors that affect the dynamics of the main indicators of the insurance market, and substantiate the effective Ukrainian agricultural insurance system. The methodological basis of the research was established by general scientific principles and methods that involve generalization, systematic and dialectical approach. General scientific methods and techniques such as scientific abstraction, epistemological analysis, structural-logical analysis, factor

analysis, synthesis, induction, deduction, comparison, statistical method, prognostic and others have been used during the research.

The paper has clearly shown that one of the most efficient tools for reducing risks and ensuring stable production in rural areas is risk insurance of agricultural organizations, which has a long history. Analysis of global experience of agricultural insurance shows that in most developed countries, agricultural risk insurance is carried out with the active support and participation of government or in the form of subsidizing part of the insurance premium, or in the form of state participation in compensation. In conclusion it was found that the regulatory mechanism in the system of insurance risks of agribusiness entities is a valuable financial instrument. It is also offered to spread vertical integration in the agro-industrial complex - agro-holdings, which provide an opportunity to solve some of the challenges associated with price risks of economic entities, both agriculture and processing industry.

Key words: insurance, risk insurance, regulatory mechanism, business entity, agricultural sector, financial instruments

УДК: 336 : 330.341.11

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-187-196

КРАУДФАНДИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

С. А. ВЛАСЮК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти впровадження краудфандингу як альтернативного джерела фінансування діяльності господарюючих суб'єктів. Виявлено, що краудфандингові платформи діють як посередники, і їхня роль є вирішальною у створенні довіри серед їхніх нинішніх та майбутніх користувачів. З'ясовано, що одним із головних факторів, що керують світовим ринком краудфандингу, є те, що він використовується як засіб безкоштовного просування та діє як безкоштовний маркетинговий інструмент. Запропоновано формулювання рекомендацій щодо можливих способів залучення фінансових ресурсів через використання краудфандингових платформ для сприяння можливостям розвитку колективних дій.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, інвестиції, бізнес-проект, фінансування

Постановка проблеми. Для фінансування діяльності суб'єктів господарювання, зазвичай, використовують традиційні джерела: власні, позикові або залучені. В умовах сьогодення з'являються альтернативні механізми фінансування, які використовують цифрові технології такі як краудфандинг, який може допомогти вийти за межі традиційних, забезпечуючи нижчу вхідну вартість для дрібних інвесторів, продемонструвати зацікавленість громади тощо. Краудфандинг може виступити важливим альтернативним

методом фінансування, особливо для мікропідприємців, нових підприємств і неприбуткових асоціацій незалежно від організаційно-правової форми та галузі. Перш ніж використовувати краудфандинг, необхідне глибоке розуміння його сутності та функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Функціонування краудфандингу як джерела фінансового забезпечення діяльності суб'єктів підприємницької діяльності досить поширене за кордоном. Втім, останнім часом, і в Україні набирає популярності фінансування за допомогою краудфандингу, так як, він виступає альтернативним джерелом та має певні переваги перед традиційними. Особливості функціонування та теоретичні аспекти краудфандингу у своїх працях розглядали Гончаренко А. [1], Діба О. М., Іващенко А. І. [2], Матвейчук Л. О. [3], Медведовський Д. Г. [4], Назар Н. В, Поліщук Є. А., Попович Д. В. [5], Савчин Н. В. та ін. Незважаючи на кількість проведених опрацювань, і обсягу наукових досліджень з даної тематики, в Україні залишається невизначеною ефективність від управління краудфандинговою діяльністю.

Метою роботи є обґрунтування дефініції «краудфандинг» як економічної категорії, дослідження теоретичних аспектів, проведення аналізу світового досвіду та надання пропозицій щодо перспективи застосування краудфандингу як альтернативного джерела залучення коштів для результативних вітчизняних бізнес-проектів.

Методика досліджень. Методологічну основу дослідження сформували загальнонаукові принципи і методи, які передбачають системний і діалектичний підхід щодо окреслення проблем інноваційних інструментів фінансування. Безпосередньо, під час дослідження застосовані загальнонаукові методи та прийоми такі як наукова абстракція, гносеологічний аналіз, структурно-логічний аналіз, теоретичне узагальнення, синтез, індукція, дедукція, порівняння та інші.

Результати досліджень. Фінансові інновації відіграють особливу роль в інституційному розвитку території, внаслідок чого змінюються звичні моделі поведінки економічних суб'єктів. Інституційні зміни слугують рушійною силою підтримки фінансової політики, оскільки найчастіше це колективне залучення суб'єктів громадянського суспільства та груп, які сформували фінансово-інноваційні проекти, що на пізніх стадіях стимулює та розвиває певну політичну підтримку. Для провадження підприємницької діяльності окрім ідеї, партнерів та перевіреної команди необхідні фінансові ресурси. Джерела фінансування, зазвичай, використовують класичні: від власних коштів до отримання кредиту. Наразі, на фінансовому ринку як України з'явився альтернативний інструмент фінансування – краудфандинг.

Розглянемо основні підходи в трактуванні дефініції «краудфандинг» (табл. 1). Узагальнюючи визначення терміну «краудфандинг» науковою спільнотою, варто зазначити, що краудфандинг, на нашу думку, це не просто новий альтернативний метод фінансування, а й інноваційний інструмент для залучення громад, потужний інформаційно-пропагандистський механізм,

спосіб фінансування нових бізнес-моделей та засіб використання нових інтернет-технологій для вирішення соціальних проблем.

Табл. 1. Визначення терміну «краудфандинг» науковою спільнотою в сучасному вимірі

Автор	Визначення
Волосович С. В., Василенко А. В. [1]	інструмент фінансування шляхом відкритого заклику на загальній основі фінансової чи моральної зацікавленості потенційних спонсорів
Швейнбачер А., Ларралде Б. [40]	відкритий заклик, здебільшого через Інтернет ресурси, для акумуляції фінансових ресурсів або у вигляді пожертвування, або в обмін на певну форму винагороди та/або права голосу для підтримки конкретних ініціатив та цілей
Бредфорд С. [25]	використання Інтернет-ресурсів для залучення коштів через невеликі внески великої кількості інвесторів
Орданіні А. [37]	колективні зусилля людей, які об'єднують свої гроші разом, зазвичай через Інтернет, для того, щоб інвестувати та підтримувати зусилля інших людей або організацій
Меджибовська Н. С. [14]	добровільна колективна співпраця людей, яка спрямована на фінансування зусиль краудфандингових проєктів, які представлені в Інтернеті на краудфандингових платформах, та є посередниками та організаторами їх взаємодії
Степура В. В. [21]	процес фінансування широким колом осіб конкретного проєкту на основі відкритого заклику
Діамандіс П., Котлер С. [5]	співпраця, кооперація людей, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проєкту, ідеї або організації
Феррейра В., Папоїконому Е., Терсеньо А. [30]	важливий альтернативний метод фінансування, особливо для мікропідприємців, нових підприємств і неприбуткових асоціацій
Бельфламме П., Ламберт Т., Швінбахер А. [24]	онлайн-джерело фінансування, яке дозволяє залучати кошти від великої аудиторії за допомогою відкритого дзвінка в Інтернеті
Голикова А. [2]	залучення коштів від великої кількості користувачів за допомогою спеціалізованої інтернет-платформи

Краудфандингові платформи діють як посередники, і їхня роль є вирішальною у створенні довіри серед їхніх нинішніх та майбутніх користувачів. Але важливо розуміти, на яких рівнях потрібно будувати довіру. Ці ідеї можуть бути використані краудфандинговими платформами, які

бажають покращити свій дизайн та підвищити свою конкурентоспроможність. Загалом, існує безліч практик, які спрямовані на створення довіри на чотирьох рівнях: довіра до платформи, до користувачів, до проекту та до загального поняття краудфандингу. Зміцнення довіри на всіх чотирьох рівнях може збільшити продовження використання платформи та краудфандингу в цілому. Крім того, потенційним користувачам можуть бути корисні різні поради, інструменти та пристрої, перш ніж вибрати певну платформу варто включити деякі приклади інструментів і ресурсів, які використовуються найбільш успішними та активними платформами в краудфандинговій вибірці [6].

Зміна структури та інтенсивності конкуренції, з одного боку, постійний тиск на створення диференційованих пропозицій призводять до пошуку нових шляхів удосконалення технологій, а також нових способів ведення бізнесу. Технологічні розробки дають змогу учасникам ринку або іншим зацікавленим сторонам брати участь у процесі як інновацій, так і виробництва, що призводить до ринкової моделі спільного створення соціальних мереж онлайн. Краудфандинг виходить за рамки збору коштів. Підприємці часто використовують краудфандинг, щоб отримати відгуки від клієнтів, щоб покращити свої продукти, і тому можуть віддати перевагу запуску краудфандингових кампаній для базової версії своїх продуктів з незначними покращеннями або без них (тобто з обмеженими функціями). Тим не менш, кампанія може не переконати клієнтів, якщо продукт виглядає занадто базовим. З огляду на цей компроміс, ключове питання для суб'єкту підприємницької діяльності – наскільки продукт повинен бути покращений, перш ніж запускати краудфандингову кампанію. Аналізуючи теоретичну модель ігор і емпірично перевіряючи її прогнози, досліджуємо, як рівень покращення продукту під час запуску кампанії впливає як на те, чи продовжує підприємець удосконалювати продукт під час кампанії, так і на успішність кампанії.

Одним із головних факторів, що керують світовим ринком краудфандингу, є те, що він використовується як засіб безкоштовного просування. Він дає можливість попередньо продати продукт і діє як безкоштовний маркетинговий інструмент. Краудфандингові кампанії створені для того, щоб легко передати місію та бачення господарюючого суб'єкту. За допомогою соціальних медіа можливо безкоштовно рекламувати ідею, яка, ймовірно, буде стимулювати світовий ринок краудфандингу протягом прогнозованого періоду. Зростаюча присутність краудфандингових кампаній на платформах соціальних мереж (Facebook, Twitter, WhatsApp та Instagram), полегшує можливість з обміну інформацією та зі збором коштів.

Більшість платформ мають такі характеристики: дозволяють налаштувати сторінку, щоб описувати, рекламувати та публікувати оновлення про свій проект, особливо з відео; приймати онлайн-пожертви; легко й широко розповсюджуються в соціальних мережах; стягують відсоток від залучених коштів плюс комісію за транзакцію (табл. 2). Найкраща доступна статистика краудфандингу вказує на те, що глобальний рівень успішності проекту на всіх платформах становить близько 50 %.

Табл. 2. Приклади результативних краудфандингових кампаній Європи [7]

Вид краудфандингу	Назва проекту	Визначення
Інноваційний проект з кампанією на основі винагород, співфінансований з державних коштів ЄС	Волокоптер	Німецький стартап E-volo зібрав 1,2 мільйона євро на німецькій платформі для розробки та тестування свого Volocopter, який є екологічно чистим вертольотом без викидів. Замість одного двигуна внутрішнього згоряння його приводять в рух 18 роторів з електричним приводом. Проект, окрім краудфандингової кампанії, також підтримується головною ініціативою ЄС з кліматичних інновацій Climate-KIC.
Інноваційний проект із кампанією на основі винагород, співфінансований за рахунок національних [французьких] та державних коштів США	Око SeaOrbiter	На початку 2014 року проект «Eye of the SeaOrbiter» успішно закрив краудфандингову кампанію за винагороду, зібравши 344 650 євро від 664 учасників. Проект описують як «дослідницьку, наукову та технологічну пригоду. Дрейфуючи з основними океанічними течіями, SeaOrbiter дозволить екіпажу дослідників жити 24 години на добу протягом тривалого періоду часу в центрі океану, на цій величезній території досі широко невідомий, що є останнім кордоном на планеті». Кампанію розпочав дизайнер проекту француз Жак Ружері через французьку краудфандингову платформу.
Інноваційний проект з передпродажною кампанією, повністю профінансований за рахунок краудфандингу	Rapomo	Берлінська компанія збрала 912 500 євро на панорамну камеру на американській платформі. Винахід являє собою «кулю» з 36 камерами всередині, кожна з яких робить знімок і створює панорамне зображення на 360 градусів. Кампанію передпродажу було запущено в 2013 році. Співробітники могли замовити свої кидкові кульки для камер приблизно за 374 євро, заплативши авансом за очікувану доставку восени 2014 року.
Позика для фінансування особистого споживання	Крауд-кредитування	В якості одного з прикладів кредитування, ринку, який коштує близько € 262 млн у Великобританії, позичальник на UK платформі пояснює свій досвід кредитування: «Ми запозичили £ 3500 [€ 4150], щоб профінансувати встановлення сауни в нашому саду. Моя дружина Ванесса взяла позику на фінансування сауни в подарунок до мого 50-річчя, і ми можемо чесно сказати, що це були найкращі гроші, які ми коли-небудь витрачали. сплачуючи кращу ставку, ніж ми отримали б у нашому банку чи іншому постачальнику послуг». Подібні трансакції масового кредитування склали вищезазначену загальну цифру ринку Великобританії, тоді як інші оцінювані 141 мільйон євро збираються від окремих кредиторів для компаній як позичальників, як свого роду кредитування між бізнесом.

Північноамериканські платформи мають лише 22,6 % успіху – ймовірно, через величезну кількість північноамериканських проектів.

Статистика зростання кількості краудфандингових платформ свідчить (рис. 1), що популярність краудфандингу як методу фінансування різко зросла в період 2013–2018 рр.



Рис. 1. Динаміка краудфандингових платформ у світі [8, 9]

Примітка: узагальнено автором на основі статистичних даних платформи statista.com

Звіт Crowdsourcing Massolution Crowdfunding Industry Report за 2015 рік показує, що індустрія краудфандингу зросла на 167 % у 2014 році, коли вона зібрала в цілому 16,2 млрд дол. Наступного року його обсяг подвоївся, досягнувши 34,4 млрд дол. Статистика краудфандингу Massolution показує, що 34,4 млрд дол, зібраних у 2015 році, у 12 разів більше, ніж сума, зібрана в 2012 році. На ринку краудфандингу в даний час домінують американські платформи, свідчить статистика сайтів краудфандингу в США. Такі сайти, як Kickstarter, Indiegogo та Fundrazr, є одними з найсильніших претендентів, і всі вони є Північноамериканськими. За даними Statista, вони склали майже половину світового об'єму краудфандингу в 2017 році – 17,2 млрд дол. Слідом за Америкою йдуть азіатські платформи з 10,5 млрд дол. і європейські з 6,5 млрд дол. [10].

Особливо варто відзначити, що вперше, в 2018 році, намітилися негативна динаміка обсягів краудфандингу у всьому світі (рис. 2).

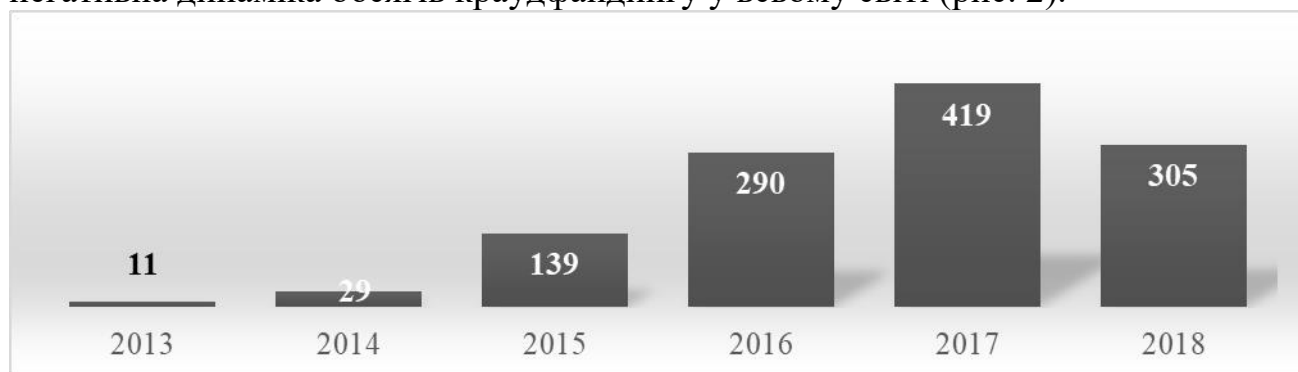


Рис. 2. Динаміка розвитку світового ринку з обсягів краудфандингу, 2015-2018, млн. дол. [11]

Після зростання загальної динаміки на 108,6 % у 2016 році та 44,5 % у 2017 році ринок краудфандингу впав на – 27,3 % з 419 млрд дол. у 2017 році до 304,5 млрд дол. у 2018 році. Однак, це значною мірою пояснюється значним падінням краудфандингової діяльності в Китаї, який у 2017 році становив 85,5% світового ринку краудфандингу. Проте, світовий ринок краудфандингу становив 12,27 млрд дол. у 2020 році і, як очікується, зросте більш ніж вдвічі (майже до 25,8 млрд дол.) до 2027 року [11].

Глобальний рівень успішності краудфандингу на всіх платформах становить близько 50 %. Північноамериканські платформи мають лише 22,6 % успіху – ймовірно, через величезну кількість саме Північноамериканських проєктів. Варто зазначити, що лідерами краудфандингових платформ зі збору коштів були сегменти: продукти харчування та напої (18 %), медицина (13 %) та здоров'я і краса (рис. 3).

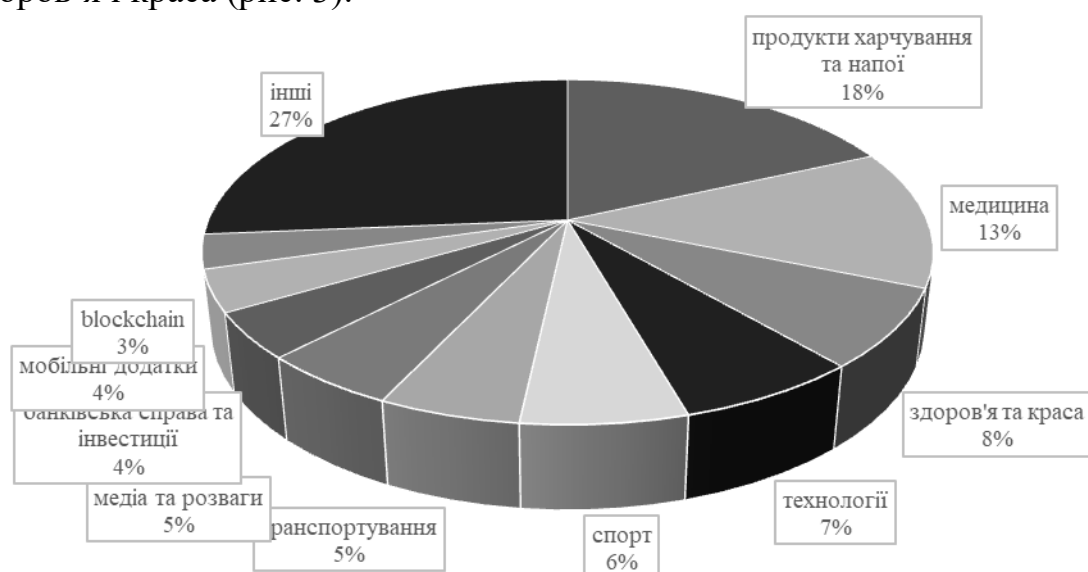


Рис. 3. Залучення фінансування на краудфандингових платформах за сегментами у 2019 році

Варто зазначити, що всі інвестори повинні орієнтуватися, що засновники бізнес-ідеї активні, – і що їх фінансові вкладення візьмуть участь у важливій справі, яка буде відома широкому загалу людей. Краудфандинг – це не просто «гроші-товар-гроші», а має бути мотиваційний «гачок», для прикладу, у вигляді постійної активності засновника, його позитивного налаштування, очевидного всім.

Існує багато різних краудфандингових платформ, якими можуть користуватися як інвестори, так і стартапи. Кожен сайт має різні правила та обмеження, націлений на різну аудиторію та різниться за рівнями для краудфандингових інвесторів і тих, хто шукає інвестиції. З точки зору залученого капіталу, WeFunder очолив пакет у 2020 році, залучивши 70,9 мільйонів доларів США в акціонерний капітал. Крім того, серед платформ краудфандингу акцій, які повідомляють про кількість користувачів, один мільйон користувачів WeFunder очолює рейтинг.

Розповсюдження краудфандингу між країнами світу суттєво

відрізняється, частково ґрунтуючись на відмінностях в національному інституційному середовищі. Популярність краудфандингу поширюється між країнами. Завдяки досягненню рівності у фінансуванні бізнес-проектів і росту робочих місць, до 344 млн домогосподарств можуть вносити невеликі інвестиції в платформи краудфандингу. Це означає, що до 2025 року лише за допомогою краудфандингу можна буде зібрати майже 96 млрд дол.

Протягом багатьох років однією з найбільших перешкод, як в світі, так і в Україні, з якими стикаються краудфандингові платформи, які прагнуть пропонувати свої послуги за кордоном – відсутність загальних правил і різні вимоги до ліцензування, що призводить в свою чергу до високої відповідності та операційних витрат та не дозволяє краудфандинговим платформам ефективно масштабувати надання своїх послуг.

Висновки. Для стабільного майбутнього суб'єктам ринку потрібна зміна духу, яка підвищить життєві шанси людей, будучи «повноважною частиною» економічної системи. Важливою є активна, відкрита економічна та ринкова система знань, яка забезпечить матеріальне благополуччя, соціальну видимість, щастя та свідомість особистості. Краудфандинг, як нещодавня ринкова модель мережі соціальних спільнот в Інтернеті, має стати новою соціально-технічною системою спільної творчості за допомогою «самотворення та фінансування».

Для ефективного впровадження цифровізації суб'єктами підприємницької діяльності необхідно оцінити власну організаційну здатність, використовуючи фактори цифрової трансформації, провести маркетингове дослідження ринку з визначенням власної ніші, розробити методи зміни робочого процесу тощо.

Розвиток фінансових інновацій у вигляді краудфандингу потребує розробки та функціонування спеціальних засобів методичного забезпечення, а також механізмів залучення ресурсів для реалізації бізнес-проектів та ідей. Ця потреба вимагає відповідних інструментів і методологій оцінки фінансових інновацій, а також формулювання рекомендацій щодо можливих способів залучення фінансових ресурсів через використання краудфандингових платформ для сприяння можливостям розвитку колективних дій.

Література:

1. Гончаренко А. Краудфандинг, або Історія полтавського муралу. Режим доступу: <https://zmist.pl.ua/blogs/kraudfanding-abo-istoriya-poltavskogo-muralu>
2. Іващенко А. І., Поліщук Є. А., Діба О. М. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 21. С. 28–33.
3. Матвейчук Л. О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. *Вісник Запорізького національного університету*. Економічні науки. 2018. № 4. С. 116–127.
4. Медведовський Д. Г. Цифрові фінанси: тенденції розвитку краудфандингових платформ. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 24. С. 125–128.
5. Попович Д. В., Назар Н. В., Савчин Н. В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 10 (2). С. 873–876.

6. Ferreira V., Papaoikonomou E., Terceño A. Unpeel the layers of trust! A comparative analysis of crowdfunding platforms and what they do to generate trust. Elsevier BV. *Business, Management and Accounting*. Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0007681321001634>
7. Communication on crowdfunding in the European Union – Frequently Asked Questions. Режим доступу: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_14_240
8. Finance & Insurance. URL: <https://www.statista.com/markets/414/finance-insurance/>
9. Forbes H., Schaefer D. Guidelines for Successful Crowdfunding. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/316788666_Guidelines_for_Successful_Crowdfunding
10. Crowdfunding Statistics: United We Stand, Divided We Fall. Режим доступу: <https://kommandotech.com/statistics/crowdfunding-statistics-united-we-stand-divided-we-fall/>
11. Schmidt J. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends. Режим доступу: <https://p2pmarketdata.com/blog/crowdfunding-statistics-worldwide/>

References:

1. Honcharenko, A. Crowdfunding or History of the Poltava mural. (n.d). Retrieved from <https://zmist.pl.ua/blogs/kraudfanding-abo-istoriya-poltavskogo-muralu>. (in Ukrainian).
2. Ivashchenko, A. I., Polishchuk, Ye.A., Dyba, O.M. (2016). Prospects for the development of crowdfunding in Ukraine as a tool for raising funds for small and medium enterprises. *Investments: practice and experience*. 2016, no. 21, pp. 28–33. (in Ukrainian).
3. Matveichuk, L. O. (2018). Digital economy: theoretical aspects. *Bulletin of Zaporizhia National University. Economic sciences*, 2018, no. 4, pp. 116–127. (in Ukrainian).
4. Medvedovskyi, D. H. (2019). Digital finance: trends in crowdfunding platforms. *Investment: practice and experience*, 2019, no. 24, pp. 125–128. (in Ukrainian).
5. Popovych, D. V., Nazar, N. V., Savchyn, N. V. (2018). Crowdfunding as the newest way of financing in Ukraine. *Young scientist*, 2018, no. 10 (2), pp, 873–876. (in Ukrainian).
6. Ferreira, V., Papaoikonomou, E., Terceño, A. Unpeel the layers of trust! A comparative analysis of crowdfunding platforms and what they do to generate trust. *Business, Management and Accounting*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0007681321001634>.
7. Communication on crowdfunding in the European Union – Frequently Asked Questions. (n.d.) Retrieved from: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_14_240.
8. Finance & Insurance. (n.d.) Retrieved from: <https://www.statista.com/markets/414/finance-insurance>.
9. Forbes, H., Schaefer, D. Guidelines for Successful Crowdfunding. Retrieved from:

https://www.researchgate.net/publication/316788666_Guidelines_for_Successful_Crowdfunding. (in Ukrainian).

10. Crowdfunding Statistics: United We Stand, Divided We Fall. (n.d.). Retrieved from: <https://kommandotech.com/statistics/crowdfunding-statistics-united-we-stand-divided-we-fall/>.

11. Schmidt, J. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends. (n.d.) Retrieved from: <https://p2pmarketdata.com/blog/crowdfunding-statistics-worldwide/>.

Annotation

Vlasiuk S. A.

Crowdfunding as an alternative source of financing the operation of business entities

To fund the operation of business entities, traditional sources are commonly applied such as private and borrowed funds or proceeds. Nowadays, crowd funding as an alternative avenue of funding applying digital technologies, is developing, which can help extend beyond traditional ones, providing a lower initial cost for small-sized investors, demonstrating public interest, etc. Crowdfunding can be an important alternative method of funding, especially for micro-enterprises, start-ups and non-profit-making associations.

It is determined that crowdfunding is not just a new alternative method of funding, but also an innovative tool for attracting communities, a powerful information force, a way to finance new businesses and a means of using new Internet technologies to address social problems.

It was found that during the pandemic, the number of new companies receiving financial resources through opening crowd funding platforms via the Internet has significantly increased for creating their own business projects or ideas. It is worth mentioning that all investors should be aware of the fact that the founders of the business idea are active, and that their financial investments will take part in an important deal that will be known to a wide range of people.

It is specially noted that the crowdfunding dissemination between world countries differs significantly, partly based on differences in the national institutional environment. The crowdfunding market is currently dominated by American platforms such as Kickstarter, Indiegogo and Fundrazr that are some of the strongest participants. The development of financial innovations applying crowdfunding requires the development and operation of special means of methodological assistance, as well as tools to leverage funds for providing business projects and ideas. These needs demands some appropriate tools for assessing financial innovation, as well as making recommendations on possible ways to leverage financial resources through the applying of crowdfunding platforms to promote opportunities for the development of collaborative action.

Key words: *crowdfunding, crowdfunding platform, investments, business project, funding*

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

О. О. НЕПОЧАТЕНКО, доктор економічних наук

М. І. МАЛЬОВАНИЙ, доктор економічних наук

С. А. ВЛАСЮК, кандидат економічних наук

С. М. КОЛОТУХА, кандидат економічних наук

Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджується питання щодо особливостей фінансово-кредитного забезпечення товаровиробників аграрної сфери України. З'ясовано, що більшість ресурсів приватного сектору традиційно надходять від місцевих комерційних банків. Проаналізовано показники ефективності кредитування вітчизняної аграрної сфери і обсяги капітальних інвестицій у сільськогосподарський сектор, та визначено основні бар'єри інвестування. Розкрито вагомі чинниками недостатнього кредитування, а саме процедура надання позик, високі процентні ставки та низька кредитоспроможність аграрних товаровиробників. Проаналізовано обсяги капітальних інвестицій в аграрну сферу, безпосередньо за рахунок коштів з державного бюджету та визначено напрями підтримки держави яку вона надасть сільськогосподарським підприємствам в сьогоденні реаліях військової агресії. Запропоновано ефективні заходи для припинення спаду інвестицій та створення привабливого інвестиційного клімату в галузі, а також для покращення умов фінансування та кредитування малого та середнього бізнесу.

Ключові слова: аграрна сфера, кредит, кредитування аграрного бізнесу, фінансово-кредитне забезпечення, мікрофінансування, державна підтримка, страхування аграрного бізнесу

Постановка проблеми. Кредит для аграрних товаровиробників розглядається як один із стратегічних ресурсів для витіснення виробництва на високі горизонти, отже, підвищення рівня життя сільської бідної фермерської громади. Використання потенціалу кредитування для стабілізації та, можливо, збільшення продуктивності ресурсів та зростання обсягів виробництва в сільському господарстві є особливо виправданим, коли фермери стикаються з дуже низьким потенціалом заощаджень, погано розвиненими сільськими фінансовими ринками та наявністю відповідних сільськогосподарських технологій, прийняття яких стримується через брак коштів. Сільське господарство вимагає різних форм вкладених ресурсів, щоб бути продуктивними, серед яких необхідний кредит.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення проблематики пов'язаної з розвитком та вдосконаленням кредитування аграрного сектору було розкрито у працях вчених та практиків, таких як Непочатенко О. О., Дем'яненко М. Я., Власюк С. А., Гудзь О. Є., Колотуха С. М., Бондаренко О. Г., Бондаренко Н. В. та ін. Дослідження спрямовані на визначення проблемних питань щодо надходження в аграрний бізнес кредитних ресурсів та означення певних чинників які цьому заважають. В сьогоденнішніх реаліях військової агресії питання фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств є досить актуальним.

Методика досліджень. Теоретико-методологічним підмур'ям проведеного дослідження є праці вчених науковців та практиків, у сфері кредитування бізнесу, а саме фінансово-кредитного забезпечення товаровиробників аграрної сфери України. Під час дослідження було використано загальнотеоретичні методи: графічний, системний, аналізу, абстрактно-логічний.

Мета дослідження визначається в обґрунтуванні фінансово-кредитного забезпечення товаровиробників аграрної сфери України та дослідженні інструментів, доступних для задоволення цих потреб.

Результати дослідження. Різноманітна система фінансування сільського господарства дозволяє широкому колу суб'єктів бути забезпеченими ресурсами. Різні ризики та інструменти покриваються різними суб'єктами. Фермери та дрібні підприємці відіграють найважливішу роль і є першим рівнем, діючи переважно в рамках неформального сектору (наприклад, системи заощаджень громади), але також у складніших організаціях, таких як ощадно-кредитні кооперативи та спілки або схеми взаємних гарантій кредитування.

Більшість фінансів приватного сектору традиційно надходять від місцевих комерційних банків, іноземних філій, банків та страхових компаній. Ці установи безпосередньо фінансують дрібних фермерів та підприємців, сприяють схемам мікрофінансування та фінансують великі сільські інфраструктурні проекти. Найуспішніші мають власний досвід у галузі сільського господарства та здатність диверсифікувати географічні регіони, економічні сектори та сільське господарство підгалузі

Однак фінансування інфраструктури може включати сукупність суб'єктів, таких як приватні партнери, фінансові установи, національні та місцеві органи влади, банки розвитку. Банки розвитку відіграють важливу роль у фінансуванні сільського господарства, заповнюючи фінансові прогалини в країнах, що розвиваються. Вони фінансують конкретні програми в державному секторі, безпосередньо з місцевими компаніями або через місцеві банки, які виступають посередниками через їх кращий доступ до внутрішнього ринку.

Якщо проаналізувати показники ефективності кредитування вітчизняної аграрної сфери, то вони знаходяться на значно нижчому рівні порівняно з подібними даними США (українські сільськогосподарські підприємства отримують у 15 разів менше кредитних коштів у розрахунку на одиницю

виготовленої валової продукції сільського господарства та у 24 рази кредитів на 1 га землі в аграрній сфері, ніж аналогічні підприємства США (рис. 1).

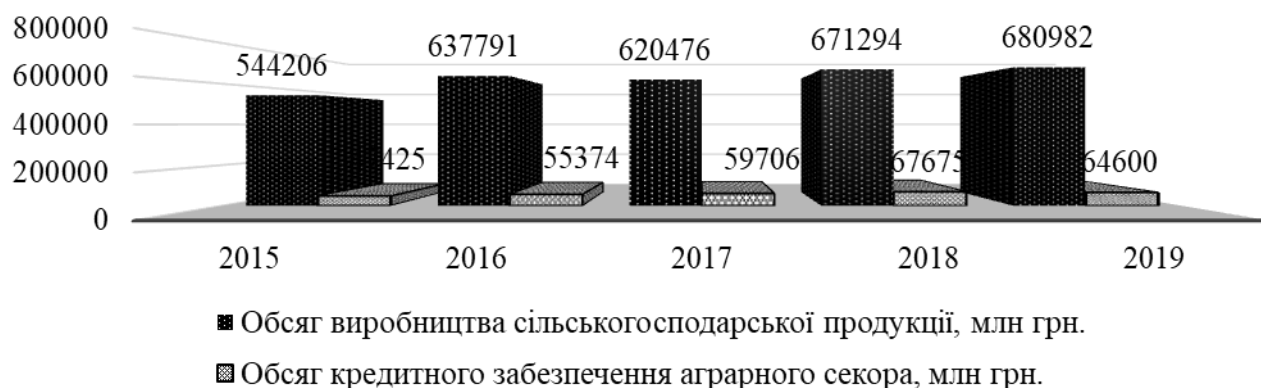


Рис. 1. Динаміка ефективності виробництва продукції сільського господарства на 1 грн. кредитного забезпечення аграрного сектору України

Протягом останніх п'яти років аграрний сектор України демонструє тенденцію до зростання і в даний час є основним джерелом надходження іноземної валюти в країну та ключовим фактором підтримки торгового балансу. Сільськогосподарські угіддя становлять 70,8 % території України; з них 44 – чорноземи. Частка сільського господарства у ВВП становить майже 11,9 %, а аграрний сектор посідає провідну роль у структурі експорту товарів, що дорівнює 39,8 % від загального експорту нашої країни (табл. 1).

Табл. 1. Сектор сільського господарства в економіці України* [18]

Показник	2015р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення
Випуск продукції сільського господарства (млн грн)	544206	637791	707792	847587	842767	892852	348646
Експорт сільськогосподарської продукції (млрд дол США)	14,5	15,3	17,8	18,6		22,2	7,7
Експорт товарів суб'єктами господарювання за кількістю найманих працівників (млн дол США)	1860,5	1640,4	2146,6	2453,2	3330,0	-	-
Зайнятість населення в с/г секторі (15–70 років, тис осіб)	2870,6	2866,5	2860,7	2937,6	3010,4	2721,2	-149,4

Примітка: * – Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Земля є одним з головних факторів розвитку сільського господарства. Україна має величезний природно-ресурсний запас для розвитку аграрного бізнесу та підходящі кліматичні умови, що створюють можливості для якісного аграрного виробництва, що позиціонує країну на світовому ринку продовольства шляхом забезпечення продовольчої безпеки. Експорт аграрного сектору зріс за період 2013–2020 рр., та досяг 22,2 млрд. дол. У той же час ми маємо незбалансованість – 90/10 – співвідношення сировини та переробки в структурі експорту.

Однак, ретельний аналіз сучасних тенденцій в аграрному секторі показує, що український агробізнес (крім великих сільськогосподарських виробників) функціонує в умовах постійної та сильної нестачі коштів.

Незважаючи на те, що реалізація комплексу заходів, передбачених Єдиною інтегрованою стратегією розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки, сприяла певним позитивним змінам у цій галузі, рівень капітальні вкладення в аграрний сектор не дозволяють повною мірою продемонструвати наявний ресурсний потенціал галузі. Саме тому ефективне функціонування Стратегії вимагає формування та розвитку конкретних механізмів фінансової підтримки [1].

За даними Державної служби статистики обсяги капітальних інвестицій у сільськогосподарський сектор за 2020 рік становили 36,44 млрд. грн, що на 34 % менше ніж за 2019 рік [2]. (рис. 2)

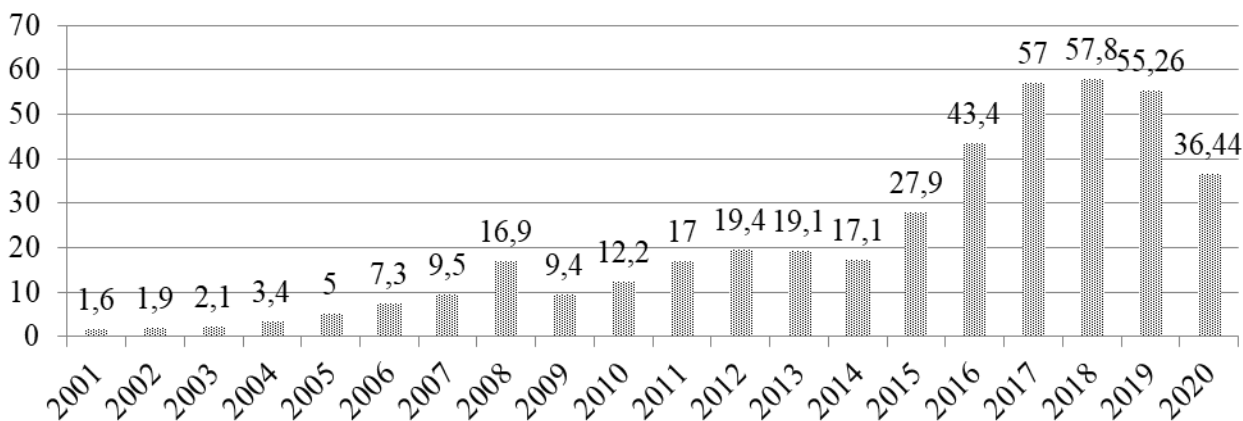


Рис. 2. Обсяги капітальних інвестицій у сільськогосподарський сектор за 2001-2020 рр., млрд. грн [18]

За повідомленням ННЦ «Інститут аграрної економіки» у 2019 р. спостерігається значне уповільнення інвестиційної активності товаровиробників аграрного бізнесу, абсолютна частка капітальних вкладень відбувається за рахунок власних джерел фінансування.

Основними бар'єрами для інвестування в аграрний сектор є: низька ефективність сільськогосподарського виробництва, невідрегульоване законодавство, відсутність гарантій захисту законодавства від змін; диспропорція цін на промислову та сільськогосподарську продукцію, втрата довіри для більшості національних довірчих компаній на фондових ринках тощо.

За даними минулого року відносний обсяг інвестицій в економіку України в 2–2,5 рази нижчий за нормативну потребу [3]. За оцінками, середні інвестиції до 30 % ВВП вимагаються для зростання ВВП на 6,0 %. Дослідження показало, що близько 70 % оборотних коштів для розвитку аграрного сектору генерується за рахунок банківських позик у розвинутих країнах, тоді як в Україні лише 7 % банківських позик видається сільськогосподарським виробникам. І лише 5–6 % капітальних вкладень в агропромисловий комплекс формуються за рахунок банківських позик та подібних позикових коштів [4].

Більшість банків фінансують лише фермерські господарства, що володіють землею понад 100 га, оскільки вважають менші економіки надто ризикованими. Комерційні банки пропонують середньо- та довгострокове фінансування, до якого важко отримати доступ, оскільки банки мають обмежену інформацію про аграрний сектор і не бажають його надавати. Як результат, більшість позик надається на термін 1–3 роки [5].

Конкретні ризики кредитування агробізнесу, особливо малого та середнього, включають кліматичні умови, сезонність виробництва та низьку ліквідність застави (основні засоби, включаючи операційні активи, які є неліквідними через їх високу амортизацію, становлять понад 70 % від загальної вартості майна). Вагомими чинниками недостатнього кредитування, є сама процедура надання позик, яка є досить складною та затратною. Також високі процентні ставки та низька кредитоспроможність аграрних товаровиробників продукує, що переважна більшість таких підприємств не мають доступу до банківських позик. Тільки майбутній урожай може бути використаний як застава, оскільки земля, яку виробники використовують як основний засіб виробництва, здається в оренду.

Аграрний сектор України потребує негайного створення спеціалізованої кооперативної системи аграрного кредитування та загальнодержавної мережі фінансових установ (фінансових, іпотечних, лізингових та страхових), які надають спеціалізовані фінансові послуги сільськогосподарським товаровиробникам. Державна підтримка зосереджує недостатню увагу на фінансуванні програм, здатних до стійкого сільського господарства, таких як дослідження, розвиток інфраструктури, продовольча безпека, санітарія та ветеринарні заходи.

З метою покращення фінансово-кредитного забезпечення аграрної сфери було прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення правового регулювання страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою». Який має на меті майже повністю оновити порядок підтримки аграрного страхування державою. Цей закон породить стимул для розвитку ринку страхування. Аграрні виробники здобудуть ефективне знаряддя захисту від держави для своєї продукції від різного виду пошкоджень [6].

Оцінка капітальні інвестиції в сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство України (табл. 2) показує, що найкращою була ситуація

в 2018 році, а саме 65901,1 млн грн., з них 79747 тис грн за рахунок державного бюджету.

Табл. 2. Капітальні інвестиції в сільськогосподарський сектор, тис грн

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р. (3 квартали)	Відхилення 2017– 2019 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	57804690	65901111	55254162	25018866	-2550528
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	56978895	64905683	54635935	24811432	-2342960
Вирощування однорічних і дворічних культур	48362139	47799176	42411202	19545670	-5950937
Вирощування багаторічних культур	787787	1106989	837572	386721	49785
Відтворення рослин	87078	60823	91009	к/с	3931
Тваринництво	6899796	14770850	8645219	4089065	1745423
Змішане сільське господарство	258306	360523	241392	65077	-16914
Допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність	581204	804379	2249331	700504	1668127

З початком пандемії COVID-19 інвестиції в сільське господарство знизились, що має логічне пояснення. Капітальні інвестиції у вирощування однорічних і дворічних культур за 2017 рік становили 48362139 тис. грн., а за 3 квартали 2020 року – 19545670 тис. грн, що значно менше, навіть якщо врахувати теоретичні дані за останній квартал 2020 року. Інвестиції у вирощування багаторічних культур у 2017 році було 787787 тис. грн., у 2018 році зросло до 1106989 тис. грн., у 2019 році – 837571 тис. грн., і за 3 квартали 2020 року – 386721 тис. грн.. Ми бачимо, що інвестиції у вирощування як однорічних і дворічних культур, так і багаторічних культур мають негативну тенденцію, на мою думку, це пов'язано з світовою пандемією, так як інвестиції майже у всі сфери скоротились.

На противагу негативній тенденції інвестицій у вирощування культур, капітальні інвестиції у відтворення рослин зросли, так у 2017 році вони становили 87078 тис грн., а у 2019 році – 91009 тис грн. Також скоротились інвестиції у тваринництво та змішане сільське господарство. Так у 2017 році

інвестиції у тваринництво становили 6899796 тис грн., а у 2020 році (3 квартали) – 4089065 тис грн., а інвестиції у змішане сільське господарство знизились від 258306 тис грн за 2017 рік, до 65077 тис. грн. за 3 квартали 2020 року. А от інвестиції у допоміжну та післяурожайну діяльність у сільському господарстві значно зросли від 581204 тис. грн. за 2017 рік до 700504 тис. грн., за 3 квартали 2020 року.

Проаналізувавши загальні капітальні інвестиції в сільськогосподарський сектор (табл. 2), є доцільним розглянути яка ж кількість від них забезпечується за рахунок коштів державного бюджету (табл. 3).

Табл. 3. Капітальні інвестиції в аграрний сектор за рахунок коштів з державного бюджету, тис. грн

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2017–2019 рр.
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	19223	73747	122234	103011
Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	17296	27173	53256	35960
Вирощування однорічних і дворічних культур	3273	10642	2594	-679
Вирощування багаторічних культур	5520	4847	3006	-2514
Допоміжна діяльність у сільському господарстві та післяурожайна діяльність	8449	10402	44585	36136

До 2020 року видатки з зведеного бюджету зросли майже в 3 рази – 14825 млн грн, з них: 14469 млн грн – видатки з державного бюджету, 47,4 млн. грн з обласних бюджетів та бюджету м. Київ та м. Севастополь, 29,2 млн грн з бюджету міст обласного значення, 15 млн грн з районних бюджетів, 13,6 млн грн з бюджетів міст районного значення, 14,7 млн з селищних бюджетів, 133,7 млн. грн з сільських бюджетів та 102,5 млн. грн з бюджетів ОТГ. Порівнюючи видатки за 2016 та за 2020 роки, спостерігається зменшення видатки з обласних бюджетів та бюджету м. Київ та м. Севастополь (1255,6 млн грн у 2016р, 47,4 млн у 2020 р), але при цьому загальна сума видатків зросла, за рахунок видатків з державного бюджету. Хоч значно скоротились видатки з обласних бюджетів, видатки з бюджетів ОТГ навпаки – значно зросли, від 4,1 млн у 2016 році до 102,5 млн грн у 2020 році. Проведена оцінка капітальних інвестиції в аграрний сектор за рахунок коштів з державного бюджету, показує така тенденцію, що в деякі показники мають позитивну динаміка, а в деяких, навпаки, вона негативна (табл. 4).

Табл. 4. Видатки Зведеного бюджету України у сільськогосподарський сектор за видами бюджетів, %

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2016– 2020 рр.
Зведений бюджет, у т.ч:	100	100	100	100	100	0,0
державний	75,6	85,5	97,5	97	97,6	22
обласні, міські	21,7	12,9	0,5	0,4	0,3	-21,4
міст обласного значення	0,3	0,1	0,5	0,3	0,2	-0,1
районні	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	-0,2
міст районного значення	0,2	0,1	0,05	0,1	0,1	-0,1
селищні	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,1
сільські	1,5	0,7	0,8	1,1	0,9	-0,6
об'єднаних територіальних громад	0,1	0,2	0,4	0,9	0,7	0,6

Видатки з державного бюджету збільшились від 75,6 % у 2016 році до 97,6 % у 2020 році. За 2019 рік було надано 156,9 млн. грн з зведеного бюджету на кредитування сільськогосподарського сектору, а за 2020 рік було повернуто до бюджету 79 млн. грн., в умовах світової пандемії, і це, певно що, це непоганий результат (рис. 3).

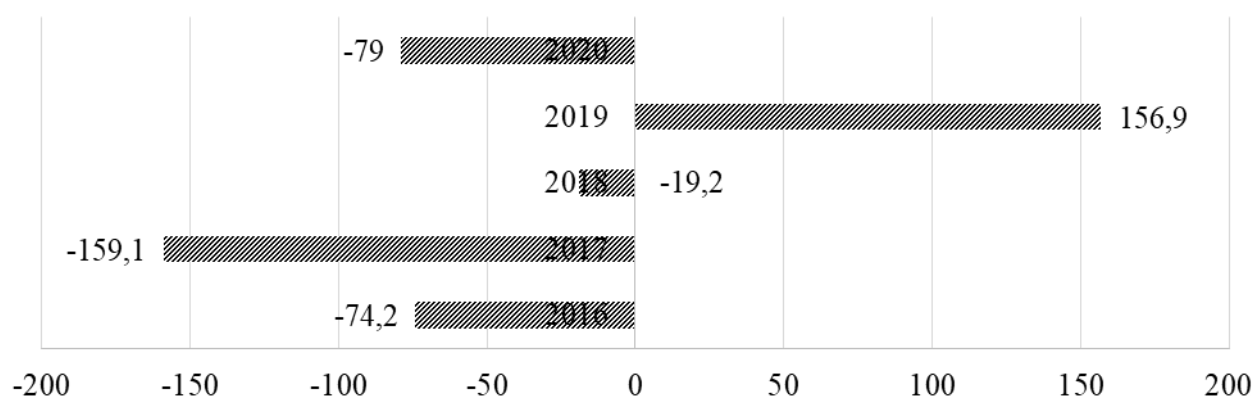


Рис. 3. Кредитування аграрного бізнесу із Зведеного бюджету України, млн грн*

*Примітка: *На рисунку наведено сальдо кредитування: операцій з надання коштів з бюджету за знаком (+), операцій з повернення таких коштів до бюджету зі знаком (-).*

В сьогоднішніх реаліях військової агресії НБУ апелював до Кабінету міністрів із певними пропозиціями щодо збільшення кредитування

сільськогосподарських підприємств. Одним із таких напрямків є розширення плану портфельних гарантій для великих підприємств агробізнесу та підприємств зі стратегічних галузей промисловості. Також було запропоновано збільшити строки кредитування сільськогосподарських підприємств для здійснення підсівів з півроку до року. Серед інших напрямків підтримки є розширення державної підтримки на кредитні лінії, фінансовий лізинг, авальовані векселі, а також збільшення портфельних гарантій з 80 % до 100 % суми кредитів для «червоних» зон, де йдуть бойові дії [7].

За даними НБУ на другий квартал банківськими установами планується спрямувати на кредитування підприємств України майже на 66 млрд грн, а саме 30 млрд грн спрямувати в аграрний бізнес найближчим часом, з яких 5,8 млрд грн уже виділено.

На сьогодні Україна відіграє все більшу роль на світовому сільськогосподарському ринку продовольства. Загалом, двадцять років тому експорт зерна українських підприємств був здатний наситити 40 мільйонів людей, а сьогодні ця сума збільшилася майже в 10 раз і складає 400 мільйонів. За два останні роки з України експортувалося майже 10 % світового експорту пшениці, 15 % кукурудзи, 15 % ячменю та майже 50 % соняшникової олії [8]. Аграрії втратили можливості безперебійно експортувати торішній врожай, адже вся портова інфраструктура України заблокована агресором, що спровокувало брак обігових коштів для діяльності аграрних підприємств.

За даними Міністерство аграрної політики та продовольства України потреба в ресурсах для проведення посівних робіт складає близько 100 млрд гривень. Тому було ініціювало документ «Про внесення змін до деяких актів Кабінету Міністрів України щодо забезпечення кредитної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам», в якому визначається механізм надання державних гарантій таким сільськогосподарським товаровиробникам. У цьому законопроекті також вказано яку підтримку держава надасть сільськогосподарським підприємствам у 2022 році:

- малим та середнім підприємствам аграрної сфери з оборотом не більше 20 мільйонів євро в рік, що є еквівалентом підприємства, яке обробляє до 10 000 га;
- компенсація відсоткової ставки за отриманими кредитними коштами;
- 50 млн грн є максимальна сума позики, на яку поширюється відшкодування процентної ставки;
- кредит надається для здійснення робіт пов'язаних з посівною роботою в аграрному бізнесі на період дії воєнного стану [9, 10].

Висновки. Модернізація національної політики в сільському господарстві має велике значення в процесі фінансово-кредитного забезпечення товаровиробників аграрної сфери України. Для того, щоб мінімізувати негативні наслідки розвитку агробізнесу, необхідно вжити ефективних заходів для припинення спаду інвестицій та створення привабливого інвестиційного клімату в галузі, а також для покращення умов фінансування та кредитування малого та середнього бізнесу. На майбутнє доцільним було б збільшити строки

кредитування до 20—30 років, відновити рівень довіри до більшості українських агрокомпаній до іноземних акцій ринків, для подальшого розвитку національного фондового ринку, лізингу та створення спеціалізованих кредитних установ.

Література:

1. Сільський розвиток в об'єктиві: Коментарі до Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 роки. Режим доступу: https://nesu.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Agristrategy_A4_UA_web.pdf (дата звернення 23.03.2022 р.)

2. Державна служба статистики. Електронне джерело. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 20.02.2022р.)

3. Ярмоленко Ю. О. Інвестиції у сталий розвиток аграрного виробництва: стан, проблеми та напрямки їх вирішення. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2015. № 1 (53). С. 57–67.

4. Поляруш І. М. Стан фінансування аграрних підприємств України у 2018 році. Електронне джерело. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6765> (дата звернення 20.03.2022 р.)

5. Думанська І. Банківське кредитування в системі фінансового забезпечення інноваційного процесу АПК. *Фінанси та кредит: Теорія та практика*. 2018. № 2 (25). С. 17–26.

6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення правового регулювання страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 01 липня 2021 р. Режим доступу: <https://www.rada.gov.ua/news/Povidomlennya/211400.html>

7. Мельник С. НБУ думає над варіантами розширення кредитування бізнесу. *Економічна правда*. 2022. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/04/18/685884/> (дата звернення 05.05.2022 р.)

8. Огляд продовольчої безпеки та політики України. Режим доступу: <https://minagro.gov.ua/news/eksperti-centru-doslidzhen-prodovolstva-ta-zemlekoristuvannya-kse-agrocentr-ta-minagropolitiki-zrobili-oglyad-prodovolchoyi-bezpeki-ta-politiki-ukrayini> (дата звернення 24.05.2022 р.)

9. Лещенко Р. Уряд затвердив зміни до надання фінансової державної підтримки аграріям під час посівної. Урядовий портал. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-zmini-do-nadannya-finansovoyi-derzhavnoyi-pidtrimki-agrariyam-pid-chas-posivnoyi-roman-leshchenko> (дата звернення 25.05.2022 р.)

10. Кредитування економіки під час війни як двигун для повоєнної відбудови. Укрінформ. Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3452500-kredituvannya-ekonomiki-pid-cas-vijni-ak-dvigun-dla-povoennoi-vidbudovi.html> (дата звернення 25.05.2022 р.)

References:

1. Rural development in the lens: Comments on the Unified Comprehensive Strategy for the Development of Agriculture and Rural Areas in Ukraine for 2015-

2020. Retrieved from: https://necu.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Agristrategy_A4_UA_web.pdf (accessed 23.03.2022p.) (in Ukrainian).
2. State Statistics Service. (n.d.) Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 20.02 2022) (in Ukrainian).
3. Yarmolenko, Y. O. (2015). Investments in sustainable development of agricultural production: state, problems and directions of their solution. *Regional Business Economics and Management*, 2015, no. 1 (53), pp. 57–67. (in Ukrainian).
4. Poliarush, I. M. The state of financing of agricultural enterprises of Ukraine in 2018. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6765> (accessed 20.03.2022). (in Ukrainian).
5. Dumanska, I. (2018). Bank lending in the system of financial support of the innovation process of agro-industrial complex. *Finance and Credit: Theory and Practice*, 2018, no. 2 (25), pp. 17–26. (in Ukrainian).
6. Law of Ukraine "On Amendments to the Tax Code of Ukraine to Improve the Legal Regulation of Insurance of Agricultural Products with State Support" of July 1, 2021. Retrieved from: <https://www.rada.gov.ua/news/Povidomlennya/211400.html>. (in Ukrainian).
7. Melnyk S. NBU is thinking about options for expanding business lending. *Economic truth*. April 18, 2022. Retrieved from: <https://www.altogether.com.ua/news/2022/04/18/685884/> (accessed 05.05.2022). (in Ukrainian).
8. Review of food security and policy of Ukraine. Retrieved from: <https://minagro.gov.ua/news/eksperti-centru-doslidzhen-prodovolstva-ta-zemlekoristuvannya-kse-agrocentr-ta-minagropolitiki-zrobili-oglyad-prodovolchoyi-bezpeki-ta-politiki-ukrayini> (accessed 24.05.2022.). (in Ukrainian).
9. Leshchenko, R. The Government approved changes to the provision of financial state support to farmers during sowing. Government portal. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-zatverdiv-zmini-do-nadannya-finansovoyi-derzhavnoyi-pidtrimki-agrariyam-pid-chas-posivnoyi-roman-leshchenko> (accessed 25.05.2022.). (in Ukrainian).
10. Lending to the economy during the war as an engine for postwar reconstruction. *Ukrinform*. Retrieved from: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3452500-kredituvanna-ekonomiki-pid-cas-vijni-ak-dvigun-dla-povoennoi-vidbudovi.html> (accessed 25.05.2022.). (in Ukrainian).

Annotation

Nepochatenko O. O., Malovanyi M. I., Vlasiuk S. A., Kolotukha S. M., Bondarenko N. V.

Special features of financial and lending provision for agrarian manufacturers in Ukraine

The article deals with the issue of some special features of financial and credit provision for agrarian manufacturers in Ukraine. It was found that majority of private resources are traditionally funded by local commercial banks, foreign branches, banks and insurance companies, and it has been identified that these institutions directly finance small farmers and entrepreneurs and promote microfinance schemes to fund large rural infrastructure projects.

Efficiency indicators of lending to the native agrarian sector are reviewed and it is determined that they are at a significantly lower level compared to similar US indicators. It has been identified that over the past five years, the agricultural sector of Ukraine has demonstrated a growing trend and is currently the main source of foreign currency inflow into the country and a key driver in supporting the trade balance.

It was found that Ukraine has a huge natural resource stocks for the development of agrarian business and suitable climate conditions that create opportunities for high-quality agricultural production, ranking the country in the global food market by ensuring food security. The study of current trends in the agricultural sector shows that Ukrainian agribusiness (except for large agricultural producers) operates in conditions of constant and severe shortage of funds.

The level capital investments in the agrarian sector are analyzed and the main obstacles for investing in the agricultural sector are identified. It was determined that last year the investment ratios in Ukrainian economy were 2–2.5 times lower than the regulatory needs. It was studied the investment ratios in the agrarian sector funded by the State and identified areas of State support provided to agricultural businesses in current reality of Russian military aggression. Significant factors of insufficient lending are revealed, in particular the loan procedures, high interest rates and low creditworthiness of agricultural manufacturers. It should be emphasized that the agrarian sector of Ukraine requires the immediate creation of a specialized cooperative system of agricultural lending and a nationwide network of financial institutions. Effective response has been proposed to stop the decline in investment and create an attractive climate for investment in the industry, as well as to improve the conditions for funding and lending to small and medium-sized businesses.

Key words: *agrarian sphere, credit, crediting of agrarian business, financial and credit providing, microfinance, state support, insurance of agrarian business*

ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТІ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СУЧАСНОГО ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук

В. П. БЕЧКО, кандидат економічних наук

Н. В. ЛИСА, кандидат економічних наук

С. А. ПТАШНИК, кандидат економічних наук

Т. В. ШУМИЛО, аспірант

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджується питання щодо принципів справедливості як детермінанти сучасного та захисного механізму справедливого оподаткування суб'єктів аграрного виробництва. Розглядається вплив функцій податків на справедливість оподаткування, а також досліджується питання щодо перспектив відновлення спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість, що позитивно впливатиме на ефективність функціонування суб'єктів господарювання всіх організаційно-правових форм.

Ключові слова: *справедливість в оподаткуванні, податкові відносини, функції оподаткування; спеціальний режим оподаткування ПДВ; податкове навантаження.*

Постановка проблеми. Оподаткування за сучасних умов є невід'ємною складовою розвитку суспільства. Поряд з фіскальною функцією податкам притаманна регулююча, розподільна функції, які позитивно впливають на вирішення соціальних проблем. В підтвердження ролі функцій податків слугує практика податкових систем країн з розвинутими ринковими відносинами, де податки є фінансовим інструментом підтримки суб'єктів господарювання всіх організаційно – правових форм господарювання. В економічній системі податки є матеріальною базою для проведення податково-бюджетної політики, а також інструментом регулювання соціальних відносин в країні.

За останні роки національна податкова політика зазнала суттєвих змін, зокрема і тих, що спрямовані на вирішення соціальних завдань держави. В той же час, головною проблемою вітчизняної податкової політики є її фіскальна спрямованість при одночасному недооцінюванні регулюючої та розподільної функцій податків, як важелів зниження податкового навантаження на платників податків [1]. Дотримання оптимальної структури оподаткування із застосуванням всіх функцій податків є пріоритетним завданням держави, здатних забезпечити справедливість оподаткування, мінімізувати ухилення від сплати податків, підвищити якість податкового адміністрування, дотримання податкової дисципліни та зменшення податкового тягаря на платників податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Принцип справедливості як детермінанта сучасного оподаткування суб'єктів аграрного виробництва є популярними напрямками наукових досліджень. Серед останніх праць, присвячених даній тематиці, слід виокремити роботи А. Соколовської, І. Чайківського, К. Швабій, С. Воробей. Враховуючи вкрай нестабільну динаміку вітчизняної податкової системи, що супроводжується частими змінами законів, обумовлену дією мінливих чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, що породжують не тільки традиційні, але й нові, малодосліджені, причинно-наслідкові зв'язки, тема принципу справедливості як детермінанти сучасного оподаткування суб'єктів аграрного виробництва потребує подальших досліджень.

Метою статті є відображення концептуальних підходів щодо принципу справедливості як детермінанти сучасного оподаткування суб'єктів аграрного виробництва.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є економічна теорія, наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених із проблем принципу справедливості як детермінанти сучасного оподаткування суб'єктів аграрного виробництва. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний, емпіричний, рядів динаміки, середніх величин, кореляційно-регресійний та ін.

Результати дослідження. Суттєвий вплив на рівень податкового навантаження платників податків має вітчизняна податкова політика. Важливість податкового навантаження на суб'єкти господарювання аграрної галузі великою мірою залежить від об'єкта регулювання на рівні держави. Податкове навантаження слугує оцінкою результатів впливу на платників податків. Регулювання податкового навантаження з боку держави здійснюється за допомогою інструментів, методів та механізмів в рамках вітчизняної податкової політики, яка є складовою державної економічної політики. Важливим фактором, що впливає на податкове навантаження платників податку є елемент та причини під впливом яких рівень податкового навантаження піддається зміні.

Вагомим чинником податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників є адміністрування податком на додану вартість. Пільговий режим оподаткування податком на додану вартість аграріїв започаткований відповідно до норм Указу № 1328/98 «Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників відповідно до якого суми ПДВ не сплачувалися до бюджету за результатами здійснення операцій з продажу товарів, робіт і послуг, а залишалися в розпорядженні господарюючого суб'єкта – платника податку, акумулювалися на окремому спеціальному рахунку, що відкривався в установі виробничого призначення [2].

Відповідно до зміни Податкового кодексу України, з 01.02.2015 р. суттєво змінився порядок адміністрування податку на додану вартість для сільськогосподарських товаровиробників, які застосовували спеціальний режим оподаткування. Такі зміни відбулися внаслідок запровадження системи

електронного адміністрування ПДВ, яке повноцінно запрацювало з 01.07.2015 р. Системою було передбачено використання спеціальних рахунків для електронного адміністрування ПДВ, акумулювання на цих рахунках сум ПДВ та їх автоматичне списання в доходи бюджету на основі представленої в електронному вигляді податкової декларації [3]. Внаслідок таких нововведень аграрії втратили право на спрямування сум ПДВ зі свого поточного рахунку безпосередньо на спеціальний рахунок, оскільки вони, відповідно до змін, до 30 числа місяця, наступного за звітним, повинні були спрямовувати відповідну суму на електронний рахунок у системі електронного адміністрування ПДВ. І лише після 30 числа Державне казначейство України спрямовувало кошти податку на спеціальний рахунок суб'єкта господарювання для використання на господарські потреби.

З 01.01.2017 р., на вимогу МВФ спеціальний режим оподаткування з податку на додану для сільськогосподарських товаровиробників був скасований внаслідок чого аграрії втратили значні кошти, які спрямовувалися на розвиток виробництва. Про результати відміни державної підтримки окремих суб'єктів господарювання аграрного виробництва Уманського району свідчать наведені дані (табл. 1).

Табл. 1. Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників Уманського району при застосуванні спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість

Суб'єкт господарювання	2013	2014	2015	2016	Всього
ФГ АФ «Базис»	1950,9	2022,4	1915,7	666,9	6555,9
ПП «Дмитрушки»	1183,2	842,3	1042,9	269,4	3337,8
НДГ «Родниківка»	2320,8	1159,4	1917,6	256,0	5653,8
ТОВ «Берестівець»	2099,4	2732,3	2613,5	599,0	8044,2
ТОВ «Аграрій СВПП»	1829,9	1026,8	1715,4	341,2	4913,3
ТОВ «Агровіт»	2582,7	2932,3	2814,5	1184,7	9514,2
ТОВ «Полянецьке»	1224,9	1801,1	1713,9	378,8	5118,7
АФ «Текуча»	1299,8	1317,9	1549,6	377,5	4544,8
ДП АФ «Байс Агро»	2257,2	1912,9	2922,5	536,3	7656,5
ТОВ АФ «Добро»	1728,0	1682,2	1739,4	153,4	5303,0

Джерело: Статистичні дані сільськогосподарських підприємств Уманського району.

Результати проведених досліджень суб'єктів господарювання аграрного виробництва Уманського району свідчать про суттєві втрати бюджетних коштів внаслідок відміни спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість. Зокрема ФГ АФ «Базис» за досліджуваний період недоотримало 6555,9 тис. грн, які спрямовувалися на виробничі витрати, ТОВ «Берестівець» – 8044,2 тис. грн. Все це свідчить про передчасність скасування спеціального режиму ПДВ для аграріїв. У важком фінансовому стані залишилися фермерські господарства, в яких широко розвинена спеціалізація виробництва та не суттєві

за розміром сільськогосподарські угіддя, що перебувають у їх володінні, в тому числі і на умовах оренди.

Сільськогосподарські товаровиробники всіх організаційно- правових форм господарювання за умови якщо за попередній рік частка сільськогосподарської продукції до загального обсягу реалізації становить 75 % є платниками єдиного податку (четверта) група. З огляду на це актуальним є правомірність для окремих з них застосовувати спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість, який діяв до його відміни в 2017 р. Застосування спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість слід передбачити для тих суб'єктів господарювання аграрної галузі в розпорядженні яких чи на умовах оренди земельна площа, яка не перевищує 1000 га. Середньотоварні та великотоварні сільськогосподарські товаровиробники повинні оподатковуватися ПДВ на загальних підставах, оскільки позитивні сторони від адміністрування цього податку набагато перевищують негативні (табл. 2).

Табл. 2. Позитивні та негативні сторони сплати ПДВ суб'єктами господарювання аграрної галузі

Позитивні сторони сплати ПДВ	Негативні сторони сплати ПДВ
Можливість відшкодування податкового кредиту при придбанні товарів, робіт і послуг	Зростання податкового навантаження
Можливість роботи з клієнтами, які є платниками ПДВ.	Не всі аграрії платники ПДВ мають доступ до інтернету та можуть забезпечити передачу звітності в ДПС з телекомунікаційних каналів зв'язку.
Стимулювання експорту продукції. Застосування нульової ставки ПДВ на основні види сільськогосподарської продукції	Суттєві витрати на електронний документообіг та підготовку кадрів, можливість втрати інформації чи її витоку. Істотне ускладнення податкового контролю. Маса помилок та розривів у декларації з ПДВ тощо
Застосування ставки ПДВ в розмірі 14 % на окремі види сільськогосподарської продукції	

Особливо це стосується агрохолдингів в розпорядження яких чисельні земельні ділянки, налагоджена інформаційна інфраструктура, мають доступ до інтернету, підготовлені кадри, здатні забезпечити передачу звітності в ДПС з телекомунікаційних каналів зв'язку.

Розвиток тваринницької галузі є пріоритетним напрямом продовольчої безпеки країни. Успішне функціонування аграріїв можливе при дотриманні умов спеціалізації виробництва, підвищення рівня їх оснащеності, збереження родючості земель та зростання поголів'я худоби. В Україні за останні роки

намітилася чітка тенденція зменшення поголів'я худоби як по господарствах всіх категорій, так і сільськогосподарських підприємствах (табл. 3)

Табл. 3. Кількість сільськогосподарських тварин сільськогосподарських підприємств області, на 1 січня, тис. голів [4]

Роки	Велика рогата худоба				Свині		Вівці та кози			Птиця, млн. голів	
	усього	у % до 2000 р.	у тому числі корови	у % до 2000 р.	усього	у % до 2000 р.	усього	у тому числі вівці	у % до 2000 р.	усього	у % до 2000 р.
Господарства усіх категорій											
2000	9424	100,0	4958	100,0	7652	100,0	1875	963	100,0	123,7	100,0
2005	6514	69,1	3635	73,3	7053	92,2	1630	872	90,6	162,0	130,9
2010	4494	47,7	2631	53,1	7960	104,0	1732	1101	114,3	203,8	164,7
2015	3750	39,8	2167	43,7	7079	92,5	1325	744	77,3	204,0	164,9
2017	3531	37,5	2018	40,7	6110	79,8	1309	727	75,5	204,8	165,6
2018	3333	35,4	1919	38,7	6025	78,7	1269	699	72,6	211,7	171,1
2019	3092	32,8	1789	36,1	5727	74,8	1205	659	68,4	220,5	178,3
2020	2874	30,5	1673	33,7	5876	76,8	1140	621	64,5	200,6	162,2
Підприємства											
2000	5037	100,0	1851	100,0	2414	100,0	413	412	100,0	25,3	100,0
2005	2492	49,5	866	46,8	2602	107,8	271	269	65,3	66,6	263,2
2010	1526	30,3	589	31,8	3625	150,2	299	295	71,6	110,5	436,7
2015	1270	25,2	505	27,3	3704	153,4	187	181	43,9	112,0	442,7
2017	1167	23,2	467	25,2	3304	136,9	187	178	43,2	112,5	444,7
2018	1138	22,6	468	25,3	3395	140,6	182	173	41,9	118,8	469,9
2019	1050	20,8	439	23,7	3300	136,7	169	159	38,5	127,8	505,1
2020	1008	20,0	424	22,96	3629	150,3	151	140	33,9	109,7	433,6

В 2020 р. поголів'я ВРХ порівняно з 2000 р. по господарствах всіх категорій скоротилося на 6550 тис. голів, а по сільськогосподарських підприємствах на 4029 тис. голів, з них корів відповідно на 325 і 1427 тис. голів відповідно. Суттєве зменшення спостерігається за даний період поголів'я овець – 342 тис. голів по господарствах усіх категорій і 272 тис. голів по сільськогосподарських підприємствах. З метою стимулювання зростання поголів'я худоби на рівні держави передбачені окремі напрями, зокрема уряд дотує сімейні ферми, які утримують від 5 до 25 ВРХ молочного напрямку відповідно до Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств (постанова Кабінету Міністрів України від 07 лютого 2018 р. №106), якими, зокрема, надається спеціальна бюджетна дотація за утримання корів фермерським господарствам», що провадять діяльність у галузі тваринництва та мають у власності від 5 до 25 п'яти корів молочного напрямку продуктивності

[5]. Ця постанова не розповсюджується на інші суб'єкти господарювання аграрної галузі крім фермерських господарств і не стимулюють розвиток тваринництва.

В основі розвитку тваринницької галузі, нарощування поголів'я худоби повинні бути закладені податкові важелі, здатні стимулювати розвиток тваринництва, що є однією із передумов збереження родючості земель. Крім податкового стимулювання тваринницької галузі важливе значення має пільгове кредитування з відшкодуванням частини відсотків за кредит за рахунок бюджетних коштів, податкове стимулювання тваринницької галузі. З огляду на такий стан для тваринницької галузі слід відновити спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість і кошти зі спеціального рахунку слід спрямовувати виключно на формування основного стада, придбання племінного молодняка тварин. У держбюджеті на 2022 р. на розвиток АПК закладено 4,6 млрд грн проти 4,5 у 2021 р.. На тлі зростання цін на енергоносії у 4 рази, підвищення ціни на добрива у 3 рази, нинішній рівень підтримки сільгоспвиробників є явно недостатнім, а фінансування аграрної науки – катастрофічно низьким.

З 01.03.2021 р. набрав чинності Закон №1115-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції», яким знижена ставка ПДВ до 14 % для ряду сільськогосподарської продукції [6]. Ставка в розмірі 14 % застосовується як для внутрішнього так і зовнішнього ПДВ на операції з продажу груп живу велику рогату худобу, живі свині, незбиране молоко, пшениця, жито) ,ячмінь, овес, кукурудза, соєві боби, насіння льону, насіння свиріпи та ріпаку, насіння соняшнику, насіння і плоди інших олійних культур, цукрові буряки.

Вигоду від такого зниження отримала переважна більшість аграріїв. Цим законом зменшується сума внутрішнього та імпортного ПДВ з аграрної продукції з 20 до 14 %, тобто мінус 6 %. Тобто загалом увесь агробізнес менше сплачуватиме ПДВ, тобто у нього зменшиться податкове навантаження і збільшиться запас обігових активів не тільки сільськогосподарським товаровиробникам, але і переробним підприємствам. В той же час, Законом України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість при оподаткуванні операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції" від 01.07.2021 р. № 1600-IX відновлює ставку ПДВ у розмірі 20 % при ввезенні на територію України та постачанні великої рогатої худоби, свиней та овець, молока, жита, вівса, насіння льону, олійних культур, цукрових буряків. Проте, уведена із 01.03.2021 року ставка ПДВ у розмірі 14 %, залишається для операцій з постачання пшениці та жита (маслин), ячменю, кукурудзи, соєвих бобів, свиріпи або ріпаку, соняшнику.

За результатами дослідження І. Чайківського нарощення і розвиток переробної галузі є важливим чинником зростання аграрного виробництва, збільшення обсягів експорту, у першу чергу, продукції з доданою вартістю. Спеціальний режим доданої вартості в АПК – це зниження ставки ПДВ до 7 % з

20 % на всіх етапах виробництва – від фермера до полиці магазину. На кожному етапі виготовлення аграрної продукції повинна діяти ставка ПДВ 7 %. Це сприятиме переробнику отримувати додаткові фінансові ресурси і спрямовувати їх на розвиток, а для споживача призведе до зниження ціни. Держава отримає збільшення доходів від нарощення обсягів виробництва [7].

З огляду на це, додана вартість є потужним драйвером загального розвитку аграрного сектору. Отримання доданої вартості на сільгосппродукцію – це важливий крок від сировинної економіки до промислової.

У другому півріччі 2022 р. країни Європейського союзу запроваджують нульову ставку ПДВ на продукти харчування. В Україні немає іншого варіанту, як слідом за ЄС встановити нульову ставку ПДВ для переробників в АПК. Інакше ми просто знищимо українських виробників, оскільки вони програватимуть у конкурентній боротьбі з дешевим європейським імпортом харчових продуктів. На законодавчому рівні повинно бути узаконено застосування нульової ставки ПДВ на продукти харчування за аналогією ЄС, запровадження якого дасть можливість стимулювати сільськогосподарських товаровиробників, призведе до виробництва конкурентної аграрної продукції в порівнянні з країнами ЄС.

З огляду на це С. Воробей відмічає, що запровадження нульової ставки податку на додану вартість на продукти харчування не спричинить значного зниження їхньої вартості для кінцевого споживача. «Наша стовідсоткова впевненість у тому, відмічає автор, що питання зростання вартості харчових продуктів не буде вирішене шляхом зниження ставки ПДВ», – коментуючи ініціативу знизити ПДВ на продукти харчування до 0 %. Таке рішення призведе до недоотримання державним бюджетом 60 млрд грн. Знизити вартість харчових продуктів можна за рахунок зниження собівартості їх виробництва. Для цього потрібно проаналізувати всі складові собівартості та напрацювати можливий механізм її зменшення [8].

В той же час, з ініціативи депутатів Верховної ради від фракції "Голос" 25 січня 2022 р. було зареєстровано два законопроекти (№6548 і №6549), метою їх прийняття є "комплексна реформа оподаткування доходів громадян", яка передбачає зниження навантаження на фонд оплати праці (це сума податку на доходи фізичних осіб, військового збору та єдиного соціального внеску) до 25 %. В 2016 р. було суттєво знижено ставку єдиного соціального внеску з метою детінізації заробітної плати. В той же час, збільшення нарахованої заробітної плати не відбулося, а натомість удвічі збільшились трансфери державного бюджету Пенсійному фонду маже на 50 млрд грн і були найбільшими за усі інші видатки бюджету (6 % за функціональною класифікацією) на той час.

З огляду на це, зменшення податку на доходи фізичних осіб і єдиного соціального внеску в сукупності до 25 % не на часі. Справедливим буде зменшення податку на додану вартість з 20 % до 15 %. Такої думки притримується К. Швабій, який підтримує зниження ставки податку на додану вартість з 20 % до 15 % [9].

Слід відміти, що адміністрування податку на додану вартість відповідно до чинного Податкового кодексу України не приносить суттєвих доходів до державного бюджету внаслідок чисельних відшкодування ПДВ імпортерам продукції. розмірів (табл. 4).

Табл 4. Динаміка податкових надходжень від сплати ПДВ з урахуванням бюджетного відшкодування, за роками, млрд грн [6]

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Внутрішній податок на додану вартість	37	39	45	60	79	89	143	156
Податок на додану вартість від імпорту товарів, робіт і послуг	107	139	181	251	295	290	274	381
Відшкодування податку на додану вартість	43	68	94	120	132	152	126	160
Сальдо податку на додану вартість(внутрішній ПДВ – відшкодування)	-6	-29	-49	-60	-53	-63	-17	-4

За аналізований період сальдо податку на додану вартість як різниця між відшкодованим і внутрішнім ПДВ суттєво перевищує відшкодування цього податку імпортерам. За період з 2014–2021 рр. сума відшкодованого податку склала 281,0 млрд грн, що складає 43,2 % від загального внутрішнього податку на додану вартість.

Висновки. Таким чином, відновлення спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість дрібнотоварним сільськогосподарським підприємствам загальна земельна площа яких не перевищує 1000 га буде податковим стимулюванням їх до функціонування на самофінансуванні і самоокупності, з одночасним спрямуванням коштів на придбання молодняка тварин і формування основного стада.

Елементом податкового стимулювання для аграріїв буде встановлення нульової ставки на продукти харчування, що дасть змогу шляхом їх здешевлення конкурувати із імпортними продуктами харчування.

Література:

1. Соколовська А. М. Формування податкової політики в умовах невизначеності. *Фінанси України*. 2012. №11. С. 44–51.
2. Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Указ президента України 2 грудня 1998 року N 1328/98. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1328/98#Text>.
3. Про систему електронного адміністрування ПДВ. Лист ДФС України № 1403/7/99-99-19-03-01-17.19.01.2015 р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1403872-15#Text>

4. Державна служба статистики України. Статистичний щорічник України за 2020 рік. Київ. 2021. 455 с.

5. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств / Постанова КМУ .7.02.2018. № 106. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/106-2018-%D0%BF#Text>

6. Положення норм Закону України від 17.12.2020 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставки податку на додану вартість з операцій з постачання окремих видів сільськогосподарської продукції» Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100025375-stavka-pdv-14-dlya-s-kh-produktsiyi-z-yakogo-periodu-zastosovuyetsya/>

7. Чайківський І. Уряд у 2022 році мав би запропонувати аграріям спеціальний режим для створення доданої вартості. Режим доступу: <https://agropolit.com/interview/919-ivan-chaykivskiy-uryad-u-2022-rotsi-mav-bi-zaproponuvati-agrariyam-spetsrejim-dlya-stvorenniya-dodanoyi-vartosti>.

8. Воробей С. Мінфін не підтримує запровадження нульової ставки ПДВ на продукти харчування. Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3406597-minfin-ne-pidtrimue-zaprovadzenna-nulovoi-stavki-pdv-na-produkti-harcuvanna.html>.

9. Швабій К. Чому спочатку треба зменшити ПДВ, а не ПДФО з ЄСВ? Режим доступу: https://biz.censor.net/columns/3316367/chomu_spochatku_treba_zmenshyty_pdv_a_n_e_pdfo_z_ysv.

10. Держказначейство України. Режим доступу: <https://biz.censor.net/m3316367>

References:

1. Sokolovskaya, A. M. (2012). Formation of tax policy in conditions of uncertainty, *Finance of Ukraine*, vol. 11, pp. 44–51. (in Ukrainian).

2. Decree of the President of Ukraine (1998), “On support of agricultural producers“, vol. 1328/98, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1328/98#Text>. (Accessed 22 december 2021).

3. Letter from the SFS of Ukraine (2015), “About the system of electronic VAT administration“, vol.1403/7/99-99-19-03-01-17, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1403872-15#Text>

4. State Statistics Service of Ukraine (2021), “Statistical Yearbook of Ukraine for 2020“, p.455. (in Ukrainian).

5. Resolution of the Cabinet of Ministers (2018), “On approval of the Procedure for the use of funds provided in the state budget for the provision of financial support for the development of farms“, vol.106, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/106-2018-%D0%BF#Text>

6. Provisions of the Law of Ukraine (2020), “On Amendments to the Tax Code of Ukraine Concerning the Value Added Tax Rate on Transactions for the Supply of Certain Types of Agricultural Products“, available at: <http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100025375-stavka-pdv-14-dlya-s-kh-produktsiyi-z-yakogo-periodu-zastosovuyetsya/>.

7. Tchaikovsky, I. (2022). The government in 2022 should offer farmers a special regime to create added value“, *Efektivna ekonomika*, vol. 8, available at:

<https://agropolit.com/interview/919-ivan-chaykivskiy-uryad-u-2022-rotsi-mav-bi-zaproponuvati-agrariyam-spetsrejim-dlya-stvorenniya-dodanoyi-vartosti>.

8. Sparrow, S. (2021). The “Ministry of Finance does not support the introduction of a zero VAT rate on food”, *Efektivna ekonomika*, vol. 9, available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3406597-minfin-ne-pidtrimue-zaprovadzenna-nulovoi-stavki-pdv-na-produkti-harcuvanna.html>.

9. Schwabiy, K. (2021). Why is it necessary to reduce VAT first, and not PIT with SRS? *Efektivna ekonomika*, vol. 3, available at: https://biz.censor.net/columns/3316367/chomu_spochatku_treba_zmenshyty_pdv_a_n_e_pdfo_z_yesv.

10. State Treasury of Ukraine. available at: <https://biz.censor.net/m3316367>.

Annotation

Bechko P. K., Bechko V. P., Ptashnyk S. A., Lusa N. V., Shumilo T. V.

The principle of justice as a determinant of modern taxation of agricultural products

The article examines the question of the principles of justice as determinants of modern and protective mechanism of fair taxation of agricultural producers. The influence of tax functions on the fairness of taxation is considered, as well as the prospects of restoring the special regime of value added tax, which will positively affect the efficiency of economic entities of all organizational and legal forms.

The aim of the article is to reflect the conceptual approaches to the principle of justice as determinants of modern taxation of agricultural producers. Taxation in modern conditions is an integral part of society. Along with the fiscal function, taxes are characterized by regulatory, distributive functions that have a positive effect on solving social problems. The role of tax functions is confirmed by the practice of tax systems of countries with developed market relations, where taxes are a financial instrument to support business entities of all organizational and legal forms of management. In the economic system, taxes are the material basis for fiscal policy, as well as a tool for regulating social relations in the country.

In recent years, the national tax policy has undergone significant changes, including those aimed at solving the social problems of the state. At the same time, the main problem of domestic tax policy is its fiscal orientation while underestimating the regulatory and distributive functions of taxes as levers to reduce the tax burden on taxpayers. Adherence to the optimal structure of taxation with the use of all tax functions is a priority of the state, able to ensure fair taxation, minimize tax evasion, improve the quality of tax administration, tax discipline and reduce the tax burden on taxpayers.

Thus, the restoration of a special value added tax regime for small agricultural enterprises with a total land area of less than 1,000 hectares will be a tax incentive for them to operate on self-financing and self-sufficiency, while directing funds to purchase young animals and form a main herd. An element of tax incentives for farmers will be the establishment of a zero rate on food, which will allow them to compete with imported food by making them cheaper.

Key words: *fairness in taxation, tax relations, functions of taxation; special VAT tax regime; tax burden.*

ТЕОРЕТИЧНІ СКЛАДОВІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

А. О. РЕВУЦЬКА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

В статті досліджено категорію «стратегія», її взаємозв'язок з розвитком підприємств. Визначено суть стратегічного планування, його принципи та етапи. Також визначено актуальність і важливість дослідження понять «стратегія управління», «стратегічне планування» та їх роль у діяльності підприємств.

Ключові слова: розвиток, стратегічне планування, тактичне планування, оперативне планування, стратегічне управління, стратегія, зміни, управління, розвиток підприємства.

Постановка проблеми. Україна пройшла шлях від, майже абсолютної відмови від державного регулювання, за виключенням макроекономічного, і досягла загальнодержавного розуміння необхідності створення системи стратегічного управління. На даний час стратегічне управління є важливим фактором успішного функціонування підприємств в складних ринкових умовах, але на жаль часто можна спостерігати в діяльності підприємств відсутність стратегічності, що і призводить їх до поразок в конкурентній боротьбі.

Економічний розвиток у сучасному світі відбувається під впливом низки факторів, найважливішими серед яких є прогрес наукової думки, технологій, інтернаціоналізація багатьох сфер суспільного життя, перехід багатьох країн світу до моделі ринкових відносин. Поглиблюється взаємна залежність країн, регіонів та підприємств, розвиваються процеси інформатизації традиційних видів бізнесу та становлення нових виробничих систем на базі комп'ютерних технологій і мереж до них.

Різкі зміни у зовнішньому середовищі, що відбулися в Україні, стимулюють використання в управлінні регіонами нових методів планування, аналізування, створення незвичних систем взаємодії з постачальниками, споживачами, конкурентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільший внесок в розробку теорії стратегічного управління зробили такі відомі західні та вітчизняні фахівці в сфері менеджменту як І. Ансофф, Х. Мінцберг, А. Томпсон, А. Дж. Стринкленд, Оборська С. В., Немцов В. Д., Довгань Д. Є. та ін. Наприклад, І. Ансофф під стратегією розумів один із декількох наборів правил прийняття рішень стосовно поведінки фірми в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства. Г. Мінцберг: «Кожне визначення додає

важливі елементи до нашого розуміння стратегії, спонукаючи нас ставити фундаментальні питання про організації та їхній розвиток узагалі». Однак сутність теоретичних аспектів потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає у визначенні сутності теоретичних складових стратегічного управління та планування підприємства, уточнення його сутності та визначення взаємозв'язку з категорією «розвиток», здійсненні класифікації стратегій підприємства.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених щодо стратегічного управління підприємств. Сам процес дослідження складових стратегічного управління підприємств становлять діалектичний метод наукового пізнання та системний підхід до вивчення аспектів, методи абстрактно-логічний, стратегічного управління, SWOT-аналізу, оцінок ефективності стратегічного управління в кризових умовах господарювання, спостереження, узагальнення – в процесі розробки остаточних висновків на основі одержаних результатів.

Результати досліджень. Будь яка модель управління підприємством базується на відповідній концепції. Концепція управління – це система ідей, принципів, уявлень, що зумовлюють мету функціонування організації, механізм взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер взаємодії між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний ступінь урахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства. Аналіз концепції стратегічного управління дає можливість систематизувати та виокремити наступні характерні риси: базується на певному поєднанні теорії; системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система; орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство. Це дозволяє створювати адекватні цим умовам системи стратегічного управління, які відрізняються одна від одної залежно від особливостей підприємства та характеру зовнішнього середовища. Таким чином аналіз, інтеграція та застосування інформації для прийняття стратегічних рішень дає змогу визначити зміст та послідовність дій щодо змін на підприємстві завдяки зменшенню невизначеності ситуації.

Реалізація концепції стратегічного управління підприємством можлива лише тоді, коли підприємство є стратегічно орієнтованим. Тобто підприємство, в якому персонал має стратегічне мислення, застосовується система стратегічного планування, що дає змогу розробляти та використовувати систему стратегічних планів. До переваг підприємств із стратегічною орієнтацією можна віднести наступні: зменшення до мінімуму впливу можливих негативних змін, а також факторів «невизначеності майбутнього»; можливість враховувати об'єктивні (зовнішні і внутрішні) фактори, що формують зміни, зосередитись на вивченні цих факторів; спрощення роботи по забезпеченню довго – та короткострокової ефективності та прибутковості; можливість зробити підприємство більш керованим, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з

поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань; можливість встановлення системи стимулювання для розвитку гнучкості та пристосованості підприємства і окремих його підсистем до змін; забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу; розвиток виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприйнятливими до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей; здійснення більш ефективного розподілу ресурсів та їх концентрація на досягнення певних цілей; чітко формується загальне бачення підприємства, довгострокові та середньострокові цілі, що дисциплінує всю його діяльність; з'являється змога передбачити можливі ризики діяльності підприємства.

Особливе місце у плановій організації діяльності підприємства займає перспективне, стратегічне планування, що є однією з основних функцій управління і становить процес визначення цілей створення організації, а також шляхів їх досягнення. Стратегічне планування формує основу для всіх управлінських рішень. Для визначення змісту «стратегічне планування», зокрема терміна «стратегічне», у таблиці 1 розглянуто наукові підходи формування поняття «стратегія».

Табл. 1. Трактуювання поняття «стратегія»

Науковий підхід	Визначення змісту поняття
Філософський	- здатність до вирішення життєвих суперечностей
	- здатність особистості поєднувати свої індивідуальні особливості, свої статусні та вікові можливості, власні домагання з вимогами суспільства
Політичний	- вища область воєнного мистецтва. Охоплює питання теорії та практики підготовки країни та озброєних сил до війни, її планування та ведення, досліджує закономірності війни, розробляє способи та форми підготовки та ведення стратегічних операцій
	- спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь
	- комплекс великомасштабних політичних рішень і діяльності, спрямованих на досягненні основної мети
Господарсько-економічний	- складова частини військового мистецтва, що представляє його вищу частину й охоплює питання теорії і практики підготовки збройних сил до війни, її планування та ведення
	- напрямок, траєкторія, спосіб розвитку компанії, спрямований на досягнення її цілей
	- стратегія є набір правил для рішень, якими організація керується у своїй діяльності
	- детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації й досягнення її цілей
	- комбінація запланованих дій та швидкість рішень стосовно адаптації до нових досягнень та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби
	- ділова концепція організації на певну стратегічну перспективу, що представлена у вигляді довгострокової програми дій, які спроможні реалізувати дану концепцію та забезпечувати організації конкурентні переваги в досягненні цілей

Джерело: створено автором на основі джерел 1–10

Отже, відповідно до проведеного аналізу, категорія «стратегія підприємства» – це систематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості. Враховуючи вищезазначене тлумачення стратегії, можна зробити висновок про її взаємозв'язок з розвитком підприємства.

Безпосередньо сутність стратегії проявляється у такому:

- стратегія визначає основні напрями розвитку організації та шляхи досягнення її цілей;
- стратегія виступає способом встановлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;
- стратегія формується на основі узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- стратегія є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрями та інструменти розвитку підприємства.

Щодо категорії «стратегічне планування» – це різновид управлінської діяльності, який полягає в реалізації комплексу заходів, пов'язаних із визначенням стратегії діяльності організації, тобто комплексного плану перспективного розвитку організації [5, с. 235] Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій організації, мотивації і контролю, що орієнтовані на розробку стратегічних планів. Процес стратегічного планування забезпечує основу для ефективного ведення господарської діяльності підприємств. Можна відзначити, що стратегічне планування стає усе більш актуальним для українських підприємств, що вступають у жорстоку конкуренцію як між собою, так і з іноземними корпораціями, так як визначені стратегічні орієнтири розвитку дозволяють своєчасно сформулювати тактичні заходи, щодо ефективності господарської діяльності.

Планування – це одна із основних функцій управління, процес визначення цілей, які підприємство передбачає досягти за певний період, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення. Дана функція об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою, надає усім процесам односпрямованість і скоординованість. Процес планування за видами умовно поділяють на: стратегічне, тактичне та оперативне.

Стратегічне планування – це довгострокове планування на основі проміжних цілей. Стратегія визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі. Цілі, які визначають стратегічний план, називають стратегічними цілями.

Тактичне планування – це організована послідовність дій, розроблених з метою виконання стратегічного плану. Якщо стратегічне зосереджує увагу на ресурсах, середовищі, місії, то тактика стосується переважно людей та їх діяльності.

Оперативне планування – це планування роботи на короткі проміжки часу (в межах одного року з поділом на квартали і місяці), у процесі якого деталізуються плани підрозділів і служб підприємства (аж до окремих робочих місць) і відбувається їх коригування у зв'язку зі зміною обставин, які не були передбачені при складанні тактичних планів.

Усі види планування мають узгоджуватися між собою і складати єдину цілісну систему планів, стрижнем якої є генеральна мета, місія підприємства, що може бути реалізована лише за умови детального опрацювання всіх аспектів середовища господарювання та внутрішнього потенціалу підприємства.

Завдання планування визначаються кожною фірмою самостійно в залежності від діяльності, якою вона займається. Загалом, завдання стратегічного планування будь-якої фірми зводяться до такого:

- планування зростання прибутку;
- планування витрат підприємства і, як наслідок, їх зменшення;
- збільшення частки ринку, збільшення частки продажів;
- поліпшення соціальної політики фірми.

Система планів – це сукупність конкретних завдань по цілеспрямованому економічному управлінню, що забезпечує пропорційний і ефективний розвиток підприємства. При формуванні планів розвитку підприємства доцільно керуватися такими принципами: принцип партисипативності (залучення максимальної кількості працівників до планування), принцип безперервності (зміни одного плану), принцип реальності (планові завдання і показники повинні бути виконуваними), принцип гнучкості (адекватна реакція у внутрішньому і зовнішньому середовищі), принцип інтеграції і диференціації (планові завдання і показники, які дозволяють здійснювати планування на всіх рівнях управління і координувати планові завдання), принцип забезпеченості планових завдань (залучення необхідних ресурсів. Порухення цього принципу дозволяє виконувати планові завдання), принцип директивності (обов'язковість виконання планових завдань і показників).

На основі узагальнення теоретичного матеріалу доцільно виділити такі етапи стратегічного планування:

- аналіз стратегічних проблем;
- прогноз майбутніх результатів діяльності і визначення завдань;
- вибір оптимального варіанта розвитку;
- виконання складених планів, розробка планів, що забезпечують удосконалення методів і процедур, мобілізація людських і фінансових ресурсів фірми.

Висновки. В сучасних умовах впровадження стратегічного управління персоналом підприємства є нагальною необхідністю, яка обумовлена посиленням конкурентної боротьби. Формування персоналу з високим рівнем

продуктивних здібностей, здатного до ефективної взаємодії в рамках трудового колективу, потребує значного часу. Тому поряд з удосконаленням поточного управління персоналом, на підприємствах доцільно впроваджувати стратегічне управління, яке спроможне забезпечити формування високоякісного капіталу підприємств та об'єднати всю кадрову роботу для реалізації конкурентної стратегії підприємства, досягнення конкурентних переваг.

Планування завжди орієнтується на дані минулого, але прагне визначити і контролювати розвиток підприємства в перспективі. Тому надійність планування залежить від точності фактичних показників минулого. Сучасний темп зміни і збільшення знань є настільки великим, що стратегічне планування являється єдиним засобом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Воно забезпечує вищому керівництву засіб створення плану на тривалий термін. Стратегічне планування дає також основу для ухвалення рішення. Знання того, чого організація хоче досягти, допомагає уточнити найбільш відповідні шляхи дій.

Формальне планування сприяє зниженню ризику при ухваленні рішення. Приймаючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик прийняття неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості підприємства або про зовнішню ситуацію. Планування, оскільки воно служить для формулювання встановлених цілей, допомагає створити єдність загальної цілі у місії будь-якого підприємства.

Отже, стратегічне планування – це планування від майбутнього до теперішнього виходячи з глобальних ідей та поставлених цілей підприємства. Стратегія – не функція часу, а функція поставленої мети розвитку, специфічний, просторово орієнтований на майбутнє напрям розвитку. Воно базується, з одного боку, на цілях і завданнях, поставлених у ході розробки стратегії, а з іншого – на прогнозах у різних сферах розвитку.

Завжди треба пам'ятати, що застосування стратегічного планування створює найважливіші переваги у функціонуванні підприємства: готує підприємство до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу його різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Також обов'язково стратегічне планування, спрямоване на рішення кардинальних проблем, має бути підкріплено поточним плануванням, яке забезпечує досягнення стратегічних цілей. Звичайно, при цьому повинна забезпечуватися наступність планів, їх взаємозв'язок, хоча структура планових рішень, методи планування і терміни реалізації будуть відрізнятися. На мій погляд, саме стратегічне планування може стати тим, завдяки чому багато вітчизняних підприємств зможуть стабілізувати свою діяльність і отримати необхідний імпульс для подальшого розвитку.

Література:

1. Афанасьев Н. В., Рогожин В. Д., Рудыка В. И. Управление развитием предприятия: монография. Харьков: Изд. Дом «ИНЖЭК», 2003. 184 с.

2. Украинская советская энциклопедия, том 11. Главная редакция украинской советской энциклопедии, К.: 2001. 607 с.
3. Українсько-російський економічний тлумачний словник. / Авт.-упор. В. М. Копоруліна. Х.: Факт, 2005. 400 с.
4. Осовська Г. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. К.: Кондор, 2007. 358 с.
5. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2000. 360 с.
6. Великий тлумачний словник української мови / Уклад. І голов. ред. В. Т. Бусел. К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. 1440 с.
7. Капаруліна І. М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження: монографія. К.: Центр учбової літератури, 2014. 432 с.
8. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: монографія. Н. В. Касьянова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк: СПД Купріянов В. С. 2011. 374 с.
9. Лігоненко Л. О. Розвиток підприємства: відмінні характеристики та типологія. *Scientific Journal «ScienceRise»*. Том 5. №3(10). 2015. С. 57–61.
10. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія. Х.:ВД «ІНЖЕК», 2006. 496 с.
11. Шершньова З. С., Оборська С. В. Стратегічне управління: навч. посіб. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.
12. Щекин Г. В. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента: науч.-практ. пособие. К.: МАУП, 1999. 400 с.
13. Guest D. E. Human resource management: its implications for industrial relations. *Journal of Management Studies* 1989. Vol. 14.
14. Hendry C., Prttigrew A. Human resource management: an agenda for the 1990's. *International Journal of Human Resource Management*. 1990. №7. P. 17–43.

References:

1. Afanasiev, N. V., Rogozhin, V. D., Rudyka, V. I. (2003). *Enterprise development management*. Kharkov: Ed. House «INZHEK», 2003. 184 p. (in Russian).
2. Ukrainian Soviet encyclopedia (2001). Main edition of the Ukrainian Soviet encyclopedia. K.: 2001. 607 p. (in Russian).
3. Ukrainian-Russian economic explanatory dictionary (2005). Author.emphasis. V. M. Koporulin. H.: Fakt, 2005. 400 p. (in Ukrainian).
4. Osovska, G. V., Yushkevich, O. O. (2007). *Economic dictionary*. K.: Kondor, 2007. 358 p. (in Ukrainian).
5. Gerasimchuk, V. G. (2000). *Strategic management of the enterprise. Graphic modeling*. K.: KNEU, 2000. 360 c. (in Ukrainian).
6. Large explanatory dictionary of the Ukrainian language (2003). Uklad. And the head. ed. V.T. Stork. K.: Irpin: VTF «Perun», 2003. 1440 p. (in Ukrainian).
7. Kaparulina, I. M. (2014). *Enterprise development: concept and technology of research*. Kyiv: Center for Educational Literature, 2014. 432p. (in Ukrainian).
8. Kasyanova, N. V. (2011). *Management of enterprise development on the basis of cumulative approach: concept, models and methods*. Donetsk: SPD Kupriyanov V. S., 2011. 374 p. (in Ukrainian).

9. Ligonenko, L. O. (2015). Enterprise development: excellent characteristics and typology. *Scientific Journal «ScienceRise»*. Vol. 5. №3 (10). 2015. P. 57–61. (in Ukrainian).
10. Raevneva, O. V. (2006). Management of enterprise development: methodology, mechanism, models. H.: VD «INZHEK», 2006. 496 p. (in Ukrainian).
11. Shershneva, Z. S., Oborska, S. V. (1999). *Strategic management*. K.: KNEU, 1999. 384 p. (in Ukrainian).
12. Shchekin, G. V. (1999). *How to effectively manage people: the psychology of personnel management*. K.: MAUP, 1999. 400 p. (in Russian).
13. Guest, D. E. (1989). Human resource management: its implications for industrial relations. *Journal of Management Studies*, 1989, vol. 14.
14. Hendry, C., Prttigrew A. (1990). Human resource management: an agenda for the 1990's. *International Journal of Human Resource Management*, 1990, №7, pp. 17–43.

Annotation

Revutska A. O.

Theoretical components of strategic management of enterprise development

The article examines the category of "strategy", its relationship with enterprise development. The essence of strategic planning, its principles and stages are determined. The relevance and importance of the study of the concepts of "strategic management", "strategic planning" and their role in the activities of enterprises are also determined. The types of strategic planning are analyzed, the essence of strategic, tactical and operational planning for enterprise development is revealed, their efficiency is proved. Strategic planning provides the basis for decision making. Knowing what the organization wants to achieve helps to clarify the most appropriate courses of action. Theoretical approaches to defining the basic concepts of strategic development of enterprises are considered.

The proposed implementation of strategic management of the enterprise is an urgent need, which is due to increased competition. Namely, the formation of staff with a high level of productive abilities, capable of effective interaction within the workforce, requires considerable time. Therefore, along with improving the current personnel management, it is advisable to implement strategic management in enterprises, which can ensure the formation of high quality capital of enterprises and combine all human resources to implement competitive strategy of the enterprise, achieve competitive advantage.

Based on the generalization and analysis of approaches, the author's definition of development strategy and the mechanism of development strategy formation is proposed. A detailed analysis of the concepts of development and strategy revealed significant features of the mechanism of formation of management strategies and enterprise development. The results obtained in the research process, which are reflected in this article, can become a theoretical basis for conducting promising research to substantiate and formalize scientific and methodological approaches to the formation of a mechanism for developing a strategy for enterprise development.

Key words: *development, strategic planning, tactical planning, operational planning, strategic management, strategy, change, management, enterprise development.*

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УМАНСЬКОГО РАЙОНУ

О. О. НЕПОЧАТЕНКО, доктор економічних наук

К. С. ХОЛЯВИЦЬКА, аспірант

Уманський національний університет садівництва

У статті розглянуто методи визначення фінансової стійкості місцевих бюджетів, проведено оцінку ефективності формування бюджетів, визначено рівень фінансової стійкості. Проаналізовано склад, структуру доходів і видатків місцевих бюджетів Уманського району в динаміці, їх фінансове збалансування, виявлено скорочення темпів приросту доходів відносно видатків. Здійснено коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів, який спрямований на визначення рівня бюджетної забезпеченості та фінансової самостійності, в порівнянні у цілому по Україні та Уманському районі.

Ключові слова: місцеві бюджети, доходи, видатки, методи, метод коефіцієнтів, фінансова стійкість, дефіцит, профіцит.

Постановка проблеми. Реформа бюджетної децентралізації спрямована на посилення фінансової спроможності територіальних громад, діяльність яких пов'язана із забезпеченням економічного розвитку району, формуванням інвестиційно привабливого клімату, достатніх обсягів доходів місцевих бюджетів, їх раціонального використання. Проте неоднозначність підходів учених та відсутність методики оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів потребують розроблення концептуального підходу до її оцінки.

Вплив реформи бюджетної децентралізації на фінансову стійкість місцевих бюджетів доцільно оцінювати за результатами комплексного аналізу їхніх доходів і витрат, визначенням впливу чинників та моделюванням їх прогнозу. Тому постає необхідність сконцентрувати увагу на дослідженні фінансової самостійності та стійкості місцевих бюджетів. Саме стійкість кожного бюджету формує стійкість всієї бюджетної системи України загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оцінки фінансової стійкості соціально-економічного розвитку місцевих бюджетів досліджується у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Теоретико-методологічні та практичні аспекти оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів досліджували такі вчені, як С. Алмазов, Н. Старостенко, С. Буковинський, С. Булгаков, О. Василик, В. Зайчикова, О. Кириленко, В. Кравченко, Л. А. Костирко [4, 5], В. Опаріна, Н. Степанюк [6, 7], Д. Полозенко, Г. Поляков, Г. П'ятаченко, І. Руденко, С. Слухая, В. Федосова, І. Чугунова та інших.

Віддаючи належне значному доробку науковців, варто підкреслити, що і сьогодні вкрай актуальними залишаються питання фінансової самостійності територіальних громад та фінансової стійкості бюджетів в умовах децентралізації влади в Україні.

Методика досліджень. Для наукового вирішення поставленої у статті мети використано загальнонаукові методи наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічною основою дослідження є, в основному, праці вітчизняних науковців і практиків, що займаються дослідженням фінансової самостійності територіальних громад та фінансової стійкості бюджетів в умовах децентралізації влади в Україні. У статті використано такі методи дослідження: абстрактно-логічний, математичний, порівняння, монографічний, табличний, графічний та наукового узагальнення.

Метою статті є оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів, на прикладі місцевих бюджетів Уманського району, на основі методів визначення фінансової стійкості та самостійності бюджетів, здійснення коефіцієнтного аналізу, в порівнянні у цілому по Україні та Уманському районі.

Результати досліджень. Фінансовою спроможністю місцевих бюджетів є формування бізнес-клімату територій, розширення діяльності бізнес-утворень, що зумовлює зростання доходів населення, збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, формування сприятливої соціальної інфраструктури. Нині зазначені чинники спонукають органи місцевого самоврядування до пошуку резервів нарощування дохідної бази місцевих бюджетів. Держава у своїй діяльності прагне до збалансованого розподілу доходів та видатків. Для того щоб досягти цього, необхідно мати чітко налагоджену систему управління бюджетом, яка змогла б забезпечити ефективне накопичення та використання коштів [8].

Розглянемо методи визначення фінансової стійкості бюджетів (табл. 1), метод коефіцієнтів дозволяє здійснити порівняльний аналіз результативності формування ресурсної складової бюджетів різних регіонів і надати їх зіставну характеристику [6].

Організацію бюджетного процесу на місцевому рівні розглянемо на прикладі місцевих бюджетів Уманського району за статистичними даними [2, 3], щоб оцінити їх виконання за основними статтями бюджету. Проаналізуємо склад доходів місцевих бюджетів (табл. 2). Розглянувши табл. 2 відмітимо, що аналіз доходів місцевих бюджетів Уманського району показує, що у цілому доходи зменшились на -61,9 %, з 525,8 млн грн у 2017 р. до 200,5 млн грн у 2020 р., такі зміни відбулися за рахунок зменшення податкових надходжень за період дослідження на -40,3 %, до 111,6 млн грн. Неподаткові надходження характеризуються неоднозначними темпами росту. Так, у 2019 р. відбулося їх зростання на 2,3 млн грн., порівняно з 2017 р. до 4,2 млн грн, проте протягом 2020 р. відбувається скорочення порівняно з 2019 р., але відносно 2017 р., приріст на 63,2 %.

Табл. 1. Основні методи визначення фінансової стійкості бюджетів

Назва методу	Сутність
Ретроспективний аналіз	Дає змогу дослідити виникнення, формування та розвиток процесів і подій у хронологічній послідовності з метою виявлення внутрішніх та зовнішніх зв'язків, закономірностей та суперечностей.
Порівняльний аналіз	Застосовується для порівняння характеристик доходів і витрат декількох місцевих бюджетів, які повинні мати схожі економічні й соціальні характеристики, їх співвідношення у вертикальному і вимірах.
Інтегральний аналіз	Включає розрахунок системи коефіцієнтів, які розподіляються за групами, для кожного коефіцієнта визначається ваговий коефіцієнт, потім розраховується інтегральний показник групи, сума яких формує інтегральний показник фінансової стійкості місцевих бюджетів.
Факторний аналіз	Методика комплексного системного вивчення й оцінки впливу факторів на величину результативних показників. Кінцевим результатом факторного аналізу є побудова факторної моделі, у якій фактори повинні перебувати в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуваним показником.
Метод коефіцієнтів	Зводиться до розрахунку співвідношень між окремими показниками чи групами показників, які характеризують фінансову стійкість.
Трендовий аналіз	Застосовують для визначення прогнозних значень місцевих бюджетів на основі тенденцій минулих періодів.
рейтинговий метод оцінки	Застосовується для порівняння рівня фінансової стійкості місцевих бюджетів України на основі визначення ключових показників і методик до визначення рейтингу.
Кореляційно-регресійний аналіз	У результаті може бути виражений відносний ступінь взаємодії в ієрархії. Ці твердження потім виражаються чисельно.
Прогнозування	Забезпечує пошук раніше невідомих причинних зв'язків (кореляція безпосередньо не розкриває причинних зв'язків між явищами, але визначає числове значення цих зв'язків та ймовірність суджень щодо їх існування).

**Джерело: складено авторами на основі джерел [6, 8].*

Інші надходження зменшились на 83,3 %, з 0,6 до 0,1 млн грн., офіційні трансферти від органів державного управління протягом 2017–2020 рр. мали тенденцію до зменшення на 74,2 %.

**Табл. 2. Динаміка доходів місцевих бюджетів Уманського району
за 2017-2020 рр., млн грн, %**

Доходи	Рік/млн грн				Темп приросту,
	2017	2018	2019	2020	2020/2017, %
Податкові надходження	186,8	167,2	113,7	111,6	-40,3
Неподаткові надходження	1,9	2,6	4,2	3,1	63,2
Інші надходження	0,6	0,06	0,02	0,1	-83,3
Офіційні трансферти від органів державного управління, у тому числі:	322,1	375,0	288,3	83,1	-74,2
- дотації	28,5	24,1	14,2	6,9	-75,8
- кошти, що надходять з інших бюджетів	0,01	—	—	—	—
- субвенції	293,5	350,9	274,1	76,1	-74,1
Цільові фонди	0,6	0,6	0,7	0,4	-33,3
Всього доходів	525,8	566,8	427,8	200,5	-61,9

Джерело: авторські розрахунки за даними [2, 3].

Розглянемо, структуру доходів місцевих бюджетів Уманського району за 2017–2020 рр. (табл. 3).

**Табл. 3. Структура доходів місцевих бюджетів Уманського району
за 2017-2020 рр., %**

Доходи	Рік, %				Абсолютне відхилення, (+,-)
	2017	2018	2019	2020	2020/2017
Податкові надходження	35,5	29,5	26,6	55,7	+ 20,2
Неподаткові надходження	0,4	0,5	1	1,5	+ 1,1
Інші надходження	0,1	0,1	0,5	0,5	-0,1
Офіційні трансферти від органів державного управління, у тому числі:	61,2	66,2	67,4	41,4	-19,8
- дотації	5,4	4,3	3,3	3,4	-2
- кошти, що надходять з інших бюджетів	0,02	—	—	—	—
- субвенції	55,8	61,9	64,1	38	-17,8
Цільові фонди	0,1	0,1	0,2	0,2	+0,1
Всього доходів	100	100	100	100	0,0

Джерело: авторські розрахунки за даними [2, 3].

Як видно з табл. 3, доходи формуються переважно за рахунок податкових надходжень питома вага яких має тенденцію до зменшення за 2018–2019 рр., але у цілому відхилення порівняно 2017 р. та 2020 р. на +20,2 %. Зменшення питомої ваги зазначених статей доходу компенсується за рахунок офіційних трансфертів, частка яких у доходах бюджету зростає за період 2018-2019 рр. дослідження, з 61,2 % до 67,4 %, у 2020 р. частка становила 41,4 %. Частка неподаткових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів Уманського району становить 0,4–1,5 % і має незначні коливання – плюс/мінус 0,5 %. Усі інші складники доходів становлять менше 1 % (рис. 1).

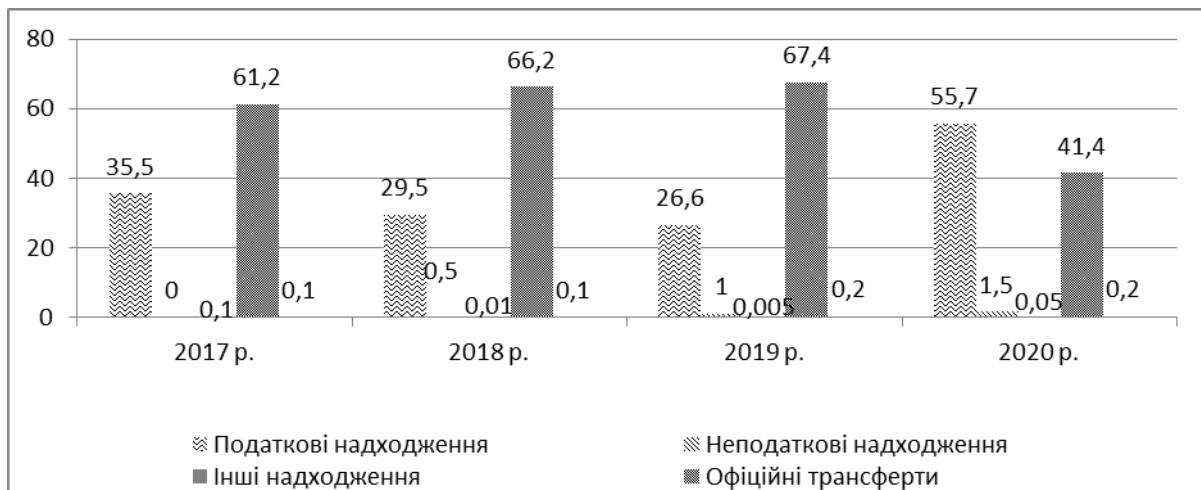


Рис. 1. Структура доходів місцевих бюджетів Уманського району, за 2017-2020 рр., %

[Джерело: 2, 3, (побудовано та представлено авторами)].

Проаналізувавши динаміку та структуру доходів місцевих бюджетів, зауважимо, що реалізація реформи децентралізації позитивно впливає на зростання податкової спроможності громад і розширення ресурсного потенціалу. Розглянемо динаміку видатків місцевих бюджетів Уманського району (табл. 4).

У цілому видатки місцевих бюджетів Уманського району з урахуванням коштів що передаються до інших бюджетів у 2020 р. скоротилися на 61,6 % відносно 2017 р. і становили 14,1 млн грн за рахунок скорочення видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення на 93,7 %, фінансування соціальної сфери в 2020р. зменшилися видатки на державне управління на 3,3 % (від 32,9 до 31,8 млн грн.), освіта на 40,3 %, охорона здоров'я на 67,3 %, культура і мистецтво – 52,9 %, фізичну культуру і спорт – 75 % (від 1,6 до 0,4 млн грн), житлово-комунальне господарство – на 64,5 % (12,1 д 4,3 млн грн). Поряд зі скороченням, фінансування іншої діяльності збільшилось на 16,7 % (від 0,6 до 0,7 млн грн.) та економічна діяльність збільшилась на 333,3 % (від 0,9 до 3,9 млн грн).

Табл. 4. Динаміка видатків місцевих бюджетів Уманського району за 2017-2020 рр., млн грн, %

Показник	Рік/млн грн				Темп приросту, %
	2017	2018	2019	2020	2020/2017,%
Державне управління	32,9	37,1	30,7	31,8	-3,3
Освіта	135,3	156,7	133,6	80,8	-40,3
Охорона здоров'я	52,9	54,6	43,3	17,3	-67,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	166,2	163	119,4	10,5	-93,7
Культура і мистецтво	15,7	12,2	9,2	7,4	-52,9
Фізична культура і спорт	1,6	0,6	0,4	0,4	-75,0
ЖКТ	12,1	9,2	5,8	4,3	-64,5
Економічна діяльність	0,9	9,8	5,3	3,9	333,3
Інша діяльність	0,6	1,4	1,1	0,7	16,7
Разом видатків	432,9	444,5	348,8	156,9	-63,8
Кошти що передаються до інших бюджетів	36,7	43,1	26,6	14,1	-61,6
Всього видатків	523,3	573,9	435,7	197,5	-62,2
Профіцит/дефіцит	2,5	-7,1	-7,9	3	0,5

Джерело: авторські розрахунки за даними [2, 3].

Розглянемо, структуру видатків місцевих бюджетів Уманського району за 2017–2020 рр. (табл. 5). Варто зазначити, що в структурі видатків місцевих бюджетів Уманського району найбільшу частку займають видатки на освіту, що зросли з 28,8 % у 2017 р. до 47,3 % у 2020 р. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення скорочуються з 35,4 % у 2017 р. до 10,1 % у 2020 р. Також варто відміти, що приблизно на одному рівні знаходяться видатки на охорону здоров'я і становлять 11,3–10,1 %, зростають частка видатків на державне управління з 7 % у 2017 р. до 18,6 % у 2020 р., та частка видатків на економічну діяльність – з 0,2 % у 2017 р. до 2,3 % у 2020 р. Усі інші складники видатків місцевих бюджетів Уманського району є незначними і становлять менше 2 %.

Проаналізувавши склад, структуру доходів і видатків місцевих бюджетів Уманського району, порівняння їх, показує їх фінансове збалансування (рис. 2). Як видно з рис. 2, що у 2017 р. й 2020 р. спостерігається профіцит бюджету в розмірі 2,5 і 3 млн грн – відповідно, проте скорочення темпів приросту доходів порівняно з видатками, потребами на місцях, зумовило формування в наступних періодах дефіциту місцевого бюджету, обсяг якого стрімко зріс з -573,9 млн грн у 2018 р. до -435,7 млн грн у 2019 р., що негативно вплинуло на фінансову стійкість місцевих бюджетів Уманського району.

Табл. 5. Структура видатків місцевих бюджетів Уманського району, за 2017-2020 рр., %

Показник	Рік, %				Абсол. відхилення, (+,-)
	2017	2018	2019	2020	2020/2017
Державне управління	7,0	7,6	8,2	18,6	+11,6
Освіта	28,8	32,1	35,6	47,3	+18,4
Охорона здоров'я	11,3	11,2	11,5	10,1	-1,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення	35,4	33,4	31,8	10,1	-25,3
Культура і мистецтво	3,3	2,5	2,5	4,3	+1,0
Фізична культура і спорт	0,3	0,1	0,1	0,2	-0,1
ЖКГ	2,6	1,9	1,5	2,5	-0,1
Економічна діяльність	0,2	2,0	1,4	2,3	+2,1
Інша діяльність	0,1	0,3	0,3	0,4	+0,3
Разом видатків	92,2	91,2	92,9	91,8	-0,4
Кошти що передаються до інших бюджетів	7,8	8,8	7,1	8,2	+0,4
Всього видатків	100	100	100	100	0,0

Джерело: авторські розрахунки за даними [2, 3].

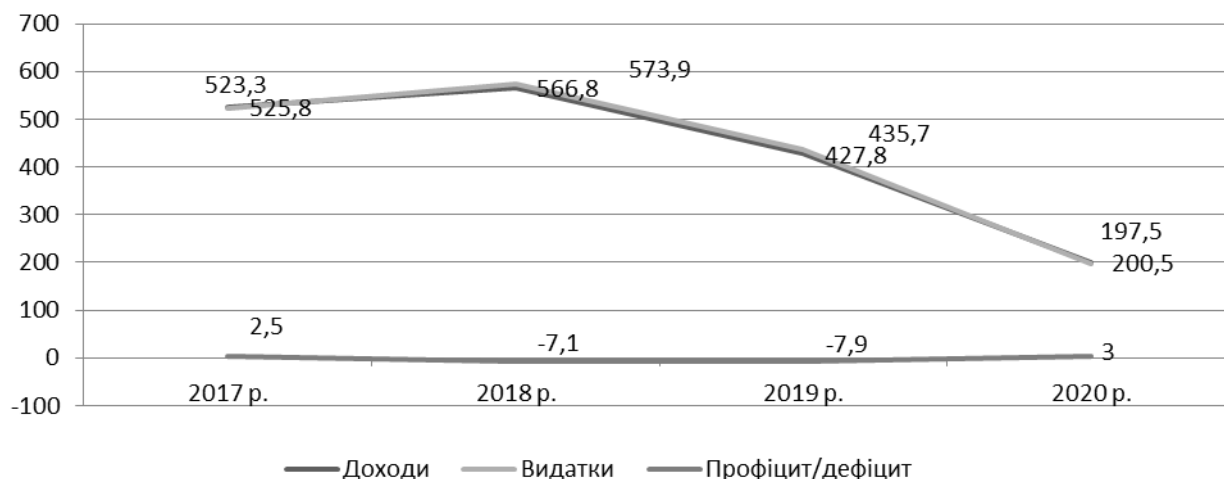


Рис. 2. Динаміка дефіциту/профіциту місцевих бюджетів Уманського району за 2017-2020 рр., млн грн

[Джерело: 2; 3, (побудовано та представлено авторами)].

Розглянувши виконання місцевих бюджетів Уманського району, здійснимо коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів, який спрямований на визначення рівня бюджетної забезпеченості та фінансової

самостійності [7, 8], доцільно здійснювати в порівнянні у цілому по Україні та Уманському районі (табл. 6).

Табл. 6. Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості місцевих бюджетів*

Показники	Рік				Абсол. відхилення, (+, -)
	2017	2018	2019	2020	2020/2017
Місцеві бюджети Уманського району					
Коефіцієнт бюджетного покриття	1,00	0,99	0,98	1,02	+0,02
Показник стабільності дохідної частини бюджету	0,11	0,08	0,09	0,67	+0,56
Коефіцієнт стійкості бюджету	0,61	0,66	0,67	0,41	-0,2
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,38	0,40	0,40	0,29	-0,09
Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів	0,02	0,01	0,01	0,04	+0,02
Частка субвенцій у загальній сумі трансфертів	0,17	0,17	0,22	0,46	+0,29
Коефіцієнт бюджетної результативності	2,05	2,21	1,67	0,78	-1,27
Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення	2,04	2,24	1,70	0,77	-1,27
Місцеві бюджети України					
Коефіцієнт бюджетного покриття	0,49	0,46	0,46	0,53	+0,04
Показник стабільності дохідної частини бюджету	0,75	0,74	0,78	1,04	+0,29
Коефіцієнт стійкості бюджету	1,14	1,19	1,13	0,87	-0,27
Коефіцієнт бюджетної залежності	0,53	0,54	0,53	0,46	-0,07
Частка дотації вирівнювання у загальній сумі трансфертів	0,03	0,08	0,08	0,10	+0,07
Частка субвенцій у загальній сумі трансфертів	0,97	0,92	0,92	0,90	-0,07
Коефіцієнт бюджетної результативності	4,00	5,40	6,23	7,19	+3,19
Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення	8,21	11,68	13,50	13,57	+5,36

*Джерело: авторські розрахунки за даними [2, 3].

Слід зазначити, що коефіцієнт бюджетного покриття місцевих бюджетів Уманського району за 2017–2020 рр. становив 1,0–1,02, це свідчить про те, що 100 % і 102 % видатків покриваються доходами. Показник стабільності дохідної частини місцевих бюджетів у цілому по Україні є вищим на 0,2 відносно місцевих бюджетів Уманського району і становить 0,75–1,04, протягом 2017–2020 рр. Значення даного показника для місцевих бюджетів Уманського району є нижчим і становить 0,11 – у 2017р., 0,67 – у 2020 р., що характеризує зростанням частки податкових надходжень, але порівняно зі значенням у цілому по Україні є резерви щодо нарощування частки податкових надходжень.

Коефіцієнт стійкості бюджету показує відношення міжбюджетних трансфертів до суми власних і закріплених доходів, за рекомендованого значення менше 0,3 даний показник є значно вищим для місцевих бюджетів України і становить 1,14–0,87 за 2017–2020 рр. із відхиленням -0,27. Щодо місцевих бюджетів Уманського району, то значення є меншим, і знаходиться на рівні 0,61–0,41 за 2017–2020 рр., а це означає, що міжбюджетні трансферти з державного бюджету займають не значне місце у фінансуванні місцевих бюджетів. Такі висновки підтверджуються показником бюджетної залежності, що по місцевих бюджетах України становить 0,53–0,46, а по місцевих бюджетах Уманського району – 0,38–0,29, за рекомендованого значення 0,2.

Щодо структури трансфертів, що передаються в місцеві бюджети, то тут переважають субвенції, питома вага яких становить 0,96–0,9 із незначною тенденцією до зниження, дотації займають незначну питому вагу і становлять до 1 % як у місцевих бюджетах Уманського району, так і в цілому по Україні.

Рівень забезпеченості фінансовими ресурсами на душу населення характеризує коефіцієнт бюджетної результативності, тому розглянемо рис. 3.



Рис. 3. Коефіцієнт бюджетної результативності місцевих бюджетів Уманського району і України

[Джерело: 2, 3 (побудовано та представлено авторами)].

Як видно з рис. 3, коефіцієнт бюджетної результативності, який є нижчим для місцевих бюджетів Уманського району порівняно з місцевими бюджетами

України. Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення характеризує середньодушовий рівень видатків місцевих бюджетів України і становить 8,21–13,57 тис. грн на одну особу, для місцевих бюджетів Уманського району даний показник нищий.

Висновки. За результатами дослідження було запропоновано концептуальний підхід до оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, здійснено оцінку фінансової стійкості місцевих бюджетів на основі аналізу доходів і видатків бюджету. Визначено, що нині у структурі доходів місцевих бюджетів значне місце займають трансферти і податкові надходження. Протягом 2018–2019 рр. відбулося зниження фінансової спроможності місцевих бюджетів, що підтверджується показником дефіциту бюджету. Були розглянуті різні методи оцінки фінансової стійкості бюджетів. Оскільки це питання є дуже актуальним, то і в подальшому необхідно розробляти найбільш ефективні підходи до оцінки бюджетного потенціалу території (регіону, району). Щодо оцінки фінансової стійкості та самостійності місцевих бюджетів, найбільш ефективним є підхід, який передбачає розрахунок кількісних показників бюджету та аналіз економічно-соціального та фінансового стану району. Підтвердженням дієвості механізму оцінки ефективності формування бюджету для визначення рівня фінансової стійкості підтверджується проведеними розрахунками по бюджету району.

Література:

1. Антонюк Н. А., Крукевич Н. М. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості бюджетів. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права*. Серія економічна. Серія юридична. 2018. Вип. 19. С. 10–17.
2. Бюджет Уманської районної адміністрації, Черкаська область: вебсайт. URL: <https://uman-rda.gov.ua/finansove-upravlinnya-13-56-19-16-08-2017-2020>.
3. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 04.01.2021).
4. Костирко Л. А., Велентейчик Н. Ю. Методичні засади комплексного аналізу фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Фінансовий простір*. 2016. № 1. С. 83–92.
5. Костирко Л. А., Велентейчик Н. Ю. Механізм регулювання міжбюджетних відносин в Україні: пріоритети, інструменти, перспективи: монографія. Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2016. 280 с.
6. Степанюк Н. А. Методики оцінки фінансової стійкості бюджетів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 18. Ч. 3. С. 73–77.
7. Степанюк Н. А. Підходи до формування міжбюджетних відносин як складової розвитку національної економіки. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2017. Вип. 20. С. 101–109.
8. Шемаєва Л. Г. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України. *Фінанси України*. 2020. № 5. С. 119–125.

References:

1. Antoniuk, N. A., Krukevych, N. M. (2018). Methodical approaches to

assessing the financial stability of budgets. *Scientific works of Lviv university of business and law*, 2018, vol. 19, pp. 10–17. (in Ukrainian).

2. Budget of Uman district administration, Cherkasy region: website, available at: <https://uman-rda.gov.ua/finansove-upravlinnya-13-56-19-16-08-2017-2020>. (in Ukrainian).

3. Budget kodeks of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (accessed 04 January 2021).

4. Kostyrko, L. A., Velenteichyk, N. Yu. (2016). Methodical bases of the complex analysis of financial stability of local budgets. *Financional space (electronic journal)*, 2016, no. 1, pp. 83–92. (in Ukrainian).

5. Kostyrko, L. A., Velenteichyk, N. Yu. (2016). The mechanism of regulation of interbudgetary relations in Ukraine: priorities, tools, prospects. Sievierodonetsk: vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2016. 280 p. (in Ukrainian).

6. Stepaniuk, N. A. (2018). Methods for assessing the financial stability of budgets. *Scientific bulletin of Uzhhorod national university. Series International economic relations and world household (electronic journal)*, 2018, vol. 18, no. 3, pp. 73–77. (in Ukrainian).

7. Stepanyuk, N. A. (2017). Approaches to the formation of intergovernmental relations as a component of the national economy. *Bulletin of the Volyn Institute of Economics and Management*, 2017, Iss. 20, pp. 101–109. (in Ukrainian).

8. Shemaieva, L. H. (2020). Problems and prospects of strengthening the stability of the financial system of Ukraine. *Finance of Ukraine*, 2020, vol. 5, pp. 119–125. (in Ukrainian).

Annotation

Nepochatenko O. O., Kholyavitska K. S.

Assessment of financial sustainability of socio-economic development of the local budget of Uman district

The article considers the methods of determining the financial stability of local budgets, evaluates the effectiveness of budgeting, determines the level of financial stability. The composition, structure of revenues and expenditures of local budgets of Uman district in dynamics, their financial balancing are analyzed, the reduction of income growth rates in relation to expenditures is revealed. The coefficient analysis of financial stability of local budgets is carried out, which is aimed at determining the level of budget security and financial independence, in comparison with Ukraine and Uman district as a whole.

The reform of budget decentralization is aimed at strengthening the financial capacity of territorial communities, whose activities are related to ensuring the economic development of the district, creating an investment-attractive climate, sufficient revenues of local budgets, their rational use. However, the ambiguity of scientists' approaches and the lack of methods for assessing the financial stability of local budgets require the development of a conceptual approach to its assessment. The impact of budget decentralization reform on the financial stability of local budgets should be assessed based on the results of a comprehensive analysis of their revenues and expenditures, determining the impact of factors and modeling their forecasts.

The financial capacity of local budgets is the formation of the business climate of the territories, the expansion of business entities, which leads to increased

incomes, increased tax revenues to local budgets, the formation of a favorable social infrastructure. Currently, these factors motivate local governments to seek reserves to increase the revenue base of local budgets.

Analyzing the dynamics and structure of local budget revenues, we note that the implementation of decentralization reform has a positive impact on increasing the tax capacity of communities and expanding resource potential. According to the results of the research, a conceptual approach to the assessment of the financial stability of local budgets was proposed, the assessment of the financial stability of local budgets was carried out on the basis of the analysis of budget revenues and expenditures. It is determined that currently transfers and tax revenues occupy a significant place in the structure of local budget revenues. During 2018–2019, the financial capacity of local budgets decreased, which is confirmed by the budget deficit indicator.

Different methods of assessing the financial stability of budgets were considered. As this issue is very relevant, it is necessary to further develop the most effective approaches to assessing the budget potential of the territory (region, district). Regarding the assessment of financial stability and independence of local budgets, the most effective approach is to calculate quantitative budget indicators and analyze the economic, social and financial condition of the district. Confirmation of the effectiveness of the mechanism for assessing the effectiveness of budgeting to determine the level of financial stability is confirmed by the calculations of the district budget.

Key words: local budgets, revenues, expenditures, methods, coefficient method, financial stability, deficit, surplus.

УДК: 330.16:338.46

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-238-249

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СЕРВІСОЛОГІЇ ТА СЕРВІС-УПРАВЛІННЯ

Н. О. ПЕТРЕНКО, доктор економічних наук

Л. Г. КОВАЛЕНКО, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Розвиток сервісології як галузі наукового знання передбачає формування понятійного апарату. Дана стаття представляє авторський погляд на визначення концептуальних положень сервісології, таких як індивідуалізація потреб, ідентичність товарів і послуг, роз'яснення з точки зору сервісології визначень «сервіс», «сфера послуг», «послуга».

Ключові слова: сервісологія, потреби, очікування, цінності, цілі особистості, концепція, сервіс.

Постановка проблеми. За останні два десятиліття індустрія послуг набула надзвичайних темпів розвитку, а питання обслуговування почали позитивно розвиватися з точки зору різних економічних, соціологічних, культурних та загальнофілософських підходів. Соціально-економічне значення сфери послуг в

даний час виявляється у зростанні зайнятості в сфері послуг, зростанні та розширенні диференціації послуг, швидкому зростанні споживання послуг, глобалізації сфери послуг, зростанні потреби у підготовці та перепідготовці кадрів. Стрімкий розвиток подібних сервісів викликав інтерес у науковій спільноті та призвів до появи нової галузі знань – послуг - наука про природу, принципи та методи обслуговування з урахуванням індивідуальних потреб людини в цілому.

Зауважимо, що досі ведуться дискусії щодо віднесення сервісології до науки теоретичної чи науково-практичної, однак, безсумнівно, що сфера послуг – одна з найважливіших і найдавніших сторін людської діяльності, яка в ході свого історичного розвитку набула значення самостійної соціальної сфери, що динамічно розвивається [1].

Специфіка обслуговування полягає в тому, що обслуговуюча діяльність так чи інакше існує в структурі всіх інших соціальних сфер (економічної, освітньої, культурної тощо). Водночас це самостійне явище, яке формується, розвивається за властивими йому та унікальними закономірностями з використанням методів і засобів, запозичених з інших наук. Тому, існує нагальна потреба у формуванні та розвитку нової парадигми сервісної науки та комплексному і системному дослідженні всіх її аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В процесі становлення та розвитку сфера послуг накопичувала досвід і засвоювала відповідні наукові знання. У результаті поступово сформувався ряд наукових знань, які потребують певного узагальнення, систематизації та структурування. Теоретичною основою дослідження стали ідеї та концепції провідних вчених, таких, як: Л. П. Малюк, В. В. Березняцький, Н. І. Ведмідь, Т. І. Данилюк, О. Б. Моргулець, О. М. Тридід, К. М. Таньков, Г. Я. Дудка, Т. І. Лук'янець [1–7] та інші.

Метою статті є розширення концептуальних засад сервісології та вивчення її як науки.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків у сфері сервісології. В процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні методи. При дослідженні теоретичних аспектів в сфері сервісології використано системний метод. За допомогою абстрактно-логічного методу – обґрунтовано і викладено висновки та пропозиції стосовно концептуальних положень сервісології.

Результати досліджень. В останні десятиліття відбулися значні зміни в поведінці споживачів. Цей факт відзначають представники різних наук - економісти, соціологи, філософи, маркетингологи і т.д. Однак створення сучасної теорії споживання все ще залишається питанням майбутнього. У запропонованій статті робиться спроба розробити деякі постулати цієї теорії.

Перший постулат. Сучасні потреби дуже індивідуалізовані. Потреба за своєю суттю чисто індивідуальна для кожної людини. Говорячи про індивідуалізацію потреб, ми орієнтуємося на формування унікального набору

потреб для кожної людини і намічених (бажаних) способів їх задоволення. У теоріях потреб це відбивається розширенням списку особистих потреб, а також ускладненням порядку їх розвитку. Цікаво розглянути думку представників ряду наукових напрямків щодо індивідуалізації потреб.

У соціології, на думку З. Баумана, сучасний сенс індивідуалізації багато в чому змушує «відрізнити незалежного і саморозвиненого індивіда від просто «індивідуалізованої» особистості, тобто від людини, у якої немає іншого вибору, крім як діяти так, ніби «індивідуалізація» досягнута, і скорочення цього розриву не є, найголовніше, частиною цієї здатності ... Здатність індивідуалізованих людей самостверджуватися, як правило, не відповідає потребам їх справжньої самореалізації» [1].

Іншими словами, відбувається зміна значення фрази «індивідуалізована особистість». Традиційно під таким предметом розуміється людина, яка відрізнялася своїми досягненнями, успіхами в самореалізації, розвитком інтелекту, творчості і т.д. Тепер значення цієї фрази стає більш зрозумілим, зводиться до людини-споживача, яка відрізняється від інших деякими ознаками. Сучасна пропозиція всіляких товарів (товарів і послуг) надає широкі можливості сформувати з них унікальний набір відмінних рис. Сучасному споживачеві стає набагато простіше, ніж кілька десятиліть тому виділитися серед спільноти завдяки зовнішнім ознакам, для яких активно використовується інструмент споживання, тобто проста покупка.

Послідовники маркетингового підходу, які вважають, що споживач, його переваги і поведінка можуть виступати в якості об'єкта контролю, відзначають, що ці положення «ускладнюють розуміння широкого кола споживачів і здатність контролювати їх поведінку» [1]. Логічним наслідком здається висновок про необхідність і доцільність вивчення кожного окремого споживача і його потреб. Поняття сприйнятої цінності, на думку експертів, передбачає «чітке уявлення про реальні властивості продуктів, які керують вибором споживача» [1]. Це означає, що сучасний споживач досить добре обізнаний з критеріями вибору продукту, а також часто здатний розпізнавати цілеспрямовані маркетингові зусилля, абстрагуватися або уникати їх. Якщо раніше теорія референтних груп активно використовувалася для пояснення поведінки споживачів, то зараз все більше дослідників вказують на бажання споживачів продемонструвати самоідентифікацію через споживання, що зводиться до принципу «буде так, як я хочу і коли захочу» [1].

Дослідження проблем забезпечення якості обслуговування клієнтів довели, що серед факторів, що забезпечують успіх підприємства, особливе місце займає розуміння потреб споживачів, відповідність послуг індивідуальним вимогам споживачів, повага до інтересів споживачів, персоналізація пропозицій [2].

Формується новий напрямок – вивчення автентичності. Поняття автентичності додає до відомих факторів покупки як на B2C, так і на B2B ринках (доступність продукції, ціна, якість) нову умову – автентичність – «покупки, засновані на відповідності до іміджу» [2]. Вибір споживача в даному понятті не просто відображає споживання статусу, його характеристики більш

широкі і складні. Об'єкт споживання повинен відповідати і відображати, хто є споживачем, ким він хоче бути по відношенню до свого світогляду.

Все це підкреслює зовнішні ознаки індивідуалізації, які формуються в основному за допомогою інструменту споживання.

Другий постулат. Не існує загальновизнаної науки (або галузі науки), яка б вивчала сучасні потреби з точки зору вивчення впливу їх змін на особистість, суспільство та економіку. Така наука в даний час тільки формується - це сервісологія.

Доцільність переосмислення явища споживання визначає виділення окремої науки синергетичного типу - сервісології. Сервісологія - це наука індивідуалізації потреб людей і впливу цього процесу на економіку, державу і суспільство [3].

Однак здатність виробника так індивідуалізувати пропонований продукт, щоб задовольнити кожного споживача індивідуально, вкрай обмежена. Послуга стає інструментом персоніфікації або індивідуалізації оферти (автори розуміють, що термін індивідуалізація характеризує унікальність споживчої практики, а термін персоніфікація показує унікальність пропозиції). Не можна погодитися з думкою про персоніфікацію як одну з властивостей послуг [3], оскільки практично всі послуги стандартизовані в тій чи іншій мірі, і персоніфікуються тільки певні складові процесу обслуговування. Наприклад, Н. І. Ведмідь зазначає, що «... Персоналізована товарна пропозиція поєднує в собі матеріальні і нематеріальні компоненти продукту, створеного за спільної участі виробника і споживача. Він має індивідуальні адаптовані характеристики, які найбільш точно задовольняють очікування споживачів. Участь має на увазі особисту форму створеної співпраці з виробником, виражену в діях з передачі інформації, а також в безпосередній участі в процесі створення споживчої цінності» [3]. Аналіз дозволяє виявити найважливіші, з точки зору сервісології, аспекти, які розкривають особливості споживання:

- персоніфікація здійснюється шляхом зміни окремих матеріальних і нематеріальних компонентів продукту, але не передбачає зміни основного продукту або його ідеї;

- адаптовані характеристики формуються тільки за участю споживача;
- персоніфікація може здійснюватися тільки за рахунок послуги.

Основою персоніфікації є розуміння необхідності, так як «для того, щоб допомогти клієнту здійснити покупку, потрібно знати його потреби і пропонувати продукт, здатний оптимально їх задовольнити» [3].

Важливо відзначити, що якщо споживач бере участь у створенні продукту на ранніх стадіях виробничого ланцюжка, кінцевим результатом буде високо персоналізований продукт, який найкращим чином відповідає потребам клієнта. У зворотному випадку, коли споживач бере участь в завершальних етапах створення, продукт більш стандартизований.

Необхідно звернути увагу на те, що інструментом персоніфікації є не основний продукт, а послуга. Ідея залучення споживача в процес створення продукту не нова і представлена в багатьох концепціях. Зокрема, дослідження

розвитку маркетингу в сфері обігу товарів і послуг показали, що формується практика збору даних про конкретних споживачів і організації роботи з кожним конкретним споживачем. Т. І. Данилюк вказала на розробку концепції індивідуалізованого маркетингу і маркетингу замовлень, заснованої на «щоденному діалозі між покупцем і продавцем з метою замовлення товару, регулювання його ціни, форм просування і розподілу. збільшення використання вегетативних засобів масової інформації робить маркетинговий мікс непотрібним». Свої висновки автор доводить успіхом компанії «Toyota», побудованої на постійному прагненні до вдосконалення, в основі якого лежать найповніші знання і задоволення споживчих потреб [4].

Ряд авторів приписують споживачеві реальну ринкову владу. Так, що стосується інноваційних продуктів, деякі дослідники стверджують, що баланс між характеристиками інновацій, характеристиками споживачів і неспоживачів досягається в процесі прийняття рішень споживачами, тобто споживачі ініціюють нові або інші способи споживання, які відповідають їх потребам [4]. Аналогічну позицію займає О. Б. Моргулець, стверджуючи, що оригінальні ідеї і прориви на ринку не є результатом інтенсивних маркетингових зусиль, а ініціюються клієнтами, які відчують, що їх потреби залишаються незрозумілими, вони не отримують необхідної допомоги [5]. З. Бауман стверджує, що сучасна індивідуалізація полягає в перетворенні людської ідентичності з «даної» на «пошук» [1], а найпростішим інструментом пошуку і демонстрації індивідуальності є споживання: «Історія споживацького суспільства – це історія руйнування і звільнення від «твердих» перешкод, які сліднують одна за одною, обмежуючи вільний політ фантазії і зводячи «принцип задоволення» до вимірів, продиктованих «принципом реальності». У споживчому суспільстві загальна споживча залежність – загальна залежність від покупок – є необхідною умовою всієї індивідуальної свободи [1].

Відповідно, споживання в понятті сервісології виступає в якості інструменту для задоволення особистих потреб, а також частково формування самого себе. Крім того, це твердження буде справедливо як для сектору B2C, так і для B2B сектора, оскільки в межах останнього споживання товарів і послуг опосередковується кінцевим попитом, а отже, і потребами кінцевих споживачів.

Першим наслідком такого визначення явища споживання є необхідність уточнення погляду на об'єкт споживання. У науці об'єктом споживання був продукт / послуга або продукт в якості їх комбінації. Процес індивідуалізації потреб ставить виробництво товарів в протиріччя з тенденціями сучасного попиту. Звичайний масовий або серійний продукт не дозволяє підкреслити свою індивідуальність і надати унікальності споживчій практиці. Тому індивідуалізація потреб змушує виробників відступати від масового виробництва, все частіше залучати споживачів до проектування і створення такого продукту, який найкраще його задовольняє. Серійне і, особливо, масове виробництво замінюється концепцією пропозиції базової моделі продукту і набором модифікацій і додаткових опцій, з яких споживач «конструює»

потрібний товар. Найбільш очевидним прикладом такої тенденції є виробництво автомобілів, меблів, страхових послуг, фінансових послуг, стільникового зв'язку. Таким чином, сервісологія обґрунтовує необхідність переходу на виробництво комплексу персоналізованих товарів, що задовольняють індивідуальні потреби.

Третій постулат. Незважаючи на декларування діяльності захист прав споживачів, прагнення до максимально повного задоволення наших потреб, ні соціалістична, ні капіталістична економічна система в результаті не привели до формування виробництва, залежного від людських потреб. Тільки сервісологія пропонує підпорядкувати виробництво людині і виправдовує економічну доцільність цього.

Соціалістична система управління, незважаючи на всі гасла і декларації, не припускала і не дозволяла людині ні в трудовій діяльності, ні в споживанні реалізувати свою індивідуальність. В результаті чого перехід до ринкових відносин характеризувався значним споживчим бумом.

Сучасні українські споживачі набагато частіше купують товари, в тому числі тривалий термін використання, щоб «залишатися на рівні». Так, за даними MForum Analytics, українські споживачі витрачають 34–43 % від загальних витрат на покупку мобільних телефонів, в той час як частка витрат на покупку телефонів у абонентів Західної Європи становить всього 14 %, а в Японії і Південній Кореї не перевищує 25 % [5]. Вивчаючи специфіку сучасного споживання українського середнього класу, багато дослідників відзначають, що при покупці товарів і послуг (особливо довгострокових) велике значення надає комфорт і гедоністична інтерпретація споживання. Причому споживання орієнтоване не стільки на задоволення функціональних потреб, скільки на символічний статус, який змушує населення шукати продукт, який за своїми функціями, а головне - додатковими атрибутами, більш здатним задовольнити їх унікальний набір потреб.

Сервісологія дозволяє дотримуватися пріоритетності потреб людини в поведінці виробників товарів і послуг, їх фінансово-господарської діяльності. Сервіс стає явищем, характерним для всього комплексу відносин між виробником, продавцем і споживачем. Саме це явище, яке також присутнє на будь-якому етапі життєвого циклу продукту, дозволяє виробнику не на словах, а на ділі виходити з людських потреб. В даний час цей постулат приймається не всіма підприємствами, але там, де він використовується, є економічний ефект.

Четвертий постулат. Сервісологія приймає ідентичність товарів і послуг. Крім того, з точки зору сервісології необхідно визначити поняття «сервіс», «сфера послуг», «послуга».

Поняття «сервіс» було предметом науково-дослідної роботи багатьох дослідників. В рамках статті доцільно зупинитися лише на узагальненні системних результатів вивчення поняття «сервіс».

Цікаве групування понять вивчення послуг наведено в роботі О. М. Тридід, де виділяють три групи теорій, які представляють послугу в результаті діяльності, як діяльність і як сукупність результату діяльності і самої діяльності

[6]. І. В. Христофорова розкрила частоту використання основних елементів «сервісного» конструкту в угрупованні теорій, які трактують послугу як процес, вид діяльності і вид праці, орієнтуючись на роль живої і матеріалізованої праці, а також визначаючи певні переваги в результаті надання послуг [6]. Не повторюючи аналізу теорій, вивчених І. В. Христофоровою і О. М. Тридід, зупинимося на деяких інтерпретаціях сервісу, представлених в сучасних роботах вчених і практиків.

Не можна, на нашу думку, погодитися з презентацією сервісу як дії і результату взаємодії виробника і споживача, спрямованої на отримання споживачем економічних і соціальних переваг, так як при поєднанні «дії і результату взаємодії» послуга стає невіддільною від процесу обслуговування, суть якого буде розглянута нижче. Крім того, «дія» не завжди аналогічна послугі – підприємство або фізична особа може вжити заходів, але не надати послугу, так само як результатом взаємодії не завжди є послуга. Таким чином, в представленому визначенні є два фундаментальних, на нашу думку, аспекти - відображення мети звернення до послуги, а також форми результату надання послуги для споживача.

Цільовий аспект як спосіб задоволення потреби згадується в трактуванні послуги як соціальної взаємодії, спрямованої на задоволення потреб людини шляхом надання відповідної вигоди матеріального або нематеріального характеру [6]. Більш того, тут К. М. Таньков уточнює ефективність процесу надання послуги – надання користі. Однак акцент на «соціальній взаємодії» наближає інтерпретацію категорії обслуговування до процесу обслуговування людини.

І. В. Христофорова розширює розуміння статусу споживача, стверджуючи, що послуга – це процес впливу живої або матеріалізованої праці на людину, її майно або навколишні умови, що надаються на платній або безоплатній основі, спрямованих на задоволення потреб окремих членів суспільства, певних груп людей або суспільства в цілому, в результаті чого відбувається зміна стану об'єкта впливу [6].

Уточнення форми результату послуги в даному визначенні полягає у визначенні винагороди за надання послуги, а також зміні об'єкта впливу. Крім того, посилення на «вплив живої або матеріалізованої роботи» на конкретний об'єкт дає можливість чітко відокремити сферу послуг і сферу виробництва. Перевагою даного визначення є вказівка об'єкта послуги, якщо в більшості понять людина вважається такою, то тут уточнюється, що послуга впливає як на людину, так і на його майно або умови навколишнього середовища. Однак не можна змиритися з тим, що результатом впливу сервісу є зміна стану об'єкта впливу. Ряд послуг купується з метою підтримки певних умов (наприклад, страхових послуг).

Роз'яснення такого аспекту, як статус споживача послуги, відображається в більш широкому підході, який передбачає, що послуга є процесом або результатом господарської діяльності, спрямованої на задоволення потреб клієнтів – фізичних і (або) юридичних осіб – шляхом надання їм конкретного

товару з певною цінністю [1]. Перевагою даного визначення слід визнати вказівку на існування двох категорій споживачів - фізичних і юридичних осіб. Саме продукт, а не благо або вигода, відображає мету послуги, її здатність задовольняти потреби споживача. Таке представлення послуги дає можливість застосовувати його до виробництва, що обумовлено трактуванням послуги як «процесу або результату господарської діяльності».

Таким чином, з точки зору сервісології, послуга – це продукт, який є результатом процесу впливу живої або матеріалізованої праці на споживачів (фізичних осіб, їх групи, підприємства та організації), їх майно або навколишні умови, що надаються на платній або безоплатній основі, спрямованих на задоволення потреб споживачів. У цьому визначенні ми об'єднуємо переваги підходів І. В. Христофорова і Н. І. Ведмідь, конкретизуємо і обмежуємо розуміння сервісу як продукту в широкому сенсі, а також підкреслюємо мету придбання - задоволення потреб споживачів.

Якщо послуга як така є продуктом, то сфера послуг, на нашу думку, – це не комплекс послуг, а комплекс заходів. При цьому ми не повністю поділяємо точку зору експертів, які стверджують, що сфера послуг – це сукупність галузей економіки, які надають послуги населенню [3]. До сфери послуг ми включаємо комплекс галузей і заходів, які надають послуги населенню, групам людей, суспільству в цілому, а також суб'єктам господарювання. Термін «вид діяльності», що використовується у визначенні, був обраний для можливості включення в сферу послуг найширшого спектру послуг, що надаються різним споживачам підприємствами як безпосередньо в сфері послуг, так і в торгівлі, виробництві та інших.

Перш за все, слід погодитися з тим, що подача послуги як соціально-економічної діяльності, в якій задіяні споживач і виробник послуги (два соціальні суб'єкти), пов'язана діяльністю для задоволення нематеріальних потреб споживача, зводить поняття обслуговування до послуги, що залишає соціальні та інші аспекти за межами досліджень [3].

Дослідження К. М. Танькова дозволило зробити висновок, що послуга є соціальною установою, яка характеризується нормами і санкціями, правами і обов'язками, особливим видом, призначенням для регулювання соціально-соціально-економічних відносин споживачів і постачальників послуг. Однак підхід до визначення послуги викликає певні заперечення. Ряд особливостей прирівнюють сферу послуг і споживання. Крім того, автор обмежує існування послуги виключно сферою надання персональних послуг, при цьому послуга у вигляді певних відносин між споживачем і виробником (що відповідає вищенаведеному визначенню) існує в сфері виробництва. Так, Г. Я. Дудка виділяє промислову службу як частину сфери професійних послуг, яка охоплює основні аспекти обслуговування основного та допоміжного технологічного обладнання промислового підприємства, а також виконання робіт, пов'язаних з його виробничою діяльністю, включає сервісні послуги виробників обладнання, незалежних сервісних фірм та сервісних підрозділів самих промислових підприємств-виробників, а також основну цільову метою яких є

високоєфективна експлуатація обладнання та виконання необхідного комплексу робіт з урахуванням необхідності постійної модернізації та раціонального оновлення як самого обладнання, так і технологічних процесів, що виконуються за його участю [6]. Т. І. Лук'янець ідентифікує технічну, технологічну, промислову, інформаційну, транспортну, передпродажну, соціокультурну службу, а також пропонує три аспектну модель обслуговування, при якій сервіс виступає формою людської діяльності, надання послуг і задоволення потреб [7].

Таким чином, послуга присутня у всіх сферах людської діяльності.

Ось визначення, сформульоване І. В. Христофоровою: «Сервіс – це супутня послуга, яка доповнює основну послугу або товар, є підсилюючим елементом, що підвищує споживчу цінність основної послуги або продукту» [1]. При такому підході, з нашої точки зору, місце обслуговування правильно визначається як додатковий елемент в пропозиції основної послуги або товару, що підвищує їх споживчу вартість. Не можна погодитися з тим, що послуга зводиться до супутніх послуг, тим самим ставлячи знак рівності між послугою і послугою, тоді сукупність основної послуги або продукту і послуги перетворюється в набір послуг. Однак феномен сервісу частково полягає в тому, що створення будь-якого повного спектру послуг не забезпечує належного рівня обслуговування. Прикладом може служити надання послуг п'ятизірковим готелем, де всі послуги окремо і їх комплекс відповідають відомим стандартам і нормам, працює належним чином навчений персонал, але при цьому споживачі відзначають низький рівень сервісу. При цьому очевидно, що мова йде не про послуги, а про щось більше - про ситуацію, атмосферу та інші речі, які персоналізують і індивідуалізують товар.

При цьому сервіс не можна ототожнювати з якістю обслуговування, це призводить до певної плутанини в управлінні елементами якості обслуговування і сервісу. За словами Т. І. Лук'янця, якість для споживача характеризується в таких факторах, як дружнє середовище [7]. У запропонованому інтегрованому процесі обслуговування авіапасажирів, серед інших елементів, висвітлено розташування кас та їх обладнання, обладнання аеропорту, наявність зручностей для комфорту та розважальних закладів. На нашу думку, ці елементи скоріше характеризують сервіс, але не обслуговування пасажира в процесі задоволення основної потреби.

Згідно з іншою заявою, під якістю обслуговування клієнтів обслуговуючими підприємствами розуміється сукупність споживчих властивостей послуг, спрямованих на задоволення потреб споживачів в процесі виробництва послуг і в процесі обслуговування [7]. Такий підхід, здається, є результатом розуміння якості обслуговування як категорії, яка поєднує в собі якість самої послуги, а також процес обслуговування, який, на наш погляд, невірний. Для більш точного розуміння сервісу і якості як його характеристик необхідно відокремити сервіс як такий і обслуговування клієнтів. Тому сукупність споживчих властивостей послуги характеризує якість самої послуги, але не відноситься до процесу обслуговування і, особливо, сервісу.

Менеджмент є одним із найважливіших факторів функціонування та розвитку підприємств. Основною в управлінні завжди був пошук шляхів забезпечення ефективності діяльності підприємства та підвищення прибутковості підприємства. Цей процес необхідно постійно вдосконалювати відповідно до потреб часу. Розвиток управління послугами триває вже майже 40 років. Але єдиного визначення поняття досі немає.

З усіх цих визначень можна зробити висновок, що основні фактори успіху сервісної компанії – вміння задовольняти потреби клієнтів. Щоб компанія була успішною, вона повинна бути орієнтованою на клієнта. Тому, його стратегічне позиціонування має бути спрямоване на споживачів. Це означає, що останнє знаходиться в центрі уваги компанії і має прагнути краще зрозуміти тенденції попиту споживачів. З іншого боку, компанії можуть певною мірою впливати на поведінку споживачів і споживчі ринки.

Тому, модель управління послугами клієнтоорієнтованого підприємства можна показати на наступній схемі (рис. 1).



Рис. 1. Модель сервіс-управління [5]

Модель управління послугами поєднує в собі основні підсистеми - місію компанії, концепцію сервісу, сервісну комунікацію та систему прямого надання послуг. Ядром моделі є клієнт та його потреби, що визначає сутність управління обслуговування клієнтів.

У цьому контексті місія розглядається як інформаційний інструмент, за допомогою якого керівництво вибудовує відносини з навколишнім середовищем, включаючи споживачів і постачальників ресурсів і власних співробітників. Відповідна філософія та політика компанії підвищують важливість місії, впливаючи на позитивне сприйняття компанії споживачами та на довгострокову операційну ефективність компанії.

Поняття «послуга» охоплює розвиток самого сервісу, визначення цілей, формування конкурентних переваг та процес просування на ринок.

Сервісна комунікація відображає безпосередній зв'язок між працівниками сервісу та клієнтами (замовниками) обслуговуючих компаній. Співробітники сервісних компаній є важливою частиною системи управління послугами. Співробітник служби – це «обличчя компанії», а його слова та вчинки розглядаються як реалізація корпоративної політики. Крім того,

передбачається, що він повинен діяти від імені та в інтересах клієнта, оскільки при виконанні послуги споживач доручає йому відповідальність за себе або своє майно. Фактично, працівники сервісу формують перше позитивне враження про компанію, що безпосередньо впливає на задоволеність сервісом і бажання клієнтів повторно звертатися за послугами компанії.

Висновки. Сервісна діяльність існує в різних видах діяльності людини. Очевидно, що сфера послуг потребує специфічного наукового підходу до вивчення її феноменів. Така ситуація привела до появи особливого виду науки про обслуговування, яка спрямована на виявлення потреб людини та розробку методів задоволення цих потреб. Розвиток сервісу як науки дозволяє створити систему обслуговування у відповідь на зростаючі потреби людини. Сервіс розвивається в напрямку індивідуальної орієнтації, а потреби людей стають ключовим фактором розвитку сервісної діяльності.

Основне завдання сервісології – зрозуміти побажання (потреби) клієнтів і переконати їх у тому, що їх вимоги можна задовольнити. Теорія сервісу є основою підходу, орієнтованого на клієнта, і тому сьогодні є необхідністю та гарантією успіху сервісного бізнесу.

Література:

1. Малюк Л. П., Варипаєв О. М., Зіолковська А. В. Сервісологія та сервісна діяльність : навч. посіб. Х.: ХДУХТ, 2009. 211 с.
2. Березняцький В. В. Щодо етимології та тлумачення термінів «сервіс», «автосервіс», «обслуговування». *Вісник Національного транспортного університету*. 2010. № 21(2). С. 9–10.
3. Ведмідь, Н. І. Термінологічні підходи до визначення категорії «сервіс» та його роль в економіці країн. *Економіка та управління підприємствами*. 2012. №3–4. С. 49–52.
4. Данилюк Т. І. Сутність поняття «послуга»: теоретичні аспекти. *Ефективна економіка*. 2014. № 8. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
5. Моргулець О. Б. Діалектичний зв'язок сервісології та сервіс-менеджменту. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3(25). С. 188–192.
6. Тридід О. М., Таньков К. М., Дутка Г. Я., Система обслуговування споживача: теорія і практика: монографія. К.: Нац. банк України, Ун-т банк. справи, 2008. 184 с.
7. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій: навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2003. 524 с.

References:

1. Maliuk, L. P., Varypaiev, O. M., Ziolkovska, A. V. (2009). *Servisology and service activities*. Kharkiv: KhDUKhT, 2009. 211 p. (in Ukrainian).
2. Berezniatskyi, V. V. (2010). Regarding the etymology and interpretation of the terms "service", "car service", "service". *Bulletin of the National Transport University*, 2010, no. 21(2), pp. 9–10. (in Ukrainian).
3. Vedmid, N. I. (2012). Terminological approaches to defining the category of "service" and its role in the economy of countries. *Economics and business management*, 2012, no. 3–4, pp. 49–52. (in Ukrainian)
4. Danyliuk, T. I. (2014). The essence of the concept of "service":

theoretical aspects. *Efficient economy*, 2014, no. 8. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>. (in Ukrainian).

5. Morhulets, O. B. (2011). The dialectical connection between servisology and service management. *Economic Bulletin of Donbass*, 2011, no. 3(25), pp. 188-192. (in Ukrainian).

6. Trydid, O. M., Tankov, K. M., & Dutka, H. Ya. (2008). Consumer service system: theory and practice. Kyiv, 2008. 184 p. (in Ukrainian).

7. Lukianets, T. I. (2003). Marketing communications policy. Kyiv: KNEU, 2003. 524 p. (in Ukrainian).

Annotation

Petrenko N., Kovalenko L.

Conceptual provisions of serviceology and service management

The aim of the article is to expand the conceptual foundations of serviceology and study it as a science. In recent decades, there have been significant changes in consumer behavior. This fact is noted by representatives of various sciences - economists, sociologists, philosophers, marketers, etc., however, the creation of a modern theory of consumption is still a matter of the future. In the proposed article, an attempt is made to develop some postulates of this theory.

The post-industrial stage of social development has put the issue of service at the center of public life. Service activity currently exists in various types of human activities. Obviously, the service sector requires a specific scientific approach to the study of its phenomena. This situation led to the emergence of a special type of service science, which is aimed at identifying human needs and developing methods for meeting these needs. The development of service as a science allows you to create a system of preventive service in response to the growing needs of a person. The development of the service develops in the direction of individual (overseas) orientation, and the needs of people become a key factor in the development of service activities. Customer manipulation was yesterday. A new customer-centered approach requires the ability to understand the problems behind the need for a product or service.

The main task of the service company is to understand the wishes (needs) of customers and convince them that their requirements can be met. Service theory is the basis of a customer-oriented approach, and therefore today is a necessity and guarantee of the success of the service business. Therefore, we can say that the study of service science, which studies the needs of the service sector and finds the best way to meet them, should be part of the service management system, closely related to its main functions, especially the planning and organization of service activities. The use of the service method of the foundation will provide an opportunity to scientifically substantiate the development of plans and increase the likelihood of their implementation, thereby increasing the productivity of service activities. In addition, despite the novelty of this field of science, in the near future every service sector manager will need to know the basics of the service in order to ensure the efficiency and long-term development of the business.

Key words: *servicology, human model, needs, expectations, value attitudes, personal goals, concept, service.*

ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Л. О. КУСТРИЧ, доктор економічних наук
Уманський національний університет садівництва

У статті обґрунтовано доцільність впровадження інновацій в систему управління персоналом. Розглядаються інноваційні методи та інструменти для ефективного управління персоналом на підприємствах. Зосереджено увагу на перспективних радикальних інноваційних розробках у підсистемах управління персоналом. Проведено порівняльний аналіз найбільш поширених моделей управління персоналом: західної, східної, європейської і пострадянської. Зроблено висновок про гнучкий підхід до управління персоналом в Україні, що поєднує в собі риси окремих методів управління, характерних для інших держав.

Ключові слова: інновації, управління персоналом, система управління персоналом, планування персоналу, розвиток персоналу, мотивація та стимулювання персоналу.

Перехід на інноваційне управління персоналом в даний час є глобальною тенденцією вдосконалення процесів управління підприємством в контексті глибокої інтеграції світового ринку, високотехнологічних галузей, посилення конкуренції і підвищення ступеня невизначеності навколишнього середовища, зовнішнього для підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження стали ідеї та концепції вчених з досліджуваної проблеми, таких як Губик Ю. Ю. [1], Крушельницької О. В. [2], Михайлової Л. І. [3], Новікової М. М. [4], Сербиновського Б. Ю. [5], Шапіро С. А. [6], Янковської Л. А. [7], Рульєва В. А. [8], Бутенко І. А. [9], Череп А. В. [10], Дудукало Г. О. [11], Семенова В. Ф. [12], Олійник О. С. [13], Тонюк М. О. [14], Продіус О. І. [15] тощо.

На сучасному етапі відбувається безперервний процес вдосконалення, оновлення та пошуку нових ідей і концепцій в області роботи з персоналом. Недостатнє вивчення питань інноваційного управління персоналом свідчить про незадоволення підприємства потребою в кадрах, що призводить до неефективної діяльності суб'єкта господарювання. У статті розкрито підходи до впровадження інновацій у кожній з підсистем управління персоналом.

Метою статті є аналіз інноваційних методів управління персоналом на підприємствах, врахування доцільності та специфіки впровадження інновацій у трудову діяльність у кожній з основних підсистем управління персоналом, а також вивчення зарубіжного досвіду в сфері управління персоналом та розгляд

можливості його застосування в українських реаліях.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків у сфері управління персоналом на підприємстві. В процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні методи та методи аналізу й побудови системи управління персоналом.

Результати досліджень. Система управління персоналом є однією з найважливіших підсистем підприємства. Саме від ефективної системи управління персоналом залежить загальний результат діяльності підприємства. Адже персонал є основним важелем для запуску всього механізму роботи суб'єкта господарювання. Якщо цей «важіль» знаходиться під якісним управлінням, то бізнес-процеси будуть проходити безперебійно. Але оскільки конкурентне середовище швидко змінюється, персонал вимагає все нових і нових, інноваційних методів управління та інструментів.

Можна точно сказати, що на будь-якому підприємстві відносини з персоналом є одним з тих ключових моментів, завдяки яким він розвивається. Тому роль управління персоналом на підприємстві неможливо переоцінити. Команда добре підібраних і мотивованих професіоналів здатна вирішувати найскладніші завдання. І навпаки, апатичний колектив, схильний до внутрішніх конфліктів і нездорової конкуренції, призведе до провалу навіть ефективного проекту. Слід зазначити, що управління персоналом – це комплексний, цілеспрямований вплив на колективи та окремих співробітників в напрямку забезпечення оптимальних умов для творчої та ініціативної роботи для досягнення мети підприємства [1].

Виділяють наступні завдання управління персоналом: кадрове забезпечення підприємства відповідно до стратегії розвитку в довгостроковій і короткостроковій перспективі, а також відповідно до виробничих завдань, включаючи прогнозовані фінансові показники; створення системи підготовки менеджменту; вжиття адекватних заходів для керівників, які не справляються з поставленими завданнями; орієнтація відділу управління персоналом на досягнення конкретних результатів виробництва.

Виходячи з цього, в Україні найчастіше використовуються наступні основні методи управління персоналом [2, с. 63]:

- економічні – прийоми, за допомогою яких здійснюється вплив на працівників шляхом порівняння витрачених матеріальних, трудових ресурсів і кінцевих результатів;
- організаційно-директивні – методи прямого впливу, які носять владний характер і базуються на документуванні посадових обов'язків, дисципліни, примусу, відповідальності;
- психологічні методи – мотивація, статусне заохочення, соціальне планування.

В інноваційній системі управління персоналом технології управління ним можуть бути об'єднані в блоки, які виконують наступні функції:

- 1) підсистема кадрового планування: передбачає попередні завдання

побудови системи інноваційної діяльності, виконує функції з розробки кадрової політики та стратегії управління персоналом, аналізу людських ресурсів, аналізу ринку праці, організації планування та прогнозування потреби в персоналі;

2) підсистема розвитку персоналу: включає в себе всю освітню діяльність як всередині, так і за межами суб'єкта господарювання, спрямовану на професійний розвиток співробітників, на формування знань кожного співробітника про те, що і як він повинен робити, щоб інновації на підприємстві впроваджувалися. Ця підсистема реалізує навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації, призначення на посаду та адаптацію нових співробітників, оцінку кандидатів на вакантну посаду, поточну періодичну оцінку співробітників, здійснення ділової кар'єри та професійного просування, організацію роботи з кадровим резервом;

3) підсистема мотивації та стимулювання персоналу: виконує функції управління мотивацією трудової діяльності, нормування та тарифікації трудового процесу, розробки систем оплати праці, розробки форм участі персоналу у прибутку та капіталі, розвитку морального заохочення персоналу, організації нормативно-методичного забезпечення системи управління персоналом. Найважливіша роль у цій сфері, в першу чергу, належить матеріальним стимулам співробітників, системі оплати праці та премій [3, с. 85];

4) підсистема організації інноваційної сфери кадрової діяльності: реалізує формування взаємовідносин і розподіл функцій між співробітниками, що займаються інноваційною діяльністю, забезпечення прав і встановлення відповідальності між ними. Крім того, вона полягає в періодичному або безперервному зіставленні фактичних результатів інноваційної діяльності з плановими, а також їх подальшому коригуванні. Дана підсистема спрямована на розвиток спеціальних інструментальних і технологічних знань про те, як діяти на основі наукових знань в заданих умовах, щоб отримати те, що може або повинно бути (інноваційний проєкт), тобто мова йде про організацію інноваційної діяльності на підприємстві, використання передового зарубіжного досвіду, який можна впровадити в інноваційну діяльність.

Вирішальна роль інновацій в управлінні персоналом полягає не тільки в тому, щоб зосередитися на зміні існуючих практик, але і на формуванні принципово нових практик, причому в постійному генеруванні інших практик.

Інновації в системі управління персоналом можуть бути реалізовані в двох формах: з поступовим вдосконаленням окремих аспектів роботи персоналу (поточного) і у вигляді радикального, різкого вдосконалення всієї системи управління персоналом в цілому (прорив) [4, с. 52]. Поступовий розвиток сучасних методів управління не пов'язаний з різкими змінами результатів поточної діяльності і, як правило, не впливає на структурні зміни на підприємстві. У найбільш загальній формі розробка цих методів може бути представлена як довгострокове безперервне вдосконалення із залученням максимальної кількості співробітників.

Переривання впровадження інноваційного управління персоналом, як правило, впливає не тільки на аспекти трудової діяльності співробітників, але і на всю систему управління персоналом в цілому. Основними причинами кардинальних змін на підприємстві можуть послужити: значне відставання від конкурентів, громіздкість керованої системи, відсталість використовуваних технологій і т.д. Радикальні інновації повинні впроваджуватися на основі технологічного підходу, використовуючи такі методи, як бенчмаркінг, реінжиніринг процесів, аналіз витрат, пов'язаних з процесами, створення нових процесів та інших інноваційних підходів.

Інноваційні методи управління персоналом все частіше відходять від пріоритетного використання матеріальних стимулів. Це пов'язано з тим, що для здійснення інноваційної діяльності важливі висока кваліфікація, досвід, інтерес до отримання результатів. Чим більше інтелектуальних функцій і творчих завдань в роботі, тим вищі кваліфікаційні вимоги до роботи, тим більш вагомими стають нематеріальні стимули для стимулювання творчої діяльності [5, с. 265]. Добре відомо, що обіцяна винагорода допомагає сконцентрувати механічні зусилля і досягти успіху там, де співробітник орієнтується на конкретні цілі. Але якщо потрібно знайти нестандартне рішення, обіцяна винагорода призводить до протилежного результату – продуктивність праці знижується.

Управління персоналом при вирішенні завдань, що вимагають застосування творчого підходу, повинно ґрунтуватися на тому, що в таких випадках внутрішня мотивація співробітника набагато важливіша зовнішньої. «Прорив» відбувається в першу чергу не за гроші, а тому, що людина любить це робити, вона в цьому зацікавлена, для неї це частина якогось більш важливого завдання. Тому інноваційні методи управління персоналом повинні базуватися на трьох принципах: самостійність, професіоналізм і самовідданість. А це вже має на увазі різні відносини між керівником і підлеглим. Сьогодні існує безліч нових методів та інструментів для ефективного управління персоналом. Ми виділимо найбільш перспективні для розвитку в Україні.

Що стосується підсистеми планування персоналу, то найбільш ефективним підходом до управління підприємством є реінжиніринг. Даний метод передбачає радикальну реструктуризацію (редизайн) бізнес-процесів підприємства для отримання значних ефектів. Його використання може сприяти підвищенню ефективності управління персоналом за рахунок вдосконалення цього процесу, а також підвищить ефективність персоналу компанії (підвищення її продуктивності, якості і т.д.) [6, с. 393].

Метод аутсорсингу досить ефективний і адаптований до внутрішнього ринку. Аутсорсинг кадрових процесів – це форма економічних відносин, при якій роботодавець передає частину функцій управління персоналом спеціалізованій організації, здатній надавати якісні послуги. Недоліком аутсорсингу є висока вартість деяких послуг. І перевага в тому, що це дає можливість знизити витрати на утримання відповідних відділів [7, с. 144].

Підсистема розвитку персоналу впровадила нову концепцію для сучасних підприємців – коучинг. Це метод інноваційного розвитку персоналу, що забезпечує розкриття потенціалу співробітників, їх самоорганізацію, підвищення продуктивної діяльності та професійного зростання, що сприятиме формуванню економічної політики управління персоналом та розвитку підприємства за рахунок якості персоналу [8, с. 52]. Тобто це метод консультування, який відходить від традиційних підходів наставництва і акцентує свою увагу на здатності привести людину до самостійного правильного рішення. Метод дистанційного навчання Elearning стає масовим і зручним. Його ефективність проявляється в передачі знань великій кількості людей за допомогою інноваційних інформаційних технологій [9, с. 336].

Підсистема мотивації та стимулювання персоналу включає такий інноваційний метод, як використання гнучкого робочого часу персоналу. Зараз цей підхід широко використовується. Фіксований робочий час робочого тижня підтримує застарілий менталітет. Тоді як для ефективності виробництва від працівника повинен вимагатися тільки результат, а не «служити» на робочому місці протягом певного часу.

Серед перспективних радикальних інноваційних розробок у вище зазначених блоках системи управління персоналом можна назвати наступні проекти:

1) в підсистемі розвитку персоналу:

- «Корпоративний університет» – це продумана система навчання персоналу компанії, в рамках якої для досягнення цілей компанії використовуються всі традиційні форми бізнес-освіти [10]. Крім безпосереднього навчання співробітників, серед основних завдань корпоративного університету – узагальнення досвіду і знань, накопичених на підприємстві;

- «Віртуальна школа» – внутрішній портал на підприємстві, завдяки якому будь-який співробітник зможе ознайомитися онлайн з лекціями фахівців в досліджуваній сфері, вчитися за дистанційними програмами західних бізнес-шкіл, брати участь у дистанційних бізнес-іграх і вебінарах;

2) в підсистемі мотивації та стимулювання персоналу:

- «Портал кар'єри» – інтернет-ресурс, який є професійною спільнотою, інтегрованою з соціальними мережами. Будь-який користувач, який опинився в соціальних мережах, може спробувати себе в веб-тестах і веб-іграх, розміщених на ресурсі, і стати потенційним кандидатом на перспективні позиції на цьому підприємстві. Для різних категорій користувачів можуть створюватися інформаційні розділи, блоги, спільноти;

- «Соціальна картка працівника» – програма негрошової мотивації, в рамках якої кожен співробітник формує віртуальний рахунок в соціальному бюджеті підприємства, на нього виділяється певний норматив коштів, розмір якого залежить від категорії, посади і досягнень працівника за звітний період. Протягом року працівник може вибрати для нього найбільш актуальні пільги з урахуванням заздалегідь визначеної диференціації їх вартості і т.д.

Дуже важливо, щоб менеджери розуміли, що метою таких проєктів є не використання інновацій, а інноваційна поведінка співробітників – через її організацію, належне стимулювання, використання кращих практик іноземних компаній в цій сфері з метою формування в результаті особливої інноваційної форми організаційної культури.

Слід зазначити, що зміни в системі управління персоналом можуть викликати конфліктні ситуації, пов'язані з опором співробітників, їх неприйняттям нововведень. Тому першим кроком має стати роз'яснення ефективності та важливості впроваджених методів управління для досягнення як цілей підприємства, так і цілей кожного окремого співробітника.

Практика управління персоналом у різних країнах світу характеризується рядом особливостей, обумовлених наступними групами факторів [11]:

1) культурні (ставлення до роботи, відносини в колективі, поняття справедливості і чесності, заробітної плати і мотивації);

2) законодавчі (різні інструкції та закони у сфері управління персоналом, охорони праці та захисту прав різних категорій працівників);

3) економічні (рівень безробіття, темпи економічного зростання, конкуренція на внутрішніх ринках і т.д.);

4) відносини між роботодавцями і працівниками, що мають на увазі ступінь втручання держави у вирішення трудових спорів і конфліктів, ступінь розвитку профспілок і їх відносини з компаніями.

Найбільш відомі та поширені наступні моделі управління персоналом:

- західна (США);
- східна (Японія);
- європейська (Німеччина);
- пострадянська (Україна).

Західний стиль управління персоналом розвивався під впливом історії США, населення яких спочатку складалося з іммігрантів. Це сформувало психологію популяції, яка спирається тільки на себе. Американська модель управління заснована на централізації управління всіма системами підприємства. Система управління в західній моделі формується і координується загальним керівництвом. Підхід до управління людськими ресурсами характеризується наявністю значної кількості методів і принципів роботи з персоналом, підвищеною увагою до професіоналізму кадрової служби, високими витратами на персонал і використанням інноваційних технологій в управлінні.

Основним інструментом мотивації праці в США є грошова винагорода, яка в більшості випадків складається з заробітної плати за виконану роботу і додаткових виплат, виражених у відсотках від заробітної плати. До таких пільг відносяться відпускні, лікарняні, страхові, пенсійні (їх розмір іноді досягає 40 % від зарплати). У багатьох компаніях, крім перерахованих вище виплат, частково оплачуються обіди, кредити за низькими ставками на навчання дітей співробітників, оплата дитячих закладів, юридичні послуги і т.д. Поширена практика, коли співробітник вибирає пакет пільг, яким він хоче скористатися.

На формування японської моделі істотно вплинули традиції цієї країни. На відміну від американського підходу вона орієнтована на групову взаємодію. Щодня старший керівник спілкується зі своїми підлеглими у вигляді загальних зборів, на яких озвучує першочергові цілі. Будь-яке стратегічне рішення керівництво компанії обговорює буквально з кожним зі своїх співробітників, прислухається до їх думки на всіх рівнях управління. Для японського робітника успіх його компанії вище власного, тому кожне підприємство в управлінні персоналом орієнтується на гармонію в колективі, щирість і прозорість цілей.

Управління персоналом японських компаній відрізняється особливим акцентом на освіту. Набір починається в навчальних закладах. Спеціальні співробітники збирають інформацію про майбутніх працівників, вивчають їх здібності. Після закінчення навчання кандидати складають іспит і наймаються на випробувальний термін. Найм в Японії – це на все життя, а співробітник, який перейшов в іншу компанію, втрачає всі переваги і починає будувати свою кар'єру заново.

Важливо, щоб працівник був готовий вчитися все життя. Основними формами підготовки японських співробітників є [12]:

- оволодіння функціями безпосередньо на робочому місці в процесі роботи за допомогою колег;

- ротація;

- підвищення кваліфікації у межах конкретної посади;

- гуртки з вивчення конкретної тематики;

- самоосвіта.

Новий співробітник починає працювати в компанії з найнижчої посади. Система розвитку кар'єри в східній моделі включає як горизонтальне, так і вертикальне зростання. Кожні 3–4 роки співробітник чекає зміни посади горизонтально і приблизно через такий проміжок часу у нього буде вертикальне зростання, і так далі до виходу на пенсію. Кожна посада передбачає певний вік працівника. Молодий фахівець, на думку японських менеджерів, не може займати більш високу посаду, ніж старший співробітник, а вихід на пенсію після досягнення пенсійного віку є обов'язковим.

За цим принципом побудовано кілька методів японського управління персоналом. По-перше, кожен співробітник точно знає, що чекає його в майбутньому при просуванні на вищі посади. По-друге, постійне переміщення персоналу горизонтально і вертикально кар'єрної сітки робить персонал більш кваліфікованим і взаємозамінним, усуває одноманітність роботи і знижує витрати на навчання персоналу. По-третє, чим довше людина працює в компанії, тим більшу зарплату вона отримує. Вплив кваліфікації і посад на заробітну плату набагато менший, ніж вплив трудового стажу в компанії, що забезпечує співробітнику впевненість у своєму майбутньому.

Янковська Л. А. зазначає, що система оплати праці в Японії складається з чотирьох основних частин [7]:

- прямі платежі (базові ставки);

- непрямі виплати (компенсація і т.д.);

- премії (надбавки) два рази на рік – влітку в середньому 3,5 окладу, взимку – 2,5 окладу);
- пенсійні виплати.

Основна мотивація персоналу в Японії заснована на кар'єрному зростанні, залученні в успіх компанії і відносинах в колективі.

Більшість європейських країн є членами Європейського Союзу, який визначає загальні принципи управління персоналом для всіх членів ЄС. Основним результатом цього об'єднання є можливість вільної міграції робочої сили. Відмінності в управлінні персоналом в різних країнах ЄС залежать від менталітету. Наприклад, французам подобається вільний і малонавантажений графік роботи, в той час як німці чітко дотримуються графіка, англійці платять зарплату в залежності від вашого внеску в спільну справу, в той час як в скандинавських країнах праця оплачується в залежності від займаної посади. У цій статті ми розглянемо європейську модель управління людськими ресурсами на прикладі Німеччини.

Німецьке управління персоналом формувалося під впливом німецької педантичності. Менеджери ставлять чіткі і зрозумілі завдання співробітникам, які також чітко їх виконують. Відмінною рисою управління персоналом німецьких компаній є високий ступінь правового захисту працівників. Кількість законів і нормативних актів, що регулюють працю працівників в цій країні, набагато вища, ніж в інших європейських країнах. У системі управління персоналом на німецьких підприємствах добре розвинені відгуки керівництва компанії. Процес роботи і результат праці строго контролюється менеджером. Співробітник оцінюється і просувається в залежності від зусиль, докладених у зв'язку з продуктивністю. При цьому сам працівник має право знати все про своє підприємство: його економічний стан, цілі і завдання. Незважаючи на жорстку ієрархію управління, співробітник бере участь в прийнятті стратегічних рішень і зовнішній політиці підприємства.

Професійне навчання в Європейському Союзі має загальний характер і принципи, обумовлені загальними стандартами. Співробітник може вільно проходити навчання в іншій країні, але самі методи навчання більш ніж стандартні – програми підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників. В управлінні персоналом німецькі менеджери керуються особистістю співробітника. Їм важливо знати особисті цілі та інтереси кожного співробітника, що необхідно для правильної мотивації співробітника, яка базується на матеріальному інтересі й соціальному захисті. Пострадянський стиль управління персоналом, в тому числі і українських підприємств, в більшості випадків є сумішшю європейської та азійської моделі управління. Загалом система управління персоналом в Україні базується на корпоративних відносинах при збереженні чіткої ієрархії. Співробітники підприємства – одна велика сім'я, але при цьому всі знають, кому вони повинні підкорятися.

Підготовка кадрів на початковому рівні гарантується державою у вигляді платного навчання в середніх спеціалізованих закладах і закладах вищої освіти. На підприємствах навчання співробітників включає курси підвищення

кваліфікації, перепідготовку, тренінги та семінари, а також самопідготовку. Часто остання є найбільш поширеним видом навчання персоналу. Зведені результати порівняльного аналізу західних, східних, європейських та пострадянських моделей управління персоналом представлені в таблиці 1.

Табл. 1. Порівняльний аналіз моделей управління персоналом [14]

Критерії	Моделі управління персоналом			
	Західна	Східна	Європейська	Пострадянська
Організаційна структура	Немає чітко визначеної ієрархічної структури. Висока частка неформальних відносин	Чітка ієрархія. Керівники прислухаються до думки співробітників	Ближче до східної	Чітка ієрархія
Навчання персоналу	Програми професійного розвитку	Невіддільні від виробництва з використанням додаткової підготовки	Ближче до західної	Ближче до західної
Кар'єра співробітника	Працівника наймають на короткий термін, після чого він може повторно підписати договір з роботодавцем. Підвищення в залежності від його успіху і здібностей	Основна ідеологія – довічна зайнятість. Залежно від періоду роботи в компанії співробітник отримує горизонтальні і вертикальні підвищення	Довгостроковий найм практикується з подальшим зростанням в залежності від здібностей і успіхів співробітника	Характерні рекрутинг і просування в залежності від неформальних зв'язків, але в цілому система управління кар'єрою схожа на європейську
Оплата праці	Оплата за результатами роботи. Включає в себе додаткові переваги і бонуси	Залежність заробітної плати від стажу в компанії. Високі бонуси	Залежно від займаної посади. Включає премії та пільги	Залежно від посади і результатів роботи
Мотивація	Матеріальна мотивація представлена у вигляді послуг соціального страхування, кредитів під низький відсоток	Співробітники прив'язані до почуття участі в успіху компанії і її керівництва. Матеріальна мотивація	Ближче до західної	Матеріальний інтерес співробітників до результатів роботи
Відношення в колективі	Умови жорсткої конкуренції	Згуртованість команди та її орієнтація на спільну мету	Конкуренція, заснована на боротьбі за власні цілі	Співпраця заради спільної мети

Мотивація на українських підприємствах орієнтована на матеріальне забезпечення працівників, але останнім часом українські менеджери все частіше починають запозичувати зарубіжні методи стимулювання праці, зокрема нестандартну мотивацію. Нестандартна мотивація заснована на особистому підході до кожного співробітника, визначенні його бажань, потреб і їх реалізації [15].

Методи управління персоналом в компаніях різних країн істотно відрізняються один від одного, що пояснюється культурними особливостями, які впливають на всі сфери життя. Що стосується України, то можна відзначити, що в нашій країні підхід до управління персоналом поєднує в собі різні особливості індивідуальних методів управління, характерних для інших держав.

Висновки. Функціонування підприємства завжди пов'язане з багатьма факторами, але основним з них є управління персоналом. Ефективні принципи організації виробництва і оптимальні системи, а також їх важелі мають великий вплив на формування успіху підприємства. Але для цього персонал підприємства повинен володіти певними якостями, а саме: знаннями, компетенцією, кваліфікацією, дисципліною, творчими підходами, умінням вирішувати різного роду завдання, сприйнятливістю до інформації.

Система управління персоналом з точки зору можливості широкого впровадження інновацій в трудову діяльність дозволяє сформулювати основну мету інноваційної системи управління персоналом: забезпечення сучасної організації, яка постійно генерує інновації у всіх аспектах своєї діяльності, їх ефективне використання шляхом створення умов для їх реалізації, професійного і соціального розвитку персоналу на благо самих співробітників, організації та суспільства.

Література:

1. Губик Ю. Ю., Беляєв С. С., Багунц О. С. Сутність та зміст поняття «управління персоналом» у системі менеджменту організації. *Економіка та суспільство*. 2018. №17. С. 216–224.
2. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом. Київ: Кондор, 2014. 296 с.
3. Михайлова Л. І. Управління персоналом. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 248 с.
4. Новікова М. М., Мажник Л. О. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти. Харків: ХНАМГ, 2016. 215 с.
5. Сербиновский Б. Ю. Управление персоналом. Москва: Дашков и Ко, 2007. 464 с.
6. Шапиро С. А. Управление человеческими ресурсами. Москва: ГроссМедиа, 2016. 304 с.
7. Янковська Л. А. Управління підготовкою та перепідготовкою працівників промислового підприємства в системі менеджменту персоналу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.02. Львів, 2008. 20 с.

8. Рудьєв В. А., Гуткевич С. О., Мостенська Т. Л. Управління персоналом. Київ: КОНДОР, 2017. 324 с.
9. Бутенко І. А., Курносова А. В. Методичні підходи до оцінки ефективності системи управління персоналом підприємства. *Економічні інновації*. 2015. № 60. С. 66–74.
10. Череп А. В., Дашко І. М. Методичні підходи до оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємств. *Агросвіт*. 2012. № 15. С. 48–50.
11. Дудукало Г. О. Механізм забезпечення ефективності управління персоналом машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04. Київ, 2015. 20 с.
12. Семенов В. Ф., Нєчева Н. В., Куліна Ю. В. Інтегральна оцінка ефективності управління персоналом підприємств. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 5. С. 147–154.
13. Олійник О. С. Шляхи підвищення ефективності управління персоналом спиртових підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 4. С. 513–516.
14. Тонюк М. О. Удосконалення процесу управління персоналом підприємства. *Економіка і управління*. 2017. № 4. С. 61–65.
15. Продіус О. І. Теоретично-методичні основи управління персоналом транспортного підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 41. С. 116–120.

References:

1. Hubyk, Y. Y. (2018). The essence and content of the concept of "personnel management" in the management system of the organization. *Economy and society*, 2018, no. 17, pp. 216–224. (in Ukrainian).
2. Krushelnytska, O. V., Melnychuk, D. P. (2014). *Personnel management*. Kyev: Kondor, 2014. 296 p. (in Ukrainian).
3. Mykhailova, L. I. (2015). *Personnel management*. Kyev: Centr of study literature, 2015. 248 p. (in Ukrainian).
4. Novikova, M. M., Mazhnyk, L. O. (2016). *Personnel management technology: theoretical and methodological aspects*. Kharkyv: KhNAMH, 2016. 215 p. (in Ukrainian).
5. Serbynovskiy, B. Y. (2007). *Personnel management*. Moskov: Dashkov y KO, 2007. 464 p. (in Russian).
6. Shapyro, S. A. (2016). *Human resource management*. Moskov: Hross Medya, 2016. 304 p. (in Russian).
7. Yankovska, L. A. (2008). Management of training and retraining of industrial enterprise employees in the personnel management system. Extended abstract of candidate's thesis. Lviv, 2008. 20 p. (in Ukrainian).
8. Ruliev, V. A., Hutkevych, S. O., Mostenska, T. L. (2017). *Personnel management*. Kyev: KONDOR, 2017. 324 p. (in Ukrainian).
9. Butenko, I. A., Kurnosova, A. V. (2015). Methodical approaches to assessing the effectiveness of the personnel management system of the enterprise. *Economic innovations*, 2015, no. 60, pp. 66–74. (in Ukrainian).
10. Cherep, A. V., Dashko, I. M. (2012). Methodical approaches to assessing the effectiveness of the labor potential of enterprises. *Agrosvit*, 2012, no. 15, pp. 48–50. (in Ukrainian).

11. Dudukalo, H. O. (2015). The mechanism of ensuring the efficiency of personnel management of machine-building enterprises. Extended abstract of candidate's thesis. Kyiv, 2015. 20 p. (in Ukrainian).
12. Semenov, V. F., Niecheva, N. V., Kulina, Y. V. (2016). Integral assessment of the efficiency of personnel management of enterprises. *Eastern Europe: Economy, Business and Governance*, 2016, no. 5, pp. 147–154. (in Ukrainian).
13. Oliinyk, O. S. (2017). Ways to increase the efficiency of personnel management of alcohol enterprises. *Global and national economic problems*, 2017, no. 4, pp. 513–516. (in Ukrainian).
14. Toniuk, M. O. (2017). Improving the process of personnel management of the enterprise. *Economics and management*, 2017, no. 4, pp. 61–65. (in Ukrainian).
15. Prodius, O. I. (2019). Theoretical and methodical bases of personnel management of the transport enterprise. *Black Sea Economic Studies*, 2019, no. 41, pp. 116–120. (in Ukrainian).

Annotation

Kustrich L. O.

Innovative methods of personnel management at enterprises

The topic of personnel management is relevant, since the transition to innovative personnel management is currently a global trend of improving enterprise management processes in the context of deep integration of the world market, high-tech industries, increased competition and increasing the degree of uncertainty of the environment external to the enterprise. The article is aimed at analyzing innovative methods of personnel management at Ukrainian enterprises, taking into account the feasibility and specifics of introducing innovations in labor activity in each of the main subsystems of personnel management, as well as studying foreign experience in the field of personnel management and considering the possibility of its application in Ukrainian realities. The theoretical and methodological basis of the study were domestic and foreign works of leading scientists and practitioners in the field of personnel management.

One of the most important aspects of the successful operation of the enterprise is the creation of an effective personnel management system. The management activities of an organization are always based on principles, methods and forms of management that provide an impact on human interests through economic, psychological or administrative management. Methods of personnel management in companies from different countries differ significantly from each other, which is explained by cultural features that affect all spheres of life. The most common models of personnel management are Western, Eastern, European and post-Soviet. As for Ukraine, it can be noted that in our country the approach to personnel management combines various features of individual management methods characteristic of other states.

The functioning of the enterprise is always associated with many factors, but the main one is personnel management. Effective principles of production organization and optimal systems, as well as their levers, have a great influence on the formation of the success of the enterprise. But to do this, the personnel of the enterprise must have certain qualities, namely: knowledge, competence, qualifications, discipline, creative approaches, the ability to solve various kinds of tasks, susceptibility to information. The personnel management system in terms of the possibility of

widespread innovation in labor activity allows us to formulate the main goal of an innovative personnel management system: ensuring a modern organization that constantly generates innovations in all aspects of its activities, their effective use by creating conditions for their implementation, professional and social development of personnel for the benefit of employees themselves, organization and society.

Key words: innovation, personnel management, personnel management system, management planning, personnel development, motivation and stimulation of personnel.

УДК: 005:504:338.3

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-262-275

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ПРИЄДНАННЯ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО КУРСУ

Н. Я. ПТЕЛЬ, кандидат економічних наук

І. М. НОВАК, доктор економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджуються теоретичні засади екологізації аграрного виробництва в умовах приєднання України до Європейського зеленого курсу. Проведено аналіз обсягів фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища в Україні та екологічної ефективності за даними ЕРІ за 2020 рік. Запропоновано послідовність розробки системи екологічного управління (згідно рекомендацій британського стандарту BS 7750). Визначено потенційні можливості і загрози для вітчизняних виробників та обґрунтовано пріоритетні напрями екологізації у контексті адаптації українського аграрного виробництва до вимог Європейського зеленого курсу.

Ключові слова: екологізація, аграрне виробництво, управління, екологічно орієнтоване виробництво, Європейський зелений курс.

Постановка проблеми. Включення України до світових інтеграційних процесів, сучасні глобалізаційні виклики та просування вітчизняних товарів на міжнародний ринок потребують зміни визначальних векторів руху у системі розвитку аграрних відносин. У зазначеному контексті відбувається процес переосмислення ролі і значення економічних, соціальних та екологічних пріоритетів. При цьому перевага віддається екологічно безпечному агробізнесу. Тому для підвищення стійкої конкурентоспроможності української економіки на світовому ринку система сучасного аграрного виробництва має враховувати на національному рівні вимоги і критерії екологічності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стимулювання екологізації вітчизняного виробництва і управління цими процесами тривалий час досліджується науковцями. Відомо багато напрацювань вчених і практиків щодо теоретичних положень і прикладних проблем управління екологічно

орієнтованим виробництвом в контексті міжнародної інтеграції України до світового співтовариства. Зокрема, С. Берзіна, І. Яреськовська [1] аналізують сучасні тенденції та міжнародні стандарти системи екологічного управління, Л. Саркісян [2] характеризує роль екологічного чинника у зовнішньоторговельних перспективах України в умовах євроінтеграції, Р. Огородник, Т. Огородник [3] розглядають екологізацію виробництва і розширення експортних можливостей України в умовах асоціації з ЄС, В. Мовчан, К. Шор [4] пропонують окремі рекомендації для бізнесу в умовах запровадження Європейського зеленого курсу, С. Харічков, В. Крутякова [5] визначають ключові орієнтири інноваційної моделі вітчизняної економіки на засадах сталого природогосподарювання. Проте значна частина питань, що визначають специфіку екологізації аграрного виробництва в умовах адаптації вітчизняної економіки до імплементації Європейського зеленого курсу, потребують подальших ґрунтовних наукових пошуків.

Метою даної статті є комплексне дослідження особливостей екологізації аграрного виробництва в умовах приєднання України до Європейського зеленого курсу і на цій основі обґрунтування пріоритетних напрямів екологізації у контексті адаптації виробництва до вимог ЄС.

Методика досліджень. Теоретико-методологічним базисом проведеного дослідження слугувати наукові пошуки вітчизняних і зарубіжних вчених і практиків у сфері екологічного управління. Під час досліджень використано загальнонаукові методи: динаміку обсягів фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища визначено за допомогою статистичного і методу аналізу; узагальнення потенційних можливостей і загроз та пріоритетних напрямів екологізації у контексті адаптації українського аграрного виробництва до вимог Європейського зеленого курсу здійснено методом синтезу; а для обґрунтування висновків і пропозицій щодо екологізації агровиробництва використано абстрактно-логічний метод.

Результати дослідження. Формування і розвиток сучасної моделі вітчизняної економіки має передбачати оптимізацію використання наявного природно-ресурсного, виробничого і соціально-економічного потенціалу та раціоналізацію напрямів і масштабів господарської діяльності як в окремих регіонах, так і в межах країни. Пріоритетні шляхи розвитку економіки повинні забезпечувати максимально збалансований результат використання ресурсів та досягнутого економічного і соціального ефекту при мінімально можливому негативному впливі підприємницької діяльності на навколишнє природне середовище.

Прагнення України до інтеграції в єдиний європейський економічний простір та нинішні очікування стосовно отримання у червні цього року статусу кандидата на членство в ЄС спонукає до перегляду і узгодження зі світовими нормами екологічних аспектів вітчизняної торговельної політики. Адже екологічна складова стає базисом у визначенні відповідності економічної політики України міжнародним практикам та її включення до світового господарства.

Важливим напрямом, що потребує негайного вирішення на національному рівні, є здійснення ефективної економічної політики, спрямованої на екологічну реструктуризацію. Її варто реалізовувати, зважаючи на досвід високорозвинених країн світу, через перерозподіл матеріальних, трудових, фінансових ресурсів усіх галузей на користь інноваційних ресурсозберігаючих, безвідходних, високотехнологічних видів економічної діяльності.

Сучасна інноваційно-технологічна політика України має враховувати екологічний компонент і формуватись на базі наступних напрямів: впровадження природоохоронних технологій; екологічної модернізації та реструктуризації виробництва; розробки екологічних вимог до нових та вже використовуваних технологій з урахуванням чинних на міжнародному ринку екологічних нормативів і стандартів, що сприятиме підвищенню експортної орієнтації та інноваційної активності бізнесу; запровадження систем екологічного менеджменту як сучасних механізмів управління природоохоронною діяльністю. Це покращуватиме еколого-економічні показники роботи, знижуватиме зайві витрати природоохоронного призначення й екологічні ризики і втрати.

Нами проведено аналіз обсягів фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища в Україні (табл. 1).

Табл. 1. Динаміка обсягів фінансування заходів з охорони навколишнього природного середовища в Україні, у фактичних цінах, млн. грн*

Показники	2010 р.	2015 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Загальні обсяги фінансування	13128,1	24591,1	31492	34392,3	43735,9	41332,2
Темпи росту, %	100,00	187,32	239,88	261,97	333,15	314,84
Капітальні інвестиції	2761,5	7675,6	11025,6	10074,3	16255,7	13239,6
Темпи росту, %	100,00	277,95	399,26	364,81	588,65	479,44
Поточні витрати	10366,6	16915,5	20466,4	24318	27480,2	28092,6
Темпи росту, %	100	163,17	197,43	234,58	265,08	270,99

*Примітка. * – систематизовано за даними Державної служби статистики України [6]. Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.*

Встановлено, що впродовж 2010–2020 рр. простежується загалом позитивна тенденція фінансування екологічно орієнтованих заходів. Загальні обсяги витрат на охорону навколишнього природного середовища збільшились із 13,1 до 41,3 млрд. грн (або на 28,2 млрд. грн, та більше ніж в 3,1 раза). При цьому капітальні інвестиції зросли із 2,8 млрд. грн у 2010 році до 13,2 млрд. грн у 2020 році (на 10,5 млрд. грн, або майже в 4,8 раза), а поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища збільшились відповідно із 10,4 до 28,1 млрд. грн (на 17,7 млрд. грн, або в 2,7 раза). Разом з тим, у 2020 році проти минулорічних показників ситуація погіршилась – загальні обсяги

фінансування скоротились на 2,4 млрд. грн (капітальні інвестиції зменшилися на 3 млрд. грн, а поточні витрати зросли на 0,6 млрд. грн).

Підсумовуючи варто констатувати, що незважаючи на позитивну траєкторію нарощування в Україні обсягів фінансування заходів із охорони навколишнього природного середовища, кошти спрямовуються переважно на поточні витрати для ремонту й відновлення роботи природоохоронної техніки, обладнання й устаткування, тоді як більш раціонально було б забезпечувати капітальне інвестування виробництва для очищення й переробки відходів і впровадження екологобезпечних і ресурсозберігаючих інтегрованих технологій. Отже таке обмежене фінансування охорони навколишнього природного середовища не сприяє екологізації вітчизняної економіки. Це підтверджують і показники екологічної ефективності України порівняно з іншими країнами світу.

За даними Environmental Performance Index за 2020 рік Україна серед 180 країн світу посідає 60 місце за екологічною ефективністю з показником 49,9 [7]. Для порівняння, першу п'ятірку країн формують Данія (1 місце – EPI = 82,5), Люксембург (2 позиція – EPI = 82,3), Швейцарія (3 місце – EPI = 81,5), Об'єднане Королівство (4 позиція – EPI = 81,3) та Франція (5 місце – EPI = 80,5). Серед усіх складових показника EPI найнижчу оцінку має Україна щодо збереження біорізноманіття та екосистем, а також якості повітря. Разом з тим, позитивну оцінку присвоєно за вагомий внесок у протидію зміні клімату – серед 180 країн Україна посіла 26 позицію, випередивши навіть деякі країни ЄС. Проте рівень зазначеного показника формує не ефективна державна екологічна політика країни, а проблеми спаду промислового виробництва через війну на сході України, енергодефіцитність, деіндустріалізація.

Процес екологізації вітчизняної економіки триває, проте його темпи дуже незначні через відсутність збалансованої на державному рівні екологічної політики, яка стимулювала б українські бізнес-структури до технічної і технологічної модернізації на основі найкращих ефективних міжнародних практик.

Екологізація виробництва стає світовим трендом успішних економік та шляхом до модернізації і розвитку ефективного, енергоощадного та ресурсозберігаючого виробництва [8]. Адже впровадження екологічних технологій зменшує собівартість товарів і послуг. А системи екологічного управління (наприклад за стандартами ISO 14000) підвищують ефективність стратегічного менеджменту підприємства. Виготовлена такими бізнес-структурами продукція може бути сертифікована за екологічними нормативами і стандартами і, відповідно, мати значно вищу ціну на ринку. Отже, екологічно орієнтоване виробництво потенційно має конкурентоспроможну продукцію, фірма одержує вищі прибутки, формує позитивний соціально відповідальний імідж і тому може залучати інвестиції на більш вигідних умовах.

Глобальні тренди світової економіки спонукають до того, що сучасні моделі екологічного управління повинні формуватись на основі розробленої екологічної політики організації та передбачати вибір чітко окреслених цілей і

поступове наближення до стратегічної мети із визначенням реального часу для їх досягнення.

Якщо суб'єкти господарювання декларують екологічну політику і намагаються її впроваджувати через систему управління, то таке підприємство усуває формальний підхід до адміністративно регульованої природоохоронної діяльності. Адже розробка й реалізація власної екологічної політики означає, що екологічно орієнтовані заходи відповідають інтересам фірми, перестають бути примусовими і органічно інтегруються у стратегічні цілі основної виробничо-господарської діяльності. При цьому внутрішня політика не повинна суперечити вітчизняному законодавству і стандартам у сфері охорони навколишнього природного середовища, екологічної безпеки і раціонального природокористування.

Розробка і впровадження системи екологічного управління є економічно доцільною, ефективною і вигідною завдяки наступним чинникам [1, с. 7].

1. Формування стійких конкурентних переваг, оскільки простежується безпосередня кореляція між впровадженням принципів екологічного управління та покращенням екологічних характеристик виробленої продукції. Впродовж тривалого періоду у свідомості потенційних споживачів якості продукції значною мірою асоціюється з її екологічністю і відповідністю екологічним нормам.

2. Розширення географії і ринків збуту продукції. Запровадження принципів екологічного управління сприяє просуванню на зовнішні ринки. Адже реалізація продукції на ринках розвинених країн неможлива без дотримання критеріїв екологічності і діючих міжнародних екологічних стандартів.

3. Технологічний розвиток і впровадження інновацій. Екологічна орієнтація виробничих процесів зумовлює технологічне оновлення виробництва, стимулює інноваційні підходи і виробництво якісно нових продуктів.

4. Зменшення виробничих витрат і раціоналізація використання всіх видів ресурсів. Адже впровадження принципів екологічного управління сприяє економному споживанню сировини, матеріалів, усіх видів ресурсів; за можливості передбачає вторинну переробку; завдяки скороченню викидів шкідливих речовин у довкілля дозволяє уникнути штрафних санкцій з боку контролюючих органів, все це в результаті скорочує виробничі витрати.

5. Послаблення адміністративного контролю з боку органів державного нагляду. Цьому часто сприяє впровадження системи екологічного управління, а інколи екологізація бізнесу може навіть забезпечити окремі види державної підтримки для товаровиробника.

У 1992 р. Британським інститутом стандартизації було розроблено одну із перших у світі збірку рекомендацій щодо добровільного впровадження системи екологічного управління. Пізніше її назвали Британським стандартом BS 7750 (*British Specification for Environmental Management Systems*). У зазначеному документі не конкретизовані чіткі вимоги до природоохоронної діяльності, але

систематизовано загальні рекомендації для формування ефективної системи управління екологічними засадами будь-якої виробничо-господарської діяльності та екологічного аудиту. Визначальні положення британського стандарту були враховані при розробці Міжнародною організацією стандартизації (ISO) чинного сьогодні міжнародного стандарту з екологічного управління ISO 14001.

Послідовність розробки і впровадження системи екологічного управління (згідно рекомендацій британського стандарту BS 7750) нами систематизовані на рис. 1 і можуть бути використані вітчизняними суб'єктами підприємницької діяльності аграрної сфери для формування власної стратегії екологічно орієнтованого менеджменту.

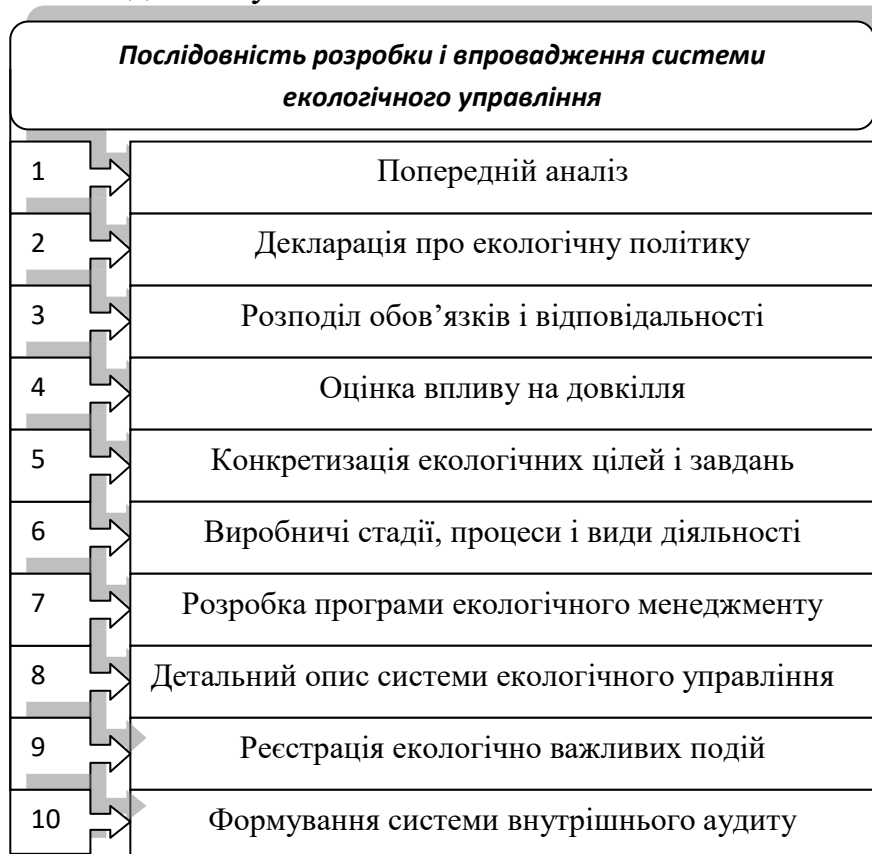


Рис. 1. Послідовність розробки і впровадження системи екологічного управління (згідно рекомендацій британського стандарту BS 7750 (*British Specification for Environmental Management Systems*))*

Примітка: систематизовано авторами за матеріалами [1, с. 8–9].

Відповідно до положень британського стандарту [1, с. 8–9] на початковому етапі проводиться попередній аналіз, під час якого встановлюють адміністративні вимоги до екологічного управління, як діють на рівні держави, та оцінюють вже застосовувані підприємством елементи екологічного менеджменту. Наступний етап – розробка декларації про екологічну політику, яка детально висвітлює всі екологічні особливості роботи підприємства. Потім відбувається структурування й формалізація обов'язків і відповідальності між підрозділами і посадовими особами в системі екологічного управління. Наступний етап – оцінка впливу підприємницької діяльності на довкілля.

Важливо систематизувати встановлені екологічні нормативи, описати план розміщення й утилізації виробничих відходів, вплив на довкілля залучених підприємств-постачальників. Потім конкретизують і описують екологічні цілі і завдання, а також виробничі стадії, процеси і види діяльності, які потенційно впливають на навколишнє середовище і потребують систематичного контролю. На наступному етапі розробляють програму екологічного менеджменту підприємства та її відповідальних виконавців. Така програма повинна враховувати як поточні, так і колишні, або перспективні види діяльності та їх вплив на довкілля відповідно до життєвого циклу продукції. Далі проводять детальний опис системи екологічного управління, який враховує всі особливості впливу підприємства на навколишнє природне середовище і дозволить встановити, чи правильно функціонує система. Наступний етап передбачає реєстрацію всіх видів екологічної діяльності і особливо випадків порушення вимог екологічної політики. Кінцевим етапом впровадження системи екологічного управління є формування на підприємстві за наданими у британському стандарті рекомендаціями системи внутрішнього аудиту. Її результати можуть підлягати зовнішній незалежній перевірці третьою стороною.

Ефективна екологізація української економіки неможлива без збалансованої державної політики та дієвого інституційного забезпечення як на державному, так і на регіональному та місцевому рівнях. А фінансування заходів з екологізації виробництва бізнес-структурами повинно здійснюватись за умови впровадження економічних механізмів державного стимулювання процесів екологізації.

На сьогодні перед українською економікою постали ряд викликів, серед яких повільні структурні реформи, зарегульованість економічних і соціальних процесів, застаріла виробнича і соціальна інфраструктура, висока енерго- та матеріаломісткість виробництва. Це на загальнодержавному рівні конкретизувало пріоритетні завдання: визначити галузі національного виробництва, які потребують першочергової уваги для стимулювання екологічного виробництва й експорту; оцінити нормативні та інституційні вимоги щодо їх підтримки; розробити рекомендації для нарощування виробничого й експортного потенціалу екологічно чистої продукції. Реалізація цих завдань дозволить збільшити питому вагу експорту екологічних товарів у їх загальному обсязі, забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку, покращити якість стану навколишнього природного середовища. Але для цього держава повинна підтримувати інноваційні процеси, стимулювати інвестування в екологічно чисті технології, налагоджувати співпрацю з міжнародними партнерами для узгодження екологічних стандартів [2, с. 63].

Боротьба за екологічні пріоритети у світовому господарстві породжує нові виклики для української економіки, адже міжнародна торгівля дедалі більше починає враховувати екологічність експортованої продукції. Тому вітчизняні експортери повинні прогнозувати вірогідність застосування високих митних

бар'єрів, або заборони експорту продукції, яка не відповідає міжнародним екологічним нормам.

Європейський зелений курс (ЄЗК) або European Green Deal (EU Green Deal) – це багатофункціональна і досить масштабна програма дій країн ЄС, спрямована на боротьбу зі змінами клімату [9]. Зазначена ініціатива стосується всіх без винятку галузей економіки ЄС і передбачає низку змін та інновацій, в першу чергу, щодо розвитку промисловості та аграрного сектору. Оскільки Україна прагне членства у Європейському Союзі, то для вітчизняних підприємницьких структур аграрної сфери набуває виняткової актуальності проблема запровадження норм EU Green Deal. Це призведе до значних викликів для бізнесу.

Нині Україна, наряду із іншими країнами-учасниками Європейського зеленого курсу, перебуває у пошуку рішень щодо ефективної і збалансованої системи фінансування всіх змін, яких потребує екологізація продукції АПК. Впродовж останніх років питання екологізації продукції перейшло із локально європейської дискусії до загальносвітового масштабу [10]. Отже можна стверджувати, що незалежно від країни призначення вітчизняної експортної аграрної продукції всюди її будуть очікувати нові стандарти і правила. Вони будуть стосуватися особливостей виробництва, упаковки, навіть логістики. Тому важливо готуватися до неминучих і очікуваних екологічно орієнтованих змін. Наразі актуальною для вітчизняного бізнесу є проблема їх фінансування впродовж періоду адаптації до імплементації Європейського зеленого курсу.

В Україні більшість підприємств перебуває у приватній власності, держава володіє лише часткою в 10 %. Отже саме 90 % приватних бізнес-структур змушені будуть брати навантаження і виклики «зеленого курсу». У зазначеному контексті виникає ряд проблем. Зокрема, вони пов'язані із тарифами, які при підвищенні екологічних стандартів ЄС імплементує для захисту вітчизняного виробника. Для українського бізнесу це означає зростання від 3% і вище на будь-яку продукцію аграрної сфери економіки при перетині кордону. Консолідованого підходу від суб'єктів бізнесу та глобальних змін вимагає і чинна Паризька угода і об'єктивна необхідність підвищення екологічності виробництва [11]. А такі питання не вирішуються на рівні окремих підприємств чи компаній, тому кожна галузь вітчизняної економіки має сформувати спільну узгоджену позицію щодо запровадження нових правил.

На сьогодні вже відомі чотири головні складові Європейського зеленого курсу екологізації виробництва. Для наближення до євростандартів вони повинні бути адаптовані українським аграрним бізнесом. Важливо розуміти, що Європейський зелений курс – це не міжнародний договір співпраці країн Європейського Союзу, до якого пропонується доєднатись третім державам. Це – системний пакет законодавчих ініціатив та внутрішньої політики для виробників ЄС. Тому адаптація вітчизняним агробізнесом положень зеленого курсу екологізації виробництва містить і можливості, і виклики, і ризики.

EU Green Deal стосовно аграрного сектору базується на оновленій стратегії «Від ферми до виделки», українська її інтерпретація – «Від лану до столу».

Стратегія зеленого курсу передбачає досягнення в період до 2030 року вітчизняними суб'єктами, які прагнуть експортувати власну продукцію до ЄС, наступних важливих показників [12]: скорочення на 50 % обсягів використання небезпечних пестицидів та антибіотиків у тваринництві; зменшення на 20 % використання добрив та розширення частки органічного виробництва до 25 % від його загальних обсягів. Наразі в Україні створено одну з перших бізнес-асоціацій, яка офіційно уповноважена представляти інтереси українських експортерів у ЄС – Українську асоціацію бізнесу та торгівлі (UBTA). Серед її завдань – допомога вітчизняним підприємцям у освоєнні експортних ринків та знайомство із алгоритмом переходу бізнесу на стандарти EU Green Deal.

Впроваджуючи Європейський зелений курс в Україні важливо враховувати, що технології виробництва аграрної продукції потребують модернізації й оновлення відповідно до європейських вимог і стандартів. До того ж, країни ЄС значно випереджають українську економіку, адже вони почали здійснювати екологічну модернізацію ще у 80-90х роках минулого століття за потужної державної підтримки. Саме такий комплексний процес, що тривав майже 30 років, дозволив європейській економіці зменшити вплив забруднюючих речовин на довкілля і скоротити енергоспоживання [3, с. 273].

Для того, щоб зрозуміти позиції і нагальні проблеми України у контексті імплементації Європейського зеленого курсу для українського аграрного сектору, проаналізуємо окремі показники. Продуктивність вітчизняного сільськогосподарського виробництва нижча в діапазоні від 10 % до 50 %, порівняно із країнами, на які ми орієнтуємось (наприклад, урожайність кукурудзи в Україні дорівнює в середньому 7,8 т/га, тоді як у країнах ЄС – 8,4 т/га, у США – 11,8 т/га; щодо використання добрив, то азоту Україна вносить (в середньому) – 42 кг/га, ЄС – 90 кг/га, США – 73 кг/га; щодо використання пестицидів, то Україна – 0,75 кг/га, ЄС – 3,1 кг/га, США – 2,5 кг/га). Тобто сьогодні в Україні продуктивність сільськогосподарського виробництва до 50 % нижча, а використання ресурсів для цього – в 2–3 рази менше [13]. Отже, нині аграрний сектор України в частині екологічного навантаження на довкілля має досить непогані позиції, які повинні бути враховані під час імплементації норм Європейського зеленого курсу. Тому під час оновлення до 2030 року вітчизняного законодавства до євроінтеграційних законів важливо враховувати нинішній стан розвитку аграрної галузі та передбачити перехідні етапи; рівень розуміння, можливості і готовність українського агробізнесу до запровадження екологічного виробництва, відповідні програми державної підтримки; залучення вітчизняних та закордонних фахівців, які розуміють особливості застосування ефективних механізмів та інструментів реалізації Європейського зеленого курсу.

Запровадження EU Green Deal в аграрний сектор України потребує суттєвої державної підтримки та залучення значних інвестиційних ресурсів, адже європейські країни користуються дотаціями, які дозволяють запроваджувати екологічне виробництво і при цьому працювати із прибутками. Для порівняння відзначимо, що Європарламент у рамках реалізації

Європейського зеленого курсу прийняв рішення про спрямування 30 % прямих дотацій фермерам на екологічні програми [13]. Для отримання цих дотацій фермери повинні мінімізувати шкоду для екології. Додатково планується близько 35 % аграрного бюджету ЄС спрямувати на збереження навколишнього природного середовища сільських територій. А 10 % земель сільськогосподарського призначення від їх загального обсягу пропонується вилучити із аграрного виробництва і перепрофілювати під зелені насадження та невеликі водойми. Кожне із таких рішень передбачає великі інвестиції в модернізацію.

Загалом за сім років ЄС планує інвестувати у агропромислове виробництво 387 млрд євро. А в Україні, для порівняння, за 2021 рік вся держпідтримка АПК склала 4 млрд. грн. [13]. Разом з тим фахівці прогнозують, що для впровадження Європейського зеленого курсу вітчизняний АПК потребує близько 6,8 млрд. євро інвестицій: 2,6 млрд. – для моніторингу ґрунтів; 1,4 млрд. євро – для сталого управління (моніторингу) ґноєм; 600 млн. євро – для управління лісосмугами (наразі в кадастрі інформації немає), 2,2 млрд. євро – для зменшення використання викопного палива сільськогосподарською технікою [13].

Приєднання України до Європейського зеленого курсу сприятиме розвитку взаємовигідних зв'язків з країнами ЄС, які розкриватимуть потенціал вітчизняної економіки. Проте з іншого боку – це зобов'язання імплементувати європейські кліматичні стандарти та проходити обов'язкову сертифікацію виробництва українським бізнесом. Тому держава має забезпечити ефективні програми підтримки процесів екологізації, а бізнес-структури повинні здійснювати технологічну модернізацію виробництва [14, с. 47]. У зазначеному контексті принципово важливо запроваджувати екосистемний підхід до управлінської діяльності українських підприємств.

Адаптація українського аграрного виробництва до нових екологічних вимог ЄС містить як потенційні можливості, так і загрози для вітчизняних виробників. Серед стратегічних можливостей для стимулювання розвитку агробізнесу варто виокремити наступні [4]: прогнозовані обмеження щодо «екологічності» товарів та послуг, які реалізуються на ринку ЄС, можуть сформувати для українських виробників нові ринкові ніші за рахунок витіснення імпорту інших країн; активізація ринку органічного виробництва; розвиток співпраці у водневій енергетиці; потенційний доступ до ринку зелених публічних закупівель у країнах ЄС

У зазначеному контексті вітчизняний аграрний сектор потребує невідкладної розробки і реалізації пріоритетних напрямів екологізації. Серед них такі [5, с. 180]: формування системи екологічно орієнтованого аграрного виробництва та ринку екологічно чистої продукції; запровадження механізмів, заходів та інструментів підтримки і заохочення процесів екологізації агробізнесу, а також компенсацій для відшкодування витрат товаровиробникам екологічно чистої продукції; розробка інституційного, економічного, техніко-технологічного забезпечення екологізації аграрної сфери; підтримка якості

природо-ресурсного потенціалу та збереження агроєкосистем; впровадження ґрунтозахисного землеробства і наукоємних агроєкотехнологій; оптимізація навантаження на навколишнє природне середовище виробників сільськогосподарської продукції та організація екологоорієнтованої господарської діяльності.

Висновки. Процес екологізації вітчизняної економіки триває, проте його темпи дуже незначні через відсутність фінансування і збалансованої на державному рівні екологічної політики, яка стимулювала б українські бізнес-структури до технічної і технологічної модернізації на основі найкращих ефективних міжнародних практик. Адже екологічно орієнтоване аграрне виробництво потенційно має більш конкурентоспроможну продукцію, вищі прибутки, формує позитивний соціально відповідальний імідж.

Адаптація українського агровиробництва до вимог Європейського зеленого курсу містить як потенційні можливості, так і загрози. З одного боку – це сприятиме розвитку взаємовигідних зв'язків, проте з іншого боку – це зобов'язання імплементувати європейські стандарти і обов'язкова сертифікація виробництва. Тому держава має забезпечити ефективні програми підтримки процесів екологізації, а бізнес-структури повинні здійснювати технологічну модернізацію. У зазначеному контексті принципово важливо запроваджувати екосистемний підхід до управлінської діяльності українських підприємств. Для формування власної стратегії екологічно орієнтованого менеджменту підприємствам аграрної сфери доцільно скористатись запропонованою послідовністю розробки системи екологічного управління (згідно рекомендацій британського стандарту BS 7750).

Нами обґрунтовано пріоритетні напрями екологізації у контексті адаптації українського аграрного виробництва до нових екологічних вимог Європейського зеленого курсу. Системна їх реалізація дозволить досягнути оптимального співвідношення екологічних та економічних показників.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку інституційного, економічного і техніко-технологічного забезпечення екологізації аграрної сфери економіки України.

Література:

1. Берзіна С. В., Яреськовська І. І. та ін. Системи екологічного управління: сучасні тенденції та міжнародні стандарти. К: Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування, 2017. 134 с.

2. Саркісян Л. Г. Стимулювання зеленого експорту в умовах євроінтеграції *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2020. Вип. 5(38). С. 56–66.

3. Огородник Р. П., Огородник Т. Р. Екологізація виробництва та розширення експортних можливостей України в умовах асоціації з ЄС. *Фаховий науковий журнал Економічні інновації*. 2021. Вип. 23(80). С. 269–276.

4. Мовчан В., Шор К. Європейський зелений курс: рекомендації для бізнесу. Режим доступу:

<https://www.rac.org.ua/uploads/content/588/files/webfinal02arecommendations-for-businessua2020.pdf> (дата звернення: 12.04.2022).

5. Харічков С. К., Крутякова В. І. Ключові орієнтири інноваційної моделі економіки України на засадах сталого природогосподарювання. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2014. №2 (12). С. 175–183.

6. Витрати на охорону навколишнього природного середовища за видами природоохоронних заходів. Державна служба статистики України. 2021. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.05.2022).

7. Environmental Performance Index 2020. Режим доступу: <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/country/ukr> (accessed May 05, 2022).

8. Екологізація та декарбонізація промисловості: обмеження чи драйвер зростання? ECOBUSINESS GROUP. 2019. Режим доступу: <https://ecolog-ua.com/news/ekologizaciya-ta-dekarbonizaciya-promyslovosti-obmezhennya-chy-drayver-zrostannya> (дата звернення: 14.05.2022).

9. A European Green Deal. An official website of the European Union. Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en (accessed May 14, 2022).

10. Український експорт харчової продукції має відповідати сучасним екологічним трендам. AgroPolit.com. 2021. Режим доступу: <https://agropolit.com/news/21288-ukrayinskiy-eksport-harchovoyi-produktsiyi-maye-vidpovidati-suchasnim-ekologichnim-trendam> (дата звернення: 15.05.2022).

11. Європейський «зелений курс» – невідворотний для України. AgroPolit.com. (2021). Режим доступу: <https://agropolit.com/news/20028-yevropeyskiy-zeleniy-kurs-nevidvorotniy-dlya-ukrayini--zayava> (дата звернення: 15.05.2022).

12. В Україні озвучено деталі запровадження агросектором європейського «зеленого курсу» (Green Deal). AgroPolit.com. (2021). Режим доступу: <https://agropolit.com/news/20323-v-ukrayini-ozvucheni-detali-agrarnoyi-chastini-yevropeyskogo-zelenogo-kursu-green-deal> (дата звернення: 17.05.2022).

13. Імплементация Європейського «зеленого курсу» в інтересах українського аграрного сектору. AgroPolit.com. (2021). Режим доступу: <https://agropolit.com/blog/458-implementatsiya-yevropeyskogo-zelenogo-kursu-v-interesah-ukrayinskogo-agrarnogo-sektoru> (дата звернення: 17.05.2022).

14. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики. Київ: Видавництво “Заповіт”, 2020. 99 с.

References:

1. Berzina, S. V., Yareskovskaya, I. I. et al. (2017). *Environmental management systems: current trends and international standards*. K: Institute of Environmental Management and Sustainable Nature Management, 2017. 134 p. (in Ukrainian).

2. Sarkisian, L. G. (2020). Stimulating green exports in the context of European integration. *Central Ukrainian Scientific Bulletin. Economic sciences*, 2020, vol. 5(38), pp.56–66. (in Ukrainian).

3. Ogorodnik, R. P. & Ogorodnik, T. R. (2021). Greening of production and expansion of export opportunities of Ukraine in the conditions of association with the EU. *Professional scientific journal Economic Innovations*, 2021, no. 23(3(80), pp. 269–276. (in Ukrainian).

4. Movchan, V. & Shor, K. (2020). European green course: recommendations for business. Available at

<https://www.rac.org.ua/uploads/content/588/files/webfinal02arecommendations-for-businessua2020.pdf> (accessed April 12, 2022) (in Ukrainian).

5. Kharichkov, S. K., Krutyakova, V. I. (2014). Key guidelines of the innovative model of Ukraine's economy on the basis of sustainable nature management. *Economics: the realities of time. Scientific journal*, 2014. Available at <https://economics.net.ua/files/archive/2014/No2/175-183.pdf> (accessed May 05, 2022). (in Ukrainian).

6. Expenditures on environmental protection by types of environmental protection measures. (2021). State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed May 05, 2022) (in Ukrainian).

7. Environmental Performance Index 2020. (n.d.). Retrieved from <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/country/ukr> (accessed May 05, 2022).

8. Greening and decarbonization of industry: a constraint or a driver of growth? (2019). ECOBUSINESS GROUP. Available at <https://ecolog-ua.com/news/ekologizaciya-ta-dekarbonizaciya-promyslovosti-obmezheniya-chy-drayver-zrostannya> (accessed May 14, 2022). (in Ukrainian).

9. A European Green Deal (2019). An official website of the European Union. Available at https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en (accessed May 14, 2022).

10. Ukrainian food exports must meet modern environmental trends. (2021). AgroPolit.com. Available at <https://agropolit.com/news/21288-ukrayinskiy-eksport-harchovoyi-produktsiyi-maye-vidpovidati-suchasnim-ekologichnim-trendam> (accessed May 15, 2022). (in Ukrainian).

11. The European "green course" is inevitable for Ukraine. (2021). AgroPolit.com. Available at <https://agropolit.com/news/20028-yevropeyskiy-zeleniy-kurs-nevidvorotniy-dlya-ukrayini--zayava> (accessed May 15, 2022). (in Ukrainian).

12. Details of introduction of European "Green Deal" by agro-sector announced in Ukraine. (2021). AgroPolit.com. Available at <https://agropolit.com/news/20323-v-ukrayini-ozvucheni-detali-agrarnoyi-chastini-yevropeyskogo-zelenogo-kursu-green-deal> (accessed May 17, 2022). (in Ukrainian).

13. Implementation of the European "green course" in the interests of the Ukrainian agricultural sector. (2021). AgroPolit.com. Available at <https://agropolit.com/blog/458-implementatsiya-yevropeyskogo-zelenogo-kursu-v-interesah-ukrayinskogo-agrarnogo-sektoru> (accessed May 17, 2022). (in Ukrainian).

14. Ukraine's sectoral integration into the EU: preconditions, prospects, challenges. (2020). Kyiv: Zapovit Publishing House, pp. 99. Available at https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_ukr.pdf. (in Ukrainian).

Annotation

Pitel N. Y., Novak I. M.

Greening of Ukraine's agricultural production in the context of joining the European Green Course

This article is devoted to study of theoretical principles of green innovations of agricultural production in context of Ukraine's accession to European Green Route. The analysis of volume of funding for environmental protection measures revealed a generally positive trend for 2010–2020. However, the funds are directed mainly to current costs, rather than capital investment in introduction of environmentally friendly and resource-saving integrated technologies. Ukraine has a low level of

environmental efficiency: according to the Environmental Performance Index for 2020, with a score of 49.9, the country ranks 60th place among 180 countries.

Adaptation of Ukrainian agricultural production to the requirements of the European Green Route contains both potential opportunities and threats. Therefore, the government should provide effective programs to support greening and business structures must carry out technological modernization and implement an ecosystem approach to management, which should be based on the following factors: formation of sustainable competitive advantages, expanding sales geography, technological development, green innovations, reducing production costs and streamlining use of resources, weakening administrative control. To develop their own strategy of environmentally oriented management of domestic agricultural enterprises, it is advisable to use proposed sequence of development of environmental management system (according to the recommendations of the British standard BS 7750).

We have substantiated the priority areas of greening in the context of adaptation of Ukrainian agricultural production to the environmental requirements of the European Green Course. Among them are the following: introduction of mechanisms to encourage the greening of agribusiness, as well as compensation for reimbursement; development of institutional, economic, technical and technological support for the greening of the agricultural sector; maintaining the quality of natural resource potential and conservation of agrarian ecosystems; introduction of soil-protective agriculture and science-intensive agrarian ecotechnologies; optimization of the burden on the environment of agricultural producers. Their systematic implementation will allow achieving the optimal ratio of environmental and economic indicators.

Key words: greening, agricultural production, management, ecologically oriented production, European green course.

УДК: 330.837

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-275-283

ГЕНЕЗА ТЕОРІЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ЇХ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Б. О. ОХРИМЕНКО, аспірант

Уманський національний університет садівництва

В статті проведено вивчення основних теорій модернізації економіки. Встановлено важливу роль модернізації у формуванні економіки інноваційного типу. Визначено основні етапи виникнення теорій модернізації. Узагальнено основні підходи до систематизації теорій модернізації суспільства та виокремлено основні групи – економічні, психологічні, соціологічні, політичні, культурні і екологічні.

Ключові слова: інновації, модернізація, теорії модернізації, економіка.

Сучасний етап економічного розвитку України характеризується переходом від експортно-сировинної економіки до економіки інноваційного типу, одним з концептуальних напрямів якої є модернізація. Особливо

важливим є використання даної концепції для відбудови країни у післявоєнний період, що за умови значних інвестиційних впливів дозволить в короткий період часу не лише повернутись до довоєнних показників розвитку, а й загалом оновити економіку. Проте, огляд досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених з даного питання виявив значні розбіжності у розумінні суті поняття «модернізація», що вимагає більш детального вивчення та систематизації та є метою даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання модернізації економіки на сучасному етапі є надзвичайно актуальними, а тому їх вирішенню присвячені дослідження багатьох провідних вчених. Серед них доцільно виділити праці Єрешко Ю., Івашина О. Ф., Решетило В.П., Островського І.А. та ін. Але вивчення теорій модернізації, їх систематизація потребують більш детального дослідження.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, провідних спеціалістів у сфері модернізації суспільства.

Результати досліджень. В загальному вигляді термін «модернізація» є синонімом усіх видів прогресивних змін, що відбуваються в суспільстві. Так, на думку Р. Sztompka [1], концепція модернізації може застосовуватися до всіх історичних періодів, а її прикладом є залишення печер та будівництво перших укріплень, заміна візків на машини або друкарських машинок на комп'ютерні текстові редактори. Як «осучаснення» всіх сторін розвитку суспільства розуміє суть модернізації також відомий американський соціолог Shmuel N. Eisenstadt [2] та вітчизняні дослідники Ю. Єрешко і В. Товмасян [3].

Ряд авторів поняття модернізації пов'язують з комплексом соціальних, політичних, економічних, культурних та ментальних перетворень, що почалися в Західній Європі з XVI століття. Під ним розуміють процеси індустріалізації, урбанізації, раціоналізації, демократизації, поширення індивідуальності та мотивації розвитку, апофеоз розуму і науки. Модернізація в цьому сенсі означає процес перетворення традиційного або дотехнічного суспільства на суспільство, яке характеризується машинними технологіями [4].

Крім того, термін «модернізація» застосовується для опису зусиль відсталих і слаборозвинених країн, щоб наздогнати провідні, найбільш розвинені держави, співіснуючи з ними в той самий історичний період в рамках глобального суспільства. Залежно від підходу до соціальних змін використовуються такі терміни: теорія модернізації, неомодернізації та конвергенції тощо.

Цікавим є погляд W. Мооге, в якому зазначається, що «модернізація – це повне перетворення традиційного, домодернового суспільства в такі форми технології та пов'язані з ними соціальні організації, які характеризують передові, багаті та відносно політично стабільні нації Західного світу» [5]. Тобто, під модернізацією він розуміє рух до конкретних суспільств, розташованих у часі та просторі. Це процес змін до конкретних типів

соціальних, економічних і політичних систем, які розвивалися в Західній Європі, Північній Америці тощо.

Проте, таке вчення було актуальним лише у певні історичні періоди (XIX – XX ст.), і йому на зміну прийшло розуміння модернізації, яке не залежить від того, коли і де вона відбувається. Модернізація означає свідоме слідування стандартам, які населення вважає сучасними.

Детальний аналіз основних складових модернізації провів N. Smelser, який описував модернізацію як складний багатовимірний перехід, що охоплює шість областей:

- сфера економіки, в якій модернізація означає впровадження науки у виробництво, перехід від натурального господарства до комерційного, заміну сили людини і тварин неживою енергією і машинним виробництвом, спеціалізацію і концентрацію виробництва тощо;

- політична сфера, де модернізація пов'язана з переходом до системи влади, заснованої на виборчому праві, представництві, політичних партіях і демократії;

- сфера освіти, в якій процес модернізації тягне за собою ліквідацію неписьменності та посилення акценту на знаннях, отриманих здібностях і компетенціях;

- релігійна сфера, в якій модернізація означає секуляризацію (це вид змін у взаємовідносинах релігії з суспільством у напрямку звільнення від релігійного впливу);

- сімейна сфера – модернізація, тобто менша роль кровних зв'язків і більша функціональна спеціалізація сім'ї;

- сфера стратифікації, де модернізація означає акцент на виділенні шарів у суспільстві на основі мобільності та індивідуальних досягнень, а не атрибутів, приписуваних індивіду [6].

На думку більшості теоретиків модернізації, будь-яке суспільство на шляху до сучасності воно має пройти певні необхідні (а тому закономірні) етапи розвитку. Всі суспільства відрізняються між собою швидкістю змін і виникненням супутніх ефектів у вигляді драм і конфліктів, причинами яких є культурні, політичні та економічні відмінності. Враховуючи еволюційну теорію, згідно з якою зміни є неминучим природним процесом, який можна лише тимчасово пригальмувати або зупинити, головне питання полягає в тому, щоб виявити фактори, які стримують зростання слаборозвинених суспільств. Таким чином, феномен модернізації є спонтанним явищем, яке виникає знизу. Передумовою модернізації є співіснування різноманітних суспільств, і ті суспільства, що знаходяться на нижчому рівні розвитку, повинні або модернізуватися, або зникнути.

Слід зазначити, що поряд з еволюційним підходом до модернізації суспільства – «знизу – вгору», деякими авторами модернізація розглядалася як процес «зверху – вниз», що ініційований і контрольований освіченими політичними елітами, які намагалися вивести свої країни з відсталості за допомогою свідомих, спланованих заходів. Як правило, найрозвиненіші

суспільства західного, капіталістичного світу ставали моделлю, яку вони проводили. Такі підходи, на наш погляд, можна назвати раціоналістичними.

Дослідження основних теорій модернізації дозволяє систематизувати їх у наступні групи: економічні, психологічні, соціологічні, політичні і культурні. Крім цього, враховуючи останні тенденції розвитку суспільства та спрямованість людства до сталого розвитку, пропонуємо окремо виділити екологічну теорію модернізації (рис. 1).



Рис. 1. Основні підходи до систематизації теорій модернізації суспільства

Примітка: сформовано автором

Економічні теорії модернізації передбачають інноваційний розвиток економіки на основі:

- розробки і впровадження новітніх технологічних і управлінських досягнень у всіх галузях і сферах господарства країни;
- поглиблення суспільного поділу праці;
- удосконалення організаційно-економічних суб'єктів господарювання;
- здійснення діджиталізації економіки;
- раціональне використання трудових ресурсів та удосконалення системи мотивації;
- удосконалення інституційних засад розвитку економіки тощо [7–10].

Психологічні теорії модернізації зосереджені переважно на спробах виявлення індивідуальних і особистісних факторів розвитку. Психологи намагаються встановити ті характеристики «сучасної людини», які у сукупності прискорюють ріст і розвиток суспільства загалом. У сфері людської психіки модернізація, на думку багатьох авторів, означає підвищення індивідуальної сприйнятливості до змін і нововведень, бажання досягти успіху та реалізувати себе. До найважливіших рис особистості сучасних людей, які впливають на модернізацію суспільства, зокрема, належать:

- відкритість до нового досвіду;

- готовність до свідомого сприйняття соціальних змін;
- здатність людини збирати інформацію та вміння використовувати знання у здійсненій своїй діяльності;
- високі освітні та професійні прагнення;
- універсализм і оптимізм у поведінці і т.д. [11, 12].

Авторів соціологічних теорій модернізації, у свою чергу, цікавить вплив позаіндивідуальних та позаекономічних факторів на економічне зростання. За їх словами, модернізація призводить до змін у таких напрямках:

- виникнення нових соціальних ролей та нових типів соціальних відносин;
- еволюція інституцій та їх функцій;
- поява нових норм поведінки в суспільстві;
- зміни в професійній диференціації та диверсифікації структури суспільства;
- зміни у родинних структурах;
- зростання мобільності соціальних груп тощо [13, 14].

У політичній сфері модернізація характеризується: розвитком різноманітних владних структур, їх ролей та інститутів; розширенням сфери діяльності центрів правових, адміністративних, парламентських і партійних органів; зміну політичної ідентичності та зростання ступеня залучення населення до політичних процесів. Це також означає послаблення ролі традиційних еліт, правителів і лідерів, а також пов'язаних з ними інститутів.

Щодо впливу культури на модернізацію суспільства, то серед основних характеристик даного процесу можна відзначити ослаблення традиційних культурних еліт, поширення писемності та світської освіти, формування груп інтелігенції, розширення мас-медіа та соціальних мереж, що супроводжується збільшенням можливостей використання засобів масової інформації і тд.

На наш погляд, надзвичайно важливим фактором модернізації в сучасних умовах є оптимальні екологічні рішення. Так, останніми роками все більше значення надається охороні навколишнього середовища, раціональному природокористуванню, використанню альтернативних джерел енергії, кліматичним змінам, збереженню біорізноманіття [15]. Тому концепція модернізації має також включати всі види діяльності, спрямовані на обмеження негативного впливу виробництва на природне середовище, навіть якщо вони не призводять ні до збільшення обсягів виробництва, ні до зниження собівартості продукції. Але в такому випадку умовою є зниження витрат на, які несе чи може зазнати все суспільство внаслідок погіршення стану навколишнього середовища. Ці витрати можуть, наприклад, виникати внаслідок забруднення ґрунту, води та повітря (хвороби, рекультивация ґрунту, очищення води), ерозії ґрунту та погіршення цінностей ландшафту. Тому вирішення екологічних проблем сприяє модернізації і виробництва, і суспільства.

Загалом, в Енциклопедії інновацій [16] вказується, що термін модернізація в перекладі з англійської мови означає осучаснення, а з французької – новітній. Тобто, на наш погляд, поєднання даних перекладів можна тлумачити як процеси оновлення до сучасних вимог суспільства. Вони задають напрямок

діяльності для створення нових рішень, натхнених сучасним підходом до всього, що пов'язано з позитивною діяльністю людини. Аналогічної точки зору дотримуються і укладачі «Економічної енциклопедії» [17]. Проте на думку авторів «Політичного словника», важливими елементами модернізації є також трансформація суспільства через активізацію певних інститутів; соціальну мобілізацію; розширення політичної, соціальної та економічної участі громадян; поширення ідеології узгодженого вільного підприємництва тощо [18].

Більш широке тлумачення поняття модернізації надає Вікіпедія, в якій зазначається, що «це перехід від традиційного аграрного суспільства до світського, міського й індустріального» за рахунок спрямованої трансформації суспільства [19]. Слід зазначити, що деякі автори під модернізацією розуміють заміну старого виробничого потенціалу новим, підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції, усунення найважчих робіт і, як наслідок, зростання ефективності виробництва. Крім цього, модернізація передбачає впровадження сучасних машин, приладів, транспортних засобів, а також сучасних методів виробництва та організації праці, що забезпечує більш високу ефективність.

Так, наприклад, Бужимська К.О. зазначає, що модернізація економіки – це «технологічні, структурні та інституційні зміни в економіці, які призводять до зростання якості і продуктивності праці, підвищенню частки високотехнологічних виробництв в структурі ВВП, якості життя населення і в кінцевому підсумку конкурентоздатності країни в глобальній економіці» [20]. Її підтримують М. Рогоза та О. Кузьменко, які розуміють під даним поняттям «проведення структурних, технологічних, інституціональних змін в національній економіці, що спрямовані на підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення розвитку в довгостроковій перспективі» [21].

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що модернізаційні процеси завжди супроводжували людство. Сама модернізація означала зміни, основним завданням яких було полегшення людського існування. Формування і розвиток суспільних відносин, а потім і диференціація добробуту суспільств привели до еволюції концепції модернізації.

Література:

1. Sztompka P. Socjologia zmian społecznych. Wydawnictwo Znak. Kraków, 2005.
2. Eisenstadt S. N. Tradition, change, and modernity. John Wiley & Sons. 1973. 151 p.
3. Єрешко Ю. О., Товмасян В. Р. Теорія модернізації як концептуальна засада формування фінансової політики підприємства. *Економіка та держава*. 2020. № 11. С. 41–46.
4. Чухно А. А. Модернізація економіки та економічна теорія. *Економіка України*. 2012. Вип. 10. С. 24–33.
5. Moore W. E. Social Change. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1963.

6. Smelser N. J., Processes of social change. *Sociology: An Introduction*. New York: Wiley, 1973.
7. Івашина О. Ф. Інституціональне середовище економічної модернізації. *Бізнес Інформ*. 2014. № 7. С. 18–22.
8. Циганов С. А., Сизоненко В. О. Інноваційна модернізація економіки як основа реалізації національних економічних інтересів. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій»*. 2015. Вип. 4. С. 101–108.
9. Решетило В. П., Островський І. А. Глобальні виклики структурної модернізації економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 38–43.
10. Касич А. О. Модернізаційні процеси в Україні в контексті світового досвіду. *Економіка України*. 2017. № 9. С. 38–58.
11. Лисенко Я. О. Психологічне забезпечення модернізації процесів управління металургійним виробництвом. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія*. 2017. Вип. (55). С. 124–133.
12. Ляховець О. О. Витоки теорії модернізації та її місце в економічній науці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. Вип. 10. С. 34–36.
13. Звіт про науково-дослідну роботу «Модернізація національної інноваційної системи України в умовах цивілізаційних трансформацій». Кривий Ріг, 2014. 345 с.
14. Заяць Т. А. Модернізація соціально-трудових відносин України: пріоритетні напрями та принципи реалізації. *Демографія та соціальна економіка*. 2013. № 2. С. 179–192.
15. Бурляй А. П. Організаційно-економічні засади екологізації аграрної сфери економіки України: монографія. Умань. Видавець «Сочінський М. М.», 2019. 348 с.
16. Борисенко П. А. Енциклопедія інновацій та наукоємного виробництва: довідник. Запоріжжя: СТАТУС, 2018. 324 с.
17. Економічна енциклопедія: у 3 томах. Т. 2. Київ: Академія, 2001. 848 с.
18. Політологічний енциклопедичний словник. Київ: Генеза, 1997. 400 с.
19. Теорія модернізації. Вільна енциклопедія «Вікіпедія». Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97. Дата звертання: 05.05.2022.
20. Бужимська К. О. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект. *«Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування*. 2009. Вип. 3 (49). С. 214–217.
21. Рогоза М. Є., Кузьменко О. К. Модернизация экономики Украины в контексте неоиндустриальных преобразований. *Вестник экономической науки Украины*. 2017. Вип. 1 (32). С. 15–28.

References:

1. Sztompka, P. (2005). *Socjologia zmian społecznych*. Kraków: Wydawnictwo Znak, 2005. (in Polish).

2. Eisenstadt, S. N. (1973). Tradition, change, and modernity. John Wiley & Sons, 1973. 151 p.
3. Yereshko, Y. O., Tovmasyan, V. R. (2020). Theory of modernization as a conceptual basis for the formation of financial policy of the enterprise. *Economy and state*, 2020, no. 11, pp. 41–46. (in Ukrainian).
4. Chukhno, A. A. (2012). Modernization of economics and economic theory. *Economy of Ukraine*, 2012, no. 10, pp. 24–33. (in Ukrainian).
5. Moore, W. E. (1963). *Social Change*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1963.
6. Smelser, N. J. (1973). Processes of social change. *Sociology: An Introduction*. New York: Wiley, 1973.
7. Ivashina, O. F. (2014). Institutional environment of economic modernization. *Business Inform*, 2014, no. 7, pp. 18–22. (in Ukrainian).
8. Tsiganov, S. A., Sizonenko, V. O. (2015). Innovative modernization of the economy as a basis for the realization of national economic interests. *Bulletin of Dnipropetrovsk University. Innovation Management Series*, 2015, iss. 4. pp. 101–108. (in Ukrainian).
9. Reshetylo, V. P., Ostrovsky, I. A. (2018). Global challenges of structural modernization of Ukraine's economy. *Global and national economic problems*, 2018, iss. 23, pp. 38–43. (in Ukrainian).
10. Kasich, A. O. (2017). Modernization processes in Ukraine in the context of world experience. *Ukraine economy*, 2017, no. 9, pp. 38–58. (in Ukrainian).
11. Lysenko, Ya. O. (2017). Psychological support for the modernization of metallurgical production management processes. *Bulletin of the Kharkiv National Pedagogical University named after G. S. Skovoroda. Psychology*, 2017, no. 55, pp. 124–133. (in Ukrainian).
12. Lyakhovets, O. O. (2013). The origins of the theory of modernization and its place in economics. *Investments: Practice and Experience*, 2013, no. 10, pp. 34–36. (in Ukrainian).
13. Report on research work "Modernization of the national innovation system of Ukraine in terms of civilizational transformations" (2014). Kryvyi Rih, 2014. 345 p.
14. Zayats, T. A. (2013). Modernization of social and labor relations of Ukraine: priority areas and principles of implementation. *Demography and social economy*, 2013, no. 2, pp. 179–192. (in Ukrainian).
15. Burliai, A. P. (2019). *Organizational and economic principles of greening the agricultural sector of Ukraine*. Uman. Publisher "Sochinsky M. M.", 2019. 348 p. (in Ukrainian).
16. Borisenko, P. A. (2018). *Encyclopedia of innovations and science-intensive production*. Zaporozhye: STATUS, 2018. 324 p. (in Ukrainian).
17. Economic Encyclopedia: in 3 volumes (2001). Kyiv: Academy, 2001. 848 p. (in Ukrainian).
18. Political science encyclopedic dictionary (1997). Kyiv: Genesis, 1997. 400 p. (in Ukrainian).
19. Theory of modernization. Free encyclopedia "Wikipedia". URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%8F_%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97. Date of application: 05.05.202

20. Buzhymyska, K. O. (2009). Modernization of the economy: technological and structural aspect. *"Bulletin of ZhSTU": Economics, Management and Administration*, 2009, no. 3 (49), pp. 214–217. (in Ukrainian).

21. Rogoza, M. E., Kuzmenko, O. K. (2017). Modernization of the economy of Ukraine in the context of neo-industrial transformations. *Bulletin of Economic Science of Ukraine*, 2017, no. 1 (32), pp. 15–28. (in Ukrainian).

Annotation

Okhrymenko B.

Genesis of modernization theories and their role in the development of Ukrainian economy.

The current stage of Ukraine's economic development is characterized by the transition from an export-based economy to an innovative economy, one of the conceptual areas of which is modernization.

It is established that in general the term "modernization" is synonymous with all kinds of progressive changes taking place in society. the notion of modernization is associated with a complex of social, political, economic, cultural and mental transformations that began in Western Europe in the sixteenth century. It is determined that any society on the way to the present must go through certain necessary stages of development. There is an evolutionary theory of modernization, according to which change is an inevitable natural process that can only be temporarily slowed down or stopped, the main question is to identify factors that hinder the growth of underdeveloped societies. Thus, the phenomenon of modernization is a spontaneous phenomenon that arises from below.

Along with a bottom-up evolutionary approach to modernizing society, modernization was seen as a top-down process initiated and controlled by educated political elites who sought to bring their countries backward through conscious, planned action. As a rule, the most developed societies of the Western, capitalist world became the model they pursued. Such approaches, in our opinion, can be called rationalistic.

The study of the basic theories of modernization allows us to systematize them into the following groups: economic, psychological, sociological, political and cultural. In addition, taking into account the latest trends in society and the orientation of mankind to sustainable development, we propose to highlight the environmental theory of modernization. Thus, the research allows us to conclude that modernization processes have always accompanied mankind. Modernization itself meant change, the main task of which was to facilitate human existence. The formation and development of social relations, and then the differentiation of the welfare of societies led to the evolution of the concept of modernization.

Key words: innovations, modernization, theories of modernization, economics.

АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ: РИЗИКИ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

А. П. БУРЛЯЙ, доктор економічних наук

О. Л. БУРЛЯЙ, кандидат економічних наук

І. І. ПОБЕРЕЖЕЦЬ, кандидат технічних наук

Р. О. ЖУРАВЕЛЬ, аспірант

Уманський національний університет садівництва

В статті проведено аналіз міграційних процесів в Україні. Встановлено, що міграція є невід'ємною частиною сучасного суспільства. Визначено основні типи міграції та фактори, що впливають на неї. Проведено аналіз міграції в Україні з початку воєнної агресії 24.02.2022 р. та спрогнозовано ризики для економіки країни

Ключові слова: міграція, економіка, ризики, типи міграцій, аналіз міграційних процесів.

Постановка проблеми. Сьогодні міграції є обов'язковим атрибутом практично кожної країни світу. З самого початку історії люди мігрували в різних напрямках та по різних причинах – починаючи від пошуку можливостей для задоволення основних життєвих потреб, таких як їжа чи земля для обробітку, через збройні конфлікти, переслідування, і закінчуючи бажанням збільшити заробітки, змінити середовище, дізнатися про культуру або ж отримати освіту. Полегшення умов виїзду за кордон в останні роки (за винятком періоду пандемії, пов'язаної із Covid 19) сприяли зростанню інтересу та фактичному збільшенню чисельності мігрованих осіб. Проте особливої актуальності питання міжнародної міграції набуло із початком воєнної агресії росії в Україну, що вимагає додаткових досліджень процесів, що відбуваються на функціонування вітчизняного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міграції населення, дослідження їх причин є актуальними вже не одне десятиліття. Їх вирішенню присвячені праці багатьох провідних вітчизняних та закордонних вчених. Серед них доцільно виділити праці Дж. С. Беккера, П. Безуглого, М. Долішнього, В. Онікієнка, О. Позняка, Е. Равенштайна, П. Самуельсона, С. Сассена, О. Хомри та ін. Але актуалізація проблем в контексті масової міграції населення України внаслідок воєнної агресії країни потребує більш детального дослідження.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, провідних спеціалістів у сфері міграції та формування ринку праці.

Результати досліджень. В загальному вигляді термін «міграція» в перекладі з латинської мови «*migratio*» означає «переміщення». Міграції – це конкретні подорожі або переміщення людей, які мають на меті змінити місце перебування або проживання на певний період часу або постійно.

Згідно із визначенням Міжнародної організації з міграції (International Organization for Migration IOM), міграція – це «переміщення особи або групи осіб через міжнародний кордон (міжнародна міграція), або всередині держави (внутрішня міграція), що охоплює будь-який вид переміщення людей, незалежно від його тривалості, склад і причини» [1]. Це широке визначення охоплює всі форми міграції (добровільна/примусова міграція, внутрішня/міжнародна міграція, довгострокова/короткострокова міграція), різні мотиви міграції (міграція через політичні переслідування, конфлікти, економічні проблеми, погіршення стану навколишнього середовища або їх поєднання) тощо. Генеральний директор IOM Antonio Vitorino у Звіті за 2021 рік зазначив, що кількість міжнародних мігрантів у світі за період з 1970 року по 2020 рік зросла більш як у 3,3 рази – з 84 мільйонів до 281 мільйона [2].

Енциклопедично-словникові видання України пропонують наступні визначення поняття «міграція»:

- переміщення людей, етносів, їхніх частин або окремих представників, пов'язане із зміною постійного місця проживання або з поверненням до нього – економічна енциклопедія [3];
- переміщення населення, трудових ресурсів, капіталу, тварин, генів тощо з одного місця до іншого – енциклопедія сучасної України [4];
- в широкому значенні – процес просторового переміщення людей між поселеннями, регіонами, країнами. У вузькому значенні – сукупність переселень людей, пов'язаних зі зміною ними місця проживання на постійно чи на порівняно довготривалий строк, що приводять до зміни територіального розміщення населення – короткий соціологічний словник [5];
- механічні переміщення людей через кордони тих чи інших територій зі зміною місця проживання назавжди, на більш-менш тривалий час або з регулярним поверненням до нього [6].

Узагальнюючи праці вітчизняних вчених необхідно відзначити, що вони під міграцією населення, насамперед, розуміють коротко- або довготривалі переміщення людей всередині країни або за її межі з різних причин з метою тимчасової або постійної зміни місця проживання [7–9].

Безуглий П. узагальнив основні характеристики, що притаманні міграції – це зафіксований факт переміщення; постійна або тимчасова зміна місця проживання та (або) роботи; перетин кордонів певних територій; постійне або тимчасове перебування на новому місці знаходження; відсутність на попередньому місці перебування; зміна правового статусу мігранта; правове регулювання приймаючої території [10].

Міграція також пов'язана з кількома найпоширенішими критеріями:

- критерій часу, який стосується часу перебування населення в іншому місці. Це дозволяє виділити переважно туристів, що зупиняються сезонно і в певний час в країні, відмінний від мігрантів;
- критерій діяльності, тобто виконання будь-якої діяльності, наприклад, робота на новому місці перебування;
- просторовий критерій, пов'язаний з переміщенням людей на певну відстань;
- критерій перебування, що стосується зміни місця проживання постійно або тимчасово.

При цьому характер міграції може бути примусовим, добровільним або зовнішнім і внутрішнім. Міграції можна розділити на зовнішні та внутрішні міграції. Перші стосуються переміщення людей з однієї країни в іншу і можуть приймати різні форми, наприклад:

- еміграція – постійна міграція населення даної країни в іншу;
- імміграція – прибуття людей до певної країни на визначений період часу;
- рееміграція – повернення людей в країну після тимчасового перебування за кордоном;
- репатріація – повернення на батьківщину після тривалого вимушеного періоду перебування за межами своєї країни, наприклад, з політичних причин;
- депортація – примусове вивезення людей з країни.

В світовому розрізі найбільша кількість міжнародних мігрантів за останнє десятиріччя зосередилась в країнах Європи та Азії (рис. 1).

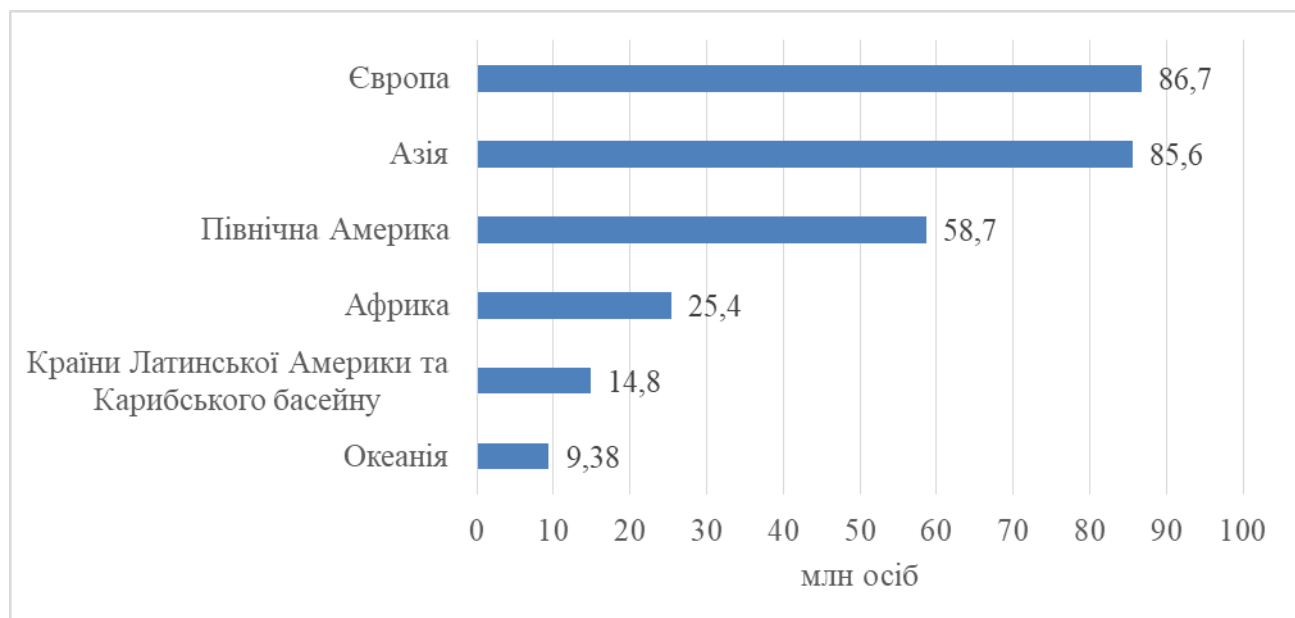


Рис. 1. Кількість міжнародних мігрантів на початку 2021 року, млн. осіб

Примітка: побудовано авторами за даними ІОМ

На третьому місці йдуть країни Північної Америки з майже 59 мільйонами міжнародних мігрантів у 2020 році, або 21 % світової кількості

мігрантів. Африка складає 9 %, Латинська Америка та Карибський басейн – 5 % і Океанія – 3 % загальної кількості мігрантів.

Якщо порівнювати з чисельністю населення в кожному регіоні, то частка міжнародних мігрантів у 2020 році була найвищою в Океанії, Північній Америці та Європі, де міжнародні мігранти становили відповідно 22 %, 16 % і 12 % від загальної кількості населення.

Слід зазначити, що міжнародна міграція не є однорідною в усьому світі, вона формується під впливом економічних, географічних, демографічних та інших факторів, що призводить до формування різних міграційних моделей.

Щодо міжнародної міграції українців, то до початку воєнної агресії 24.02.2022 року за даними Міністерства соціальної політики, в 2019–2021 роках пересічно налічувалося близько 3 млн мігрантів. В окремі періоди, під час сезонних робіт, було 7–9 млн мігрантів [11]. Середній вік українських мігрантів становив 18–29 років – близько 60 % від загальної чисельності. Серед головних причин – задоволення мінімальних потреб сім'ї (50 % опитаних); 27 % хотіли полишити країну заради самореалізації та 17 % – через відсутність перспектив в Україні [11]. Основним видом міжнародної міграції українців була трудова міграція – Україна посідала 8 місце у списку країн, громадяни яких виїжджають на роботу за кордон.

Проте, з початком війни ситуація із міжнародною міграцією українців кардинально змінилась – люди втікали за межі країни з метою захисту свого життя та життя своїх дітей. За даними ІОМ від 24.05.2022 року з України виїхали близько 8,3 млн людей. Більшість із них поїхали до Польщі (3,6 мільйона громадян), понад мільйон українців виїхали в росію. Крім цього, спостерігається депортація громадян до рф із захоплених територій.

Згідно з проведеними опитуваннями даної організації близько 43 % респондентів мають намір залишитися в Польщі, Німеччині, Румунії, Словаччині тощо. Серед опитуваних близько 42 % становлять діти і 10 % – люди похилого віку. Тобто значна частина мігрантів з різних причин буде намагатися вкорінитися за межами України. На думку генерального директора Київського міжнародного інституту соціології В. Паніотто, перша хвиля воєнної міграції може спричинити другу хвилю, оскільки по закінченню війни буде спостерігатися воз'єднання сімей і кількість остаточних мігрантів може становити близько 5 млн осіб [12]. Більшість країн не тільки відкрили для українських дітей школи, а й надають їм спеціальні пільгові умови для відвідування культурних та мистецьких об'єктів. Іншою категорією громадян, які не поспішають повертатися, є студенти. Вони хочуть завершити навчання в країнах нинішнього перебування, де освітній процес має менше ускладнень, ніж в Україні. Крім того, країни активно залучають українську молодь на ринок праці і вона там успішно адаптується.

Зрозуміло, що тривала війна матиме згубні наслідки для економіки і попит на працю та її вартість знижуватимуться. Це стримуватиме вимушених мігрантів від повернення в Україну.

Звісно, це негативно вплине на економіку повоєнної України. Це також призведе до старіння нації, адже молоде покоління та працездатне населення виїжджає закордон; до відтоку трудових ресурсів, впливу інтелектуального потенціалу та нестачі висококваліфікованих спеціалістів; до зменшення кількості населення та руйнування сімейних відносин, традицій та культури тощо. Також передбачається звуження потенційних можливостей інноваційно-технологічних розробок за рахунок еміграції інтелектуальної еліти та скорочення віддачі від інвестицій в людський капітал, освіту.

Ці та інші наслідки міжнародної міграції будуть негативно впливати на всі, без виключення, галузі економіки, включаючи сільське господарство. Адже аграрна сфера є ключовою галуззю в повоєнний час для забезпечення продовольчої безпеки не лише нашої країни, а й багатьох країн світу. У звіті ООН про вплив війни в Україні на торгівлю та розвиток зазначається, що високі ціни на зернові, енергоресурси, добрива та логістику, порожні зернові сховища, а також наслідки пандемії Covid-19 загрожують продовольчою кризою та голодом для мільйонів людей. В контексті зазначеного існують ризики негативного впливу вимушеної міжнародної міграції на агровиробництво.

Необхідно відмітити також про складну ситуацію із внутрішніми міграціями України. Внутрішні міграції стосуються переміщень всередині країни, наприклад, із села в міста, з міста в село, з міста в міста і з села в село. Загалом, понад 8 млн людей внутрішньо переміщено в Україні через війну, які потребують створення умов для життєдіяльності, працевлаштування тощо.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що міграції є невід’ємною частиною сучасного світового укладу. Є різні причини міграції, основні з яких – економічні проблеми, політичні переслідування, самореалізація тощо. Проте, однією з найголовніших причин – є пошук захисту від воєнних дій. Так, воєнна агресія РФ проти України спричинила хвилю міжнародну міграції у розмірі близько 5 млн осіб та внутрішню міграцію понад 8 млн переселених громадян. Це несе значні ризики ефективного функціонування економіки країни.

Література:

1. International Organization for Migration. URL: https://ec.europa.eu/home-affairs/pages/glossary/migration_en. Дата звертання 16.05.2022.
2. World Migration Report. URL: <https://worldmigrationreport.iom.int/>. Дата звертання 22.05.2022.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Відп. ред. С. В. Мочерний. К.: Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.
4. Енциклопедія сучасної України. Режим доступу: <https://esu.com.ua/search.php?surname=%D0%BC%D1%96%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.
5. Соціологія: короткий енциклопедичний словник. Режим доступу: <https://subject.com.ua/sociology/dict/273.html>. Дата звертання – 22.05.2022.
6. Бакаєв О. В., Римаренко Ю. *Міграція. Юридична енциклопедія*. У 6 т. Київ, 1998–2004.

7. Сьомченко В. В., Рубан А. А. Аналіз внутрішнього та зовнішнього міграційного руху населення України. *Економіка і суспільство*, 2018. № 16. С. 959–964.
8. Грищенко Н. І., Лясота Л. І. Теорії міграції населення та їх значення для вивчення міграційних настроїв у ХХІ ст. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право*. 2021. Вип. 2 (50). С. 15–21.
9. Шкурат М., Павлоцька К. Аналіз стану процесу міграції українського населення в розрізі внутрішньодержавного та міжнародного рівнів. *Галицький економічний вісник Тернопільського національного технічного університету*. 2021. Вип. 72(5). С. 110–118.
10. Безуглий П. Теоретичні засади дослідження міграційних процесів. *Політичне життя*. 2018. № 1. С. 5–13.
11. Трудова міграція: скільки українців працювали за кордоном в 2019-2021 роках. Офіційний сайт Слово і діло: <https://www.slovoidilo.ua/2021/03/18/infografika/suspilstvo/trudova-mihracziya-skilky-ukrayincziv-pracyuvaly-kordonom-2019-2021-rokakh>.
12. На Україну очікує друга хвиля еміграції: виїжджатимуть чоловіки та люди старшого віку соціолог. Офіційний сайт Громадське: <https://hromadske.ua/posts/na-odeshini-kerivnik-blagodijnogo-fondu-namagavsya-prodati-gumanitarku-yaka-priznachalasya-dlya-vijskovih-sbu>.

References:

1. International Organization for Migration. URL: https://ec.europa.eu/home-affairs/pages/glossary/migration_en.
2. Word Migration Report. URL: <https://worldmigrationreport.iom.int/>.
3. Economic Encyclopedia: In three volumes. Vol. 2 (2001). / Editor: S. V. Mocherny. K.: Publishing Center "Academy", 2001. 848 p.
4. Encyclopedia of modern Ukraine. URL: <https://esu.com.ua/search.php?surname=%D0%BC%D1%96%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.
5. Sociology: a short encyclopedic dictionary. URL: <https://subject.com.ua/sociology/dict/2022>.
6. Bakaev, O. V., Rymarenko, Y. *Migration. Legal encyclopedia*. In 6 vols. Kyiv. 1998–2004. (in Ukrainian).
7. Siomchenko, V. V., Ruban, A. A (2018). Analysis of internal and external migration of the population of Ukraine. *Economics and Society*, 2018, no. 16, pp. 959–964. (in Ukrainian).
8. Grishchenko, N. I., Lyasota, L. I. (2021). Theories of population migration and their significance for the study of migratory attitudes in the XXI century. *Bulletin of NTUU "KPI". Politology. Sociology. Right*, 2021, iss. 2 (50), pp. 15–21. (in Ukrainian).
9. Shkurat, M., Pavlotska, K. (2021). Analysis of the state of the migration process of the Ukrainian population in terms of domestic and international levels. *Galician Economic. Bulletin of Ternopil National Technical University*, 2021, no. 72 (5), pp. 110–118. (in Ukrainian).
10. Bezugly, P. (2018). Theoretical foundations of migration processes. *Political Life*, 2018, no. 1, pp. 5–13. (in Ukrainian).

11. Labor migration: how many Ukrainians worked abroad in 2019-2021. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/03/18/infografika/suspilstvo/trudova-mihracziya-skilky-ukrayincziv-pracyuvaly-kordonom-2019-2021-rokax>.

12. The second wave of emigration is waiting for Ukraine: men and elderly people will leave sociologist. URL: <https://hromadske.ua/posts/na-odeshini-kerivnik-blagodijnogo-fondu-namagavsya-prodati-gumanitarku-yaka-priznachalasya-dlya-vijskovih-sbu>.

Annotation

Burliai A., Burliai O., Poberezhets I., Zhuravel R.

Analysis of migration processes: risks for Ukrainian agriculture

Today migration is a must for almost every country in the world. Population migration is primarily understood as short- or long-term movements of people inside or outside the country for various reasons in order to temporarily or permanently change their place of residence.

Migrations can be divided into external and internal migrations. International migration is not uniform throughout the world, it is formed under the influence of economic, geographical, demographic and other factors, which leads to the formation of different migration models.

There are various reasons for migration, the main of which are economic problems, political persecution, self-realization, and so on. However, one of the main reasons is the search for protection from hostilities. Thus, Russia's military aggression against Ukraine caused a wave of international migration of about 5 million people and internal migration of more than 8 million displaced people. This carries significant risks to the efficient functioning of the country's economy.

Of course, this will negatively affect the economy of post-war Ukraine. It will also lead to the aging of the nation, as the younger generation and able-bodied people go abroad; to the outflow of labor resources, the outflow of intellectual potential and the lack of highly qualified specialists; to the reduction of the population and the destruction of family relations, traditions and culture, etc. It also envisages narrowing the potential of innovation and technological development through the emigration of the intellectual elite and reducing the return on investment in human capital and education.

These and other consequences of international migration will negatively affect all sectors of the economy, without exception, including agriculture. After all, the agricultural sector is a key sector in the postwar period to ensure food security not only in our country but also in many countries around the world. The UN report on the impact of the war in Ukraine on trade and development states that high prices for grain, energy, fertilizers and logistics, empty grain storages, and the effects of the Covid-19 pandemic threaten the food crisis and famine for millions. In this context, there are risks of the negative impact of forced international migration on agricultural production.

Key words: migration, economics, risks, types of migration, analysis of migration processes.

ДІДЖИТАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ У СОЦІАЛЬНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

М. І. МАЛЬОВАНИЙ, доктор економічних наук

О. Т. ПРОКОПЧУК, доктор економічних наук

Ю. В. УЛЯНИЧ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті розглядається вагомість діджитал-технологій в секторі соціального забезпечення. Вивчено поняття діджиталізація та виокремлено власне його трактування у соціальному забезпеченні як процес систематизації, використання, обробки інформації у цифровий формат із метою вдосконалення обслуговування споживачів у середовищі захисту громадян. Досліджено основні завдання соціального захисту в Україні. Розглянуто чинники, що впливають на розвиток діджиталізації в Україні. Проаналізовано проблематику становлення діджиталізації соціального забезпечення в Україні та запропоновано шляхи її покращення.

Ключові слова: діджиталізація, діджитал-технології, соціальне забезпечення, інформація, соціальний захист.

Постановка проблеми. Нині становлення світового ринку соціальних послуг зумовлено розвитком діджитал-технологій і нововведеннями внаслідок технологічних змін. У розвинутих країнах світу прослідковується тенденція вдосконалення та розбудови ринку соціальних послуг. Процес надання сучасної соціальної послуги передбачає не лише використання переваг Інтернету, а й використання всіх переваг діджиталізації, залучення широкого спектра соціальних медіа та інформаційних технологій.

Зміни в соціальній сфері пов'язані з процесами інформатизації, які враховують ресурсні можливості життєдіяльності окремих груп людей, і є процесом розширеного виробництва і відтворення соціальних змін, які відбуваються в сучасному суспільстві на основі перспективних інформаційних технологій. Для більшості країн світу наразі характерне проникнення діджиталізації в усі сфери життя суспільства. Поряд з розвитком та проникненням процесів діджиталізації зменшується частка традиційної економіки. Тренд сучасності це створення діджитал-економіки та діджитал-суспільства. Через відсутність однозначного трактування цих понять кожна країна вкладає власне бачення та власний комплекс показників діджиталізації для оцінки її ймовірних впливів на розвиток сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління соціальним забезпеченням постійно привертала увагу науковців, урядовців, представників громадськості з позиції збереження людського потенціалу, а останнім часом набула нових аспектів під впливом виникнення загроз,

обумовлених зростанням темпів цифровізації, діджиталізації та як наслідок вивільненням робочої сили в багатьох галузях економіки.

Так, різні аспекти цієї проблематики відображено у працях: Н. Брюховецької, А. Гуренко, А. Дегучі, О. Десятнюк, Б. Депутата, І. Васильчук, М. Репецької, Д. Руснак, В. Рябець, В. Кохан, С. Король, М. Петрова, О. Сенкевича, О. Сохацької, Г. Соколова, Н. Терлецької, О. Тарасенка, М. Устенко, О. Черних, Ч. Хіраї, І. Шевчука та ін. Враховуючи наукові дослідження у цій царині вважаємо, що питання впровадження елементів діджиталізації у соціальному забезпеченні та готовності населення до цих процесів потребує поглиблення.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних науковців, провідних вчених та практиків у сфері цифровізації та діджиталізації соціального сектору економіки. В процесі дослідження використовувались загальнотеоретичні методи. При дослідженні теоретичних аспектів діджиталізації використано системний метод. При дослідженні новочасності поняття діджиталізації та соціальних послуг використано метод аналізу. За допомогою абстрактно-логічного методу – обґрунтовано і викладено висновки та пропозиції стосовно розвитку соціального забезпечення на основі діджиталізації

Результати дослідження. Випробування українського суспільства останніми роками пандемією коронавірусу підштовхнули зробити колосальний стрибок у напрямку його діджиталізації. Якщо раніше до епідемії та карантину не всі розуміли навіщо всі ці новації пов'язані з послугами та документообігом у смартфоні, то зараз суспільство прийшло до усвідомлення, що це не примха і не данина моді, а нормальна модель розвитку сучасної розвинутої держави, яка хоче стати простою і доступною для своїх громадян, насамперед, зменшити бюрократію та корупційні ризики. Українська держава прагне забезпечити людей доступними та зрозумілими послугами й сервісами і працює над реалізацією цих завдань останні роки. Діджиталізація поступово проникає в усі сфери життя громадян України.

Сам термін «діджиталізація» зародився в США від слова digitalization, що перекладається, як оцифровування. С. Король [1] визначає термін «діджиталізації» в контексті передбачення створення системи збору, зберігання й аналізу даних, оптимізації пошуку інформації з використанням Інтернету, обробки великих масивів даних, застосування штучного інтелекту, Інтернету речей у виробництві та ін. А. Гуренко [2] розглядає процес використання цифрових технологій з одночасним поліпшенням системи обслуговування клієнтів. М. Устенко говорить про те, що діджиталізація являє собою корінні перетворення, що знаходять вираження в глибокому проникненні цифрових технологій у бізнес-процеси, їх оптимізації, підвищенні продуктивності та поліпшенні комунікаційної взаємодії зі споживачами. Ключова ознака подібних трансформацій – значні покращення в ефективності функціонування бізнес-процесів, скорочення грошових і часових витрат на їх підтримку [3, с.184]. Г. Соколова досліджуючи аспекти розвитку цифрової економіки в Україні

визначила, що «діджиталізація характеризується як створення цифрової (заснованої на байтах та бітах – мінімально адресованих одиницях інформації) версії аналогових речей на паперових документах, відео- та фотозображень, звуків» [4].

У вересні 2019 р. в Україні було створене Міністерство цифрової трансформації з метою дотримання курсу діджиталізації країни. У кінці квітня 2020 р. Президент України Володимир Зеленський звернувся до Кабінету Міністрів України, щоб той забезпечив можливість громадянам України отримувати усі державні послуги он-лайн.

Головним із напрацювань та здобутків Кабінету Міністрів України та Міністерства цифрової трансформації було створення застосунку «Дія» (Держава і Я). «Дія» є онлайн-сервісом, де можна отримати державні послуги, завантажити цифрові варіанти документів. Через цей застосунок можна, виконати наступні дії:

- подати заяву на реєстрацію особи як фізичної-особи підприємця;
- подати заяву про надання статусу безробітного;
- отримати довідку про відсутність судимості;
- отримати витяг про земельну ділянку;
- перевірити ліцензію автоперевізників;
- отримати соціальну допомогу при народженні дитини;
- здійснити відновлення або обмін водійського посвідчення;
- здійснити підпис документів за допомогою електронного цифрового підпису, тощо.

Тобто, процеси діджиталізації в суспільстві направлені на доступність, пришвидшення, полегшення отримання соціальної послуги на державному рівні. Тож, під поняттям «діджиталізація» у соціальному забезпеченні розуміємо процес систематизації, використання, обробки інформації у цифровий формат із метою вдосконалення обслуговування споживачів у середовищі захисту громадян.

Підсумовуючи трактування дефініції «діджиталізація» в Україні можемо зазначити, що за останні п'ять років інтерес до цієї категорії значно зріс, особливо поточного року, що свідчить про своєчасність і необхідність її впровадження, рис. 1.

Дані рис. 1 вказують на те, що найбільший рівень вітчизняної зацікавленості даною дефініцією спостерігається в 2021–2022 рр., однак найбільше досліджень припадає на 2021 рік. Така ж ситуація спостерігається і у світі. За територіальним розподілом найбільша кількість запитів по даній категорії була в м. Київ, Київська та Львівська області.

Сучасними діджитал-технологіями є: Інтернет речей, роботизація й кіберсистеми, штучний інтелект, великі дані (big data), безпаперові технології, адитивні технології (3D-друк), хмарні та туманні обчислення, безпілотні та мобільні технології, біометричні й квантові технології, технології ідентифікації, блокчейн, дрони, кібербезпека, коботи, цифрові платформи, «предикативна аналітика», робототехніка, доповнена реальність тощо [5, 6]

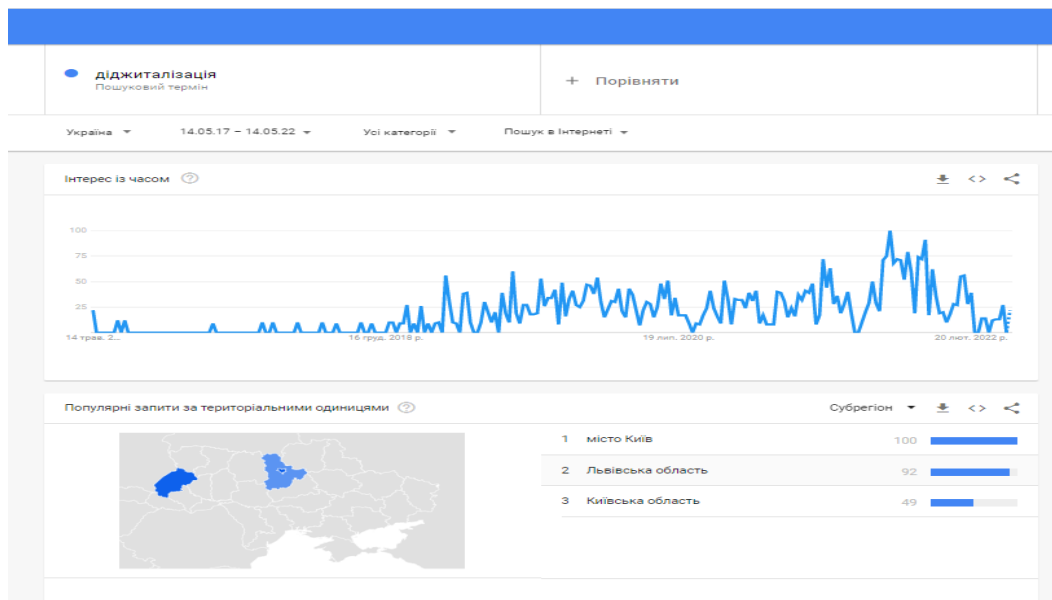


Рис. 1. Динаміка досліджень поняття «діджиталізація» в Україні, 2018-2022 рр.

Джерело: сформовано на платформі <https://trends.google.com/trends/?hl=ru&geo=US>

Діджиталізація економіки комплексно впливає на елементи структури соціальної сфери та забезпечення. Створюється сучасне обладнання, яке розширює перелік послуг соціальної сфери, виникає можливість для отримання соціальних послуг через Інтернет (он-лайн відеоконсультації, дистанційне навчання, дистанційна зайнятість, віддалена робота). Перелік основних завдань соціального захисту в Україні представлені на рис. 2.

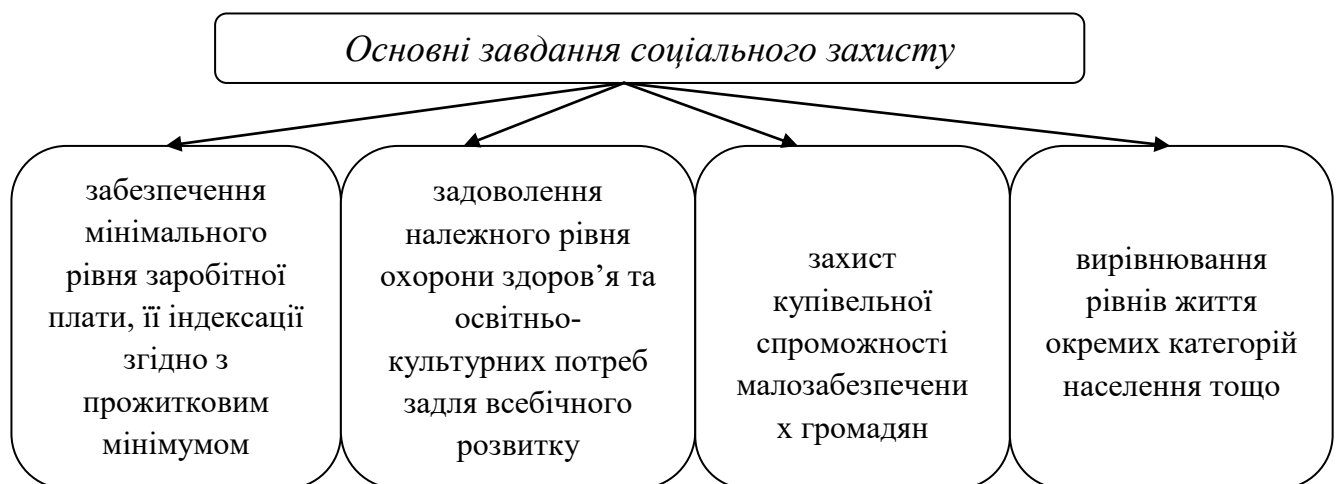


Рис. 2. Основні завдання соціального захисту в Україні

Наразі відбувається структурна трансформація соціальної сфери, що полягає у впливі на соціальну сферу таких нових явищ, як концепція DIY (від англійського do it yourself – зроби це сам), нетократія (від англ. Netocracy – влада мережі) та ін.

Використання DIY у соціальній сфері дає змогу створювати додаткові можливості для споживачів: налаштовувати послуги з урахуванням переваг

кожного користувача, задавати параметри, вибирати набір послуг, керувати своїм життям. Комп'ютерні програми здатні надати підтримку, за якої раніше необхідно було звертатися до фахівців [7].

На сьогодні до ТОП-10 глобальних викликів, які ставить перед соціальним забезпеченням цифрова економіка, належать [8]:

- ліквідація розриву в охопленні соціальним захистом;
- нерівність протягом всього життя;
- старіння населення;
- працевлаштування молодих працівників;
- ринки праці і цифрова економіка;
- охорона здоров'я і довгостроковий догляд;
- нові ризики, потрясіння, екстремальні події;
- захист робітників-мігрантів;
- технологічні зміни;
- більш високі очікування суспільства.

Нині виокремлюють такі основні види діджитал-технологій у сфері соціального забезпечення, [9]:

1) Інтернет-технології, які ґрунтуються на використанні Інтернет-ресурсів сфери соціального забезпечення;

2) відповідне програмне забезпечення, тобто автоматизовані інформаційні системи і бази даних, які використовують фахівці і клієнти органів соціального захисту та забезпечення населення;

3) технології масових комунікацій соціального спрямування, а саме: друковані ЗМІ, засоби теле- і радіомовлення, зовнішня реклама та ін.;

4) навчальні інформаційні технології.

Тим не менш, поряд з розвитком цифровізації, діджиталізації лишається ряд проблем соціальної системи України. До них відносять: надлишок паперової роботи, велика кількість операцій в офіційному режимі, різниця в продуктивності та мірі застосування інформаційних технологій та діджиталізації між територіальними управліннями соціального захисту населення.

Тож, доцільно було б побудувати єдину інфраструктуру діджитал-операцій соціального забезпечення, яка б включала всі елементи електронної ідентифікації. В цілому на розвиток діджиталізації впливає ряд чинників, рис. 3. Ще одним фактором впливу на розвиток діджиталізації в Україні є відсутність цілісного Інтернет покриття, рис. 4. Нині Міністерство цифрової трансформації працює над вирішенням цього питання: домовляється з операторами мобільного зв'язку про розширення покриття; викупляє у телеканалів і надає операторам відповідні частоти; Купує необхідне обладнання; поступово відбувається покриття 4G усіх автошляхів державного значення; підключаються соціальні об'єкти до широкопasmового інтернету.

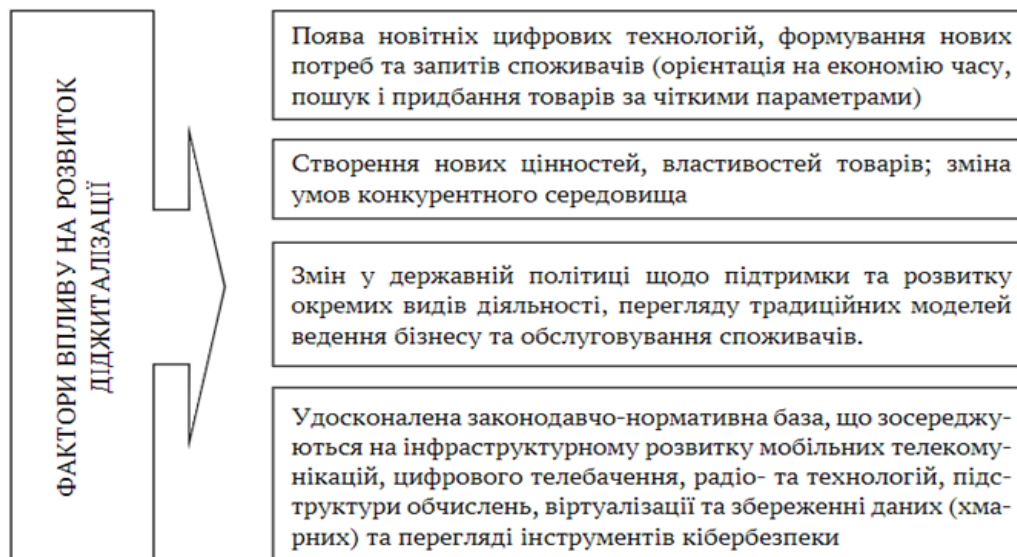


Рис. 3. Чинники, що впливають на розвиток діджиталізації в Україні

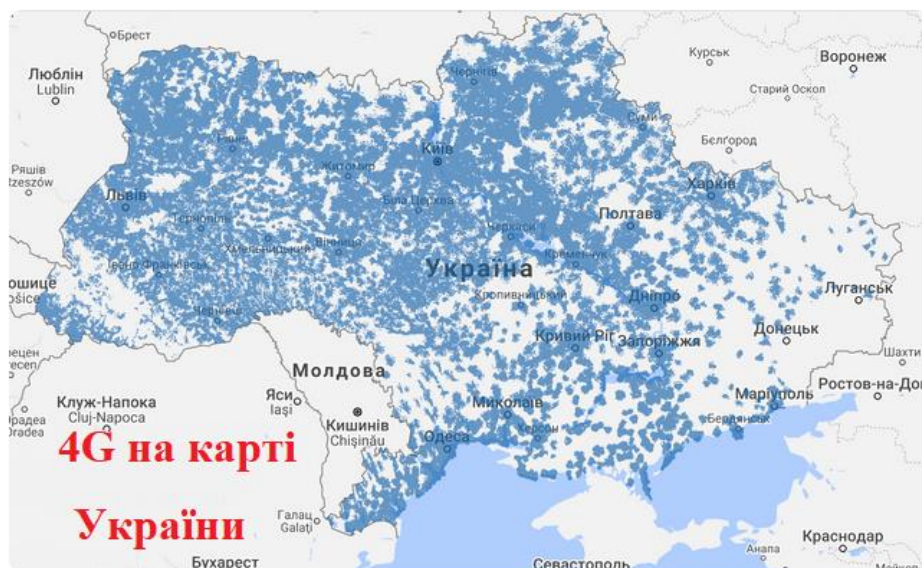


Рис. 4. Інтернет покриття України, 2021 р.

Держава співфінансує його прокладку спільно з громадою до населеного пункту, а там вже оператор поширює свою мережу. 670 громад в 2021 р. отримали субвенцію на підключення, 11 тисяч об'єктів соціальної інфраструктури до широкосмугового інтернету. Недостатньо лише розробити цифрову послугу, а треба дати громадянину можливість користуватися цією послугою.

Висновки. Отже, нині формується репутація України, як держави високої цифрової культури. Діджиталізація всіх сфер суспільного життя є актуальним напрямом через глобальні тренди сьогодення та загальнодержавну політику щодо вектора діджиталтрансформації держави. Визначення нових орієнтирів розвитку держави в цілому та соціального забезпечення зокрема через діджиталізацію є першочерговим завданням, яке зумовлене викликами сьогодення.

Діючі комунікаційні зв'язки, системи мотивації, застарілі технології і стандартні рішення, які мали місце в минулому, втратили свою значимість. В умовах цифрових змін сектор соціального забезпечення потребує інноваційної складової розвитку, яка формує фундамент конкурентоспроможності, а рушійною силою таких змін повинна стати діджиталізація.

Література:

1. Король С. Діджиталізація економіки як фактор професійного розвитку. «*Modern Economics*». 2019. Вип. № 18. С. 67–73.
2. Гуренко А., Гашутіна О. Напрями розвитку систем управління в умовах діджиталізації бізнесу в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. № 19. С. 739–745.
3. Устенко М., Руських А. Діджиталізація: основа конкурентоспроможності підприємства в реаліях цифрової економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. Вип. 68. С. 181–192.
4. Sokolova H. B. Some aspects of the development of the digital economy in Ukraine. *Economic Bulletin of Donbass*. 2018. № 1 (51). P. 92–96.
5. Фіщук В. Україна – 2030Е – країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/kraina-zrozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-1> (дата звернення: 14.05.2022).
6. What is digitalization? Режим доступу: <https://innolytics-innovation.com/> (дата звернення: 14.05.2022).
7. Лазебник Л. Л. Діджиталізація економічних відносин як фактор удосконалення бізнес-процесів підприємства. *Економічний вісник. Серія «Фінанси, облік, оподаткування»*. 2018. № 2. С. 69–74.
8. Колот А. М., Герасименко О. О. Соціально-трудовий розвиток у ХХІ столітті: до природи глобальних змін, нових можливостей, обмежень і викликів. *Демографія та соціальна політика*. 2019. № 1(35). С. 97–125.
9. Дубина М., Козлянченко О. Концептуальні аспекти дослідження сутності діджиталізації та її ролі в розвитку сучасного суспільства. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. Вип. 3 (19). С. 21–32.

References:

1. King, S. (2019). Digitalization of the economy as a factor in professional development. “*Modern Economics*”, 2019, no. 18. pp. 67–73. (in Ukrainian).
2. Gurenko, A., Gashutina, O. (2018). Directions of development of management systems in the conditions of digitalization of business in Ukraine. *Economy and society*, 2018, no 19. pp. 739–745. (in Ukrainian).
3. Ustenko, M., Ruskikh, A. (2019). Digitalization: the basis of enterprise competitiveness in the realities of the digital economy. *Bulletin of Transport Economics and Industry*, 2019. no. 68. pp. 181–192. (in Ukrainian).
4. Sokolova, H. B. (2018), Some aspects of the development of the digital economy in Ukraine, *Economic Bulletin of Donbass*, 2018, no. 1 (51), pp. 92–96.
5. Fishchuk, V. Ukraine – 2030E – a country with a developed digital economy. Ukrainian Institute of the Future.: Available at <https://strategy.uifuture.org/kraina-zrozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-1> (Accessed May 14, 2022).
6. What is digitalization? Available at: <https://innolytics-innovation.com/> (Accessed May 14, 2022).

7. Lazebnik, L. (2018). Digitalization of economic relations as a factor in improving business processes of the enterprise. *Economic Bulletin. Series "Finance, Accounting, Taxation"*, 2018, no. 2. pp. 69–74. (in Ukrainian).

8. Kolot, A., Gerasimenko, O. (2019). Social and labor development in the XXI century: the nature of global change, new opportunities, constraints and challenges. *Demography and social policy*, 2019, no 1 (35). pp. 97–125. (in Ukrainian).

9. Dubyna, M., Kozlyanchenko, O. (2021). Conceptual aspects of the study of the essence of digitalization and its role in the development of modern society. *Problems and prospects of economics and management*, 2021, no. 3 (19), pp. 21–32. (in Ukrainian).

Annotation

Malyovanyi M., Prokopchuk O., Ulyanych Yu.

Digital technologies in social security

The article considers the importance of digital technologies in the social security sector. Today, the formation of the global market for social services is due to the development of digital technologies and innovations due to technological change. In the developed countries of the world there is a trend of improving and developing the market of social services.

The process of providing modern social services involves not only the benefits of the Internet, but also the full benefits of digitalization, attracting a wide range of social media and information technology. Modern digital technologies are: Internet of Things, robotics and cybersystems, artificial intelligence, big data, paperless technologies, additive technologies (3D printing), cloud and fog computing, unmanned and mobile technologies, unmanned and mobile technologies, biometric and quantum technologies, technologies identification, blockchain, drones, cybersecurity, cobots, digital platforms, predictive analytics, robotics, augmented reality, etc.

The concept of digitalization is studied and its own interpretation in social security as a process of systematization, use, processing of information in digital format in order to improve customer service in the environment of citizen protection. The main tasks of social protection in Ukraine are studied. Factors influencing the development of digitalization in Ukraine are considered. The problems of digitalization of social security in Ukraine are analyzed and the ways of its improvement are suggested.

Thus, Ukraine's reputation as a state of high digital culture is currently being formed. Digitalization of all spheres of public life is an important direction through the current global trends and national policy on the vector of digital transformation of the state. Defining new guidelines for the development of the state in general and social security in particular through digitalization is a priority, which is due to the challenges of today. Existing communication links, motivation systems, outdated technologies and standard solutions that have taken place in the past have lost their significance. In the context of digital change, the social security sector needs an innovative component of development, which forms the foundation of competitiveness, and the driving force of such changes should be digitalization.

Key words: digitalization, digital technologies, social security, information, social protection.

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Ю. О. НЕСТЕРЧУК, доктор економічних наук

С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук

М. А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук

О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

О. С. ТУПЧИЙ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

К. Ю. СОКОЛЮК, кандидат економічних наук

Одеська національна академія харчових технологій

У статті розкрито сутність електронної комерції. Визначено особливості розвитку електронної комерції в аграрному секторі економіки. Запропоновано перспективні форми електронної комерції для різних категорій сільськогосподарських товаровиробників, що враховують специфіку їх діяльності, характер і особливості продукції, масштаби її виробництва. Проаналізовано сильні сторони, визначено можливості, слабкі сторони та загрози розвитку електронної комерції в аграрному секторі економіки України.

Ключові слова: *цифровізація економіки, електронна комерція, електронний торговельний майданчик, електронна біржа, аграрний сектор економіки.*

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток науково-технічного прогресу у сфері інформаційно-телекомунікаційних технологій призвів до кардинальної трансформації всіх сфер суспільного життя та появи принципово нових або удосконалення існуючих видів діяльності. В останні десятиріччя відбувається стрімкий процес цифровізації як глобальної економіки, так і національних економік окремих держав та їх секторів. Поширення цифрових технологій є одним з істотних факторів економічного зростання країни, підвищення її ефективності та підвищення якості життя населення. Основою для даного процесу виступає, інтенсивний розвиток електронної комерції, як головного базису цифрової економіки. Особливу актуальність розвиток електронної комерції набув через порушення традиційних умов торгівлі внаслідок поширення пандемії COVID-19.

До початку військової агресії росії проти України вітчизняний ринок електронної комерції мав значний потенціал для розвитку – у 2018 році він збільшився на 30 відсотків і досяг другого результату в Європі за темпами зростання. Хоча, за обсягами український ринок електронної комерції істотно поступається іншим країнам Європи (в 19 разів менший, ніж у Польщі, та майже в 150 разів менший, ніж у Німеччині). Частка електронної комерції на

ринку роздрібної торгівлі становить усього 3–4 відсотки [1]. Один з найнижчих рівнів цифровізації, з-поміж галузей економіки України, характерний для аграрного сектору. Незважаючи на наявний потенціал для кооперації з ІТ-сектором сільськогосподарські товаровиробники не поспішають широко впроваджувати цифрові технології ведення бізнесу. Зважаючи на те, що значна частина вітчизняної аграрної продукції є експортоорієнтованою, проблема цифрової гармонізації з іншими країнами та включення у глобальні торгівельні ланцюги є давно назрілою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімкий розвиток електронної комерції у світовому масштабі обумовив зростання інтересу до даної категорії як з боку науковців так і міжнародних організацій та державних інституцій. За визначенням, що його наводить А. Саммер «електронна комерція» (e-commerce) – це будь-яка форма бізнес-процесу, коли взаємодія між суб'єктами відбувається електронним шляхом з використанням Інтернет-технологій» [2].

Макарова М. під електронною комерцією розуміє різновид бізнес-активності, в якій взаємодія суб'єктів бізнесу з купівлі-продажу товарів і послуг (як матеріальних так й інформаційних) здійснюється з допомогою глобальної комп'ютерної мережі Інтернет або будь-якої іншої інформаційної мережі та яка охоплює не тільки операції купівлі-продажу, а й супровід процесів створення попиту на продукцію і послуги, автоматизацію адміністративних функцій, пов'язаних з он-лайнними продажами і обробленням замовлень, а також із вдосконаленням обміну інформацією між партнерами [3].

Євтушенко Д. дає таке визначення електронної комерції – це сукупність усіх операцій між підприємством і всіма контрагентами, здійснених за допомогою інформаційних технологій з метою автоматизації бізнес-процесів для оптимізації витрат і збільшення економічної ефективності бізнесу. Вона охоплює відносини управління персоналом; оформлення, виконання та оплати замовлень; співпрацю з постачальниками, фінансовими установами, державними та місцевими органами влади [4].

Мельник О. визначає електронну комерцію як складову частину цифрової економіки. В більш вузькому розумінні електронна комерція – це торгівля через Інтернет. У широкому розумінні – це ведення бізнесу в глобальних мережах. Це сфера цифрової економіки, що включає всі фінансові та торгові транзакції, що проводяться за допомогою комп'ютерних мереж, та бізнес-процеси, пов'язані з проведенням цих транзакцій [5].

За визначенням Конференції з торгівлі та розвитку ООН (ЮНКТАД) електронна комерція – сфера торгівлі, що здійснюється через комп'ютерні мережі, використовуючи різні формати та пристрої, включно з веб-та електронним обміном даними, використанням персональних комп'ютерів, ноутбуків, планшетів та мобільних телефонів різного рівня витонченості. Вона може включати фізичні товари, а також нематеріальні (цифрові) продукти та послуги, які можна доставити в цифрову форму. ЮНКТАД підкреслює, що «електронна комерція має потенціал бути головним двигуном для торгівлі та розвитку в глобальному масштабі» [6].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначає електронну комерцію як продаж або покупку товарів або послуг, що здійснюються через комп'ютерні мережі методами, спеціально розробленими для одержання або розміщення замовлень. Головне – це замовлення, здійснені через Інтернет, екстранет або електронний обмін даними [7].

У Робочій програмі з електронної комерції Світової організації торгівлі. зазначено, що термін «електронна комерція» означає виробництво, розподіл, маркетинг, продаж або доставку товарів і послуг за допомогою електронних засобів [8]. Банк міжнародних розрахунків визначає електронну комерцію як комерційну діяльність, пов'язана з Інтернетом; будь-яка комерційна діяльність, яка спирається головним чином на електронний обмін інформацією [9].

В Україні основним нормативно-правовим документом, що регламентує діяльність у сфері електронної комерції є Закон України «Про електронну комерцію» [10]. Законом встановлено порядок вчинення електронних правочинів із застосуванням інформаційно-комунікаційних систем та визначено права і обов'язки учасників відносин у сфері електронної комерції. Закон визначає електронну комерцію як відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-комунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру [10]. Разом з тим, зважаючи на низький рівень розвитку електронної комерції в аграрному секторі економіки України, означена проблема потребує подальшого наукового дослідження.

Метою дослідження є дослідження теоретико-методологічних засад функціонування електронної комерції та обґрунтування напрямів її розвитку в аграрному секторі економіки.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою досліджень слугують діалектичні закони пізнання економічних процесів, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених з дослідження проблем розвитку електронного бізнесу та електронної комерції. У процесі дослідження використано наступні загальнонаукові та спеціальні наукові методи: діалектичного пізнання, теоретичного узагальнення, аналізу, порівняння, узагальнення, абстрагування, формалізації, монографічний. Інформаційну базу дослідження становлять дані Державної служби статистики України, офіційні матеріали та публікації ООН, Світової організації торгівлі та інших міжнародних організацій, а також законодавчі та інші нормативно правові акти України з питань розвитку електронної комерції, публікації іноземних та вітчизняних вчених.

Результати дослідження. Аграрний сектор є винятково важливою ланкою економіки України, що не лише гарантує продовольчу безпеку держави, але й визначає перспективи її подальшого соціально-економічного розвитку. Разом з тим, український аграрний сектор, з-поміж інших галузей економіки, характеризується одним з найнижчих рівнів використання інформаційно-

комунікаційних технологій у бізнес процесах. Для використання у практичній діяльності суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки запропоновано розвивати конкретні форми електронної комерції, які враховують специфіку діяльності, характер і особливості продукції, масштаби її виробництва у конкретних сільськогосподарських товаровиробників.

На сьогодні, значний, фактично нереалізований, потенціал розвитку електронної комерції мають особисті селянські господарства населення. За своїм статусом вони не є суб'єктами підприємницької діяльності, однак мають можливість продажу надлишків продукції на ринках або іншим фізичним, юридичним особам. Важлива роль даної категорії господарств полягає у тому, що вони виробляють більше третини всієї сільськогосподарської продукції (табл. 1), у тому числі більше 90 % картоплі, понад 80 % овочів, плодів і ягід, понад 70 % молока, майже 40 % м'яса і яєць [11].

Табл. 1. Вартість та структура продукції сільського господарства України за категоріями господарств

Показник	2015 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Продукція сільського господарства у господарствах усіх категорій у постійних цінах 2016 р., млн грн	596832,8	620475,6	671294,0	680982,4	612121,5
Питома вага у виробництві, %:					
сільськогосподарські підприємства	61,6	63,0	65,2	66,1	64,6
у т.ч. фермерські господарства	9,2	10,2	10,9	11,6	10,7
господарства населення	38,4	37,0	34,8	33,9	35,4

Джерело: сформовано на основі [11].

Такі неформальні виробники мають потенційні можливості займатися електронною комерцією використовуючи електронні сервіси формату C2C (Consumer-to-Consumer), тобто «споживач-споживач». Дана форма електронної комерції не потребує значних капіталовкладень та дозволяє займатися реалізацією продукції навіть тим особам, які не є суб'єктами підприємницької діяльності. З доступних в Україні для широкого кола користувачів сервісів електронної комерції можна виділити онлайн-майданчик оголошень OLX, чи продажі через соціальні мережі Facebook, Instagram, Інтернет-спільноти тощо.

Не зважаючи на домінуючу роль особистих селянських господарств у виробництві окремих видів сільськогосподарської продукції та значну кількість зайнятого у них населення, їх можливості стосовно істотного розширення обсягів торгівлі засобами електронної комерції суттєво обмежені. Серед факторів, що стримують розвиток електронної комерції для даної категорії сільськогосподарських товаровиробників варто віднести низький рівень розвитку вітчизняної цифрової інфраструктури, особливо в сільській місцевості. Через пізнє впровадження технології 3–4G Україна має один з найнижчих рівнів покриття швидкісним мобільним Інтернетом — лише 66 % (у країнах ЄС – 84 %). Забезпечення фіксованим широкосмуговим доступом до

Інтернету становить близько 56 % [1]. При цьому, розрив щодо розвитку широкосмугового доступу до Інтернету між містом та селом щороку збільшується. Також, варто відзначити те, що відносно високого рівня комп'ютеризації міських домогосподарств, комп'ютерне забезпечення домогосподарств у сільській місцевості залишається доволі низьким.

Ще одним фактором, що стримує розвиток цифрової економіки, є слаборозвинені цифрові навички населення. Загальна оцінка цифрової грамотності свідчить про те, що 53 % населення України перебувають нижче позначки “базовий рівень”. За рівнем цифрових компетенцій серед громадян наша країна значно відстає від Польщі, де кількість населення з цифровими навичками становить 65 %, Угорщини – 69 %, а у Німеччині даний показник сягає 78 %. Аналіз рівня володіння цифровими навичками відображає стійку залежність між віком і цифровою грамотністю. У групі 40–49 років переважають ті, що не мають достатніх цифрових навичок, а в групі 60–70 років таких людей майже 85 %. Питання підвищення рівня цифрової грамотності набуває актуальності з огляду на зростання цифрових загроз – 34 % українців за останній рік стали жертвами шахрайських дій через Інтернет [1].

Для сільськогосподарських підприємств, які здійснюють роздрібну торгівлю власною продукцією найбільш перспективною формою електронної комерції є B2C (Business-to-Consumer), тобто «бізнес-споживачам». Дана форма включає в себе як продажі підприємствами сфери електронної комерції продукції кінцевим споживачам шляхом традиційних роздрібних продажів, так і роздрібні продажі продукції безпосередньо підприємствами-виробниками.

Варто зауважити, що електронна комерція у форматі B2C може бути рекомендована в першу чергу для мікро- та малих сільськогосподарських підприємств, зокрема, сімейних фермерських господарств. Це пов'язано з тим, що дана форма торгівлі передбачає саме роздрібну торгівлю, яка можлива за умови невеликих обсягів виробництва, торгівлі нішевою, крафтовою, готовою для вживання безпосередньо кінцевим споживачем продукцією. Великі сільськогосподарські товаровиробники можуть використати такий формат лише як додатковий онлайн канал збуту своєї продукції. Серед каналів для охоплення споживачів даним видом електронної комерції, поряд із вже зазначеними для формату C2C сервісами, варто вказати, також власні веб-сайти товаровиробників.

Для основної маси аграрних підприємств безальтернативною формою розвитку електронної комерції є B2B (Business-to-Business), яка на відміну від форм роздрібної електронної торгівлі B2C та C2C, з одного боку передбачає оптову торгівлю виробленою сільськогосподарською продукцією, а з іншого забезпечує можливість оптових закупівель необхідних матеріально-технічних ресурсів. Ключовою відмінністю цього сектора електронної комерції від B2C чи C2C є те, що, він більше визначається комерційною необхідністю контрагентів, а не споживчими пристрастями чи особистими вподобаннями.

Це пов'язано з тим, що аграрні підприємства реалізують переважну більшість своєї продукції, в силу її специфіки, оптовими партіями. Основна

маса сільськогосподарської продукції (зерно, продукція олійних культур, цукрові буряки, жива маса худоби і птиці тощо) має сировинний характер і не придатна для безпосереднього споживання, а потребує промислової переробки, потребує спеціальних умов зберігання, окремі види продукції (молоко, овочі, фрукти, ягоди тощо) швидко псуються і малотранспортабельні.

Найбільш перспективним напрямом розвитку електронної комерції B2B в аграрному секторі вважається створення онлайн торгівельних майданчиків або електронних бірж. Електронний торгівельний майданчик, або B2B-майданчик (Business to business marketplace) – місце, де укладаються угоди купівлі-продажу між підприємствами покупцями і продавцями. В останні роки в Європі, США та Канаді з'явилося багато електронних маркетплейсів, які мають на меті допомогти агровиробникам вигідніше продати свою продукцію. На таких майданчиках фермери можуть швидко знайти покупців та безпечно продати свою продукцію за вигідними цінами. Це глобальний тренд останніх років у агротрейдингу: прагнення учасників галузі максимально комп'ютеризувати весь торговий цикл, починаючи від укладання угод та закінчуючи післяпродажним виконанням контрактів, пов'язаним із доставкою товару, документальним оформленням та проведенням платежів [12].

Серед аграріїв корпоративні електронні торгівельні майданчики, використовують великі агрохолдинги, такі як «Миронівський хлібопродукт», «Нібулон», «LNZ» та інші. Дані майданчики дозволяють на єдиній платформі закуповувати і продавати необхідні ресурси. Це зручно і дозволяє скоротити час пошуку постачальника або покупця. Тендерний процес повністю автоматизований, фахівці компанії в системі планують закупівлі, які тут же відображаються на сайті. При цьому втратити або спотворити якісь дані просто неможливо. За оцінками експертів електронний майданчик дозволяє агрокомпаніям економити 15–25 % коштів на закупівлі завдяки зниженню організаційних витрат і близько 30 % – завдяки конкуренції безлічі постачальників [13]. Даний інструмент дозволяє підвищити прозорість процесу закупівлі та знизити ризики, пов'язані з проведенням тендеру. Західні платформи в цьому відношенні пішли набагато далі – вони вже сьогодні підтримують інтеграцію з програмним забезпеченням, які використовують господарства, такі як точне землеробство, управління фермою та інші, які дозволяють значно автоматизувати процес подачі заявок і ведення торгів [12].

Зважаючи на високу вартість розробки, налаштування та обслуговування, корпоративні електронні торгівельні майданчики можуть собі дозволити лише великі сільськогосподарські товаровиробники на кшталт агрохолдингів. Для пересічних сільськогосподарських підприємств перспективним напрямом розвитку електронної комерції є продаж своєї продукції через електронні біржі.

Останнім часом в Україні створено ряд подібних он-лайн платформ. Зокрема, у 2021 р. «Асоціація виробників часнику України» створила спеціалізовану платформу «Українська товарна біржа часнику та цибулі», яка об'єднує фермерів, виробників і продавців даних видів продуктів та орієнтована на просування товару на міжнародні ринки, а також співпрацю з

іншими подібними міжнародними ресурсами. Платформа обладнана багаторівневою інформаційно-пошуковою системою, завдяки якій можна відсортувати потрібну продукцію та швидко зв'язатись із потрібним покупцем або продавцем. Платформа буде активно взаємодіяти зі схожими міжнародними платформами і ресурсами і будь-який потенційний покупець часнику та цибулі, знаходячись у будь-якому куточку світу, ввівши запит у пошукову систему про намір купівлі часнику та цибулі в Україні на будь-якій іноземній мові, буде бачити пропозиції українських виробників та розміщати свою заявку [14].

Також у 2021 р. в Україні почала працювати перша електронна біржа з продажів тварин та м'яса «Meattrade». Meattrade – це ініціатива Асоціації «М'ясної галузі» задля покращення ефективності та прозорості купівлі та продажу між виробниками та переробниками. Нова електронна платформа дає можливості бачити весь ринок живця та м'яса і відслідковувати формування ціни в ньому. Запити на створення такої біржі надходили і з боку свинокомплексів і з боку м'ясокомбінатів, біржа – це інструмент, який потрібен всьому ланцюгу. Відтепер немає потреби вести постійні телефоні або e-mail переговори. Завдяки біржі продавати та купувати живих тварин і птицю має стати набагато простіше, а найголовніше – набагато швидше [15].

Ще один подібний сервіс це Ukrainian food platform – безкоштовна платформа B2B, яка об'єднує українських постачальників продуктів харчування з оптовими покупцями, трейдерами, дистриб'юторами, роздрібними торговцями по всьому світу. Завдяки платформі можна отримати детальну інформацію про виробників харчових продуктів та опис їх продукції, сертифікацію, 3D перегляд товару та зв'язок із виробником [16]. На жаль на практиці, об'єми торгів на вказаних платформах виявилися не значними або ж торги взагалі не проводилися. Їх функції на сьогодні найчастіше зводяться до ролі «дошок оголошень», а без засобів автоматизації процесів і створення додаткової вартості для клієнтів, вони перетворюються з торгових майданчиків в інформаційні портали.

Для узагальнення сильних та слабких сторін та виявлення можливостей і загроз розвитку електронної B2B комерції в аграрному секторі економіки України використано метод SWOT-аналізу – табл. 2. Слабкими сторонами, що стримують розвиток електронної B2B комерції у аграрному секторі економіки є обмежена Інтернет-аудиторія, в тому числі і в сегменті корпоративних користувачів, низький рівень розвитку телекомунікацій; велика роль особистих взаємовідносин і персональної зацікавленості в формуванні постачальницько-збутових ланцюгів; консервативність в сприйнятті принципово нових підходів до ведення бізнесу у більшості керівників «старої» формації та недовіра до нових інструментів; недосконала система стандартизації та забезпечення якості аграрної продукції; складне документальне оформлення продукції, особливо при її експорті; платність технологій, підприємства не готові вкладати кошти у електронну торгівлю.

Табл. 2. Матриця SWOT-аналізу електронної B2B комерції в аграрному секторі економіки України

Сильні сторони	Можливості
Існує зростаюча готовність серед підприємств вести бізнес в Інтернеті. Аграрна продукція значною мірою орієнтована на експорт, тому Internet розглядається як важливий додатковий канал взаємодії з іноземними контрагентами. Висока конкуренція у галузі, що обумовлює необхідність пошуку шляхів зниження транзакційних витрат. Конкурентна перевага через підвищення ефективності постачальницько-збутової діяльності.	Поява нових власників, зацікавлених в підвищенні ефективності бізнесу. Високий інтелектуальний потенціал у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Можливість просування аграрної продукції на нові ринки. Поступовий процес комп'ютеризації підприємств. Активізація на державному рівні розробки відповідного законодавства та заходів державного регулювання з метою підвищення довіри до електронної комерції.
Слабкі сторони	Загрози
Обмежена Інтернет-аудиторія, в тому числі і в сегменті корпоративних користувачів, низький рівень розвитку телекомунікацій. Велика роль особистих взаємовідносин і персональної зацікавленості в формуванні постачальницько-збутових ланцюгів. Консервативність в сприйнятті принципово нових підходів до ведення бізнесу у більшості керівників "старої" формації та недовіра до нових інструментів. Недосконала система стандартизації та забезпечення якості аграрної продукції. Складне документальне оформлення продукції, особливо при її експорті. Платність технологій, підприємства не готові вкладати кошти у електронну торгівлю.	Недосконале законодавство у сфері електронної комерції. Ризик невідповідності якості продукції. Недостатній рівень кібербезпеки та захисту комерційних даних. Недосконала система електронних розрахунків. Ризик несплати або прострочення оплати за поставлену продукцію. Висока монополізація аграрних ринків з боку трейдерів, заготівельників та переробних підприємств та їх незацікавленість у зростанні конкуренції.

Джерело: сформовано авторами.

Серед сильних сторін та можливостей розвитку електронної B2B комерції в аграрному секторі економіки України варто виділити зростаючу готовність вести бізнес в Інтернеті, можливості просування аграрної продукції на нові

ринки, у тому числі міжнародні, зниження транзакційних витрат та підвищення ефективності постачальницько-збутової діяльності.

Висновки. Аграрний сектор економіки України, не зважаючи на наявний потужний потенціал, з-поміж інших галузей, характеризується одним з найнижчих рівнів використання в бізнес процесах інформаційно-комунікаційних технологій. Зважаючи на особливості суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки, характер і особливості продукції, масштаби її виробництва для конкретних сільськогосподарських товаровиробників пропоновано використання різних форм електронної комерції. Особисті селянські господарства мають потенційні можливості займатися електронною комерцією використовуючи електронні сервіси формату C2C (Consumer-to-Consumer), тобто «споживач-споживач». Дана форма електронної комерції не потребує значних капіталовкладень та дозволяє займатися реалізацією продукції навіть тим особам, які не є суб'єктами підприємницької діяльності.

Електронна комерція у форматі B2C (Business-to-Consumer), тобто «бізнес-споживачам», може бути рекомендована в першу чергу для мікро- та малих сільськогосподарських підприємств, зокрема, сімейних фермерських господарств. Великі сільськогосподарські товаровиробники можуть використати такий формат як додатковий онлайн канал збуту своєї продукції. Для основної маси аграрних підприємств безальтернативною формою розвитку електронної комерції є B2B (Business-to-Business). Найбільш перспективним напрямом розвитку електронної комерції B2B в аграрному секторі вважається створення он-лайн торгівельних майданчиків або електронних бірж. Серед великих агрохолдингів, таких як «Миронівський хлібопродукт», «Нібулон», «LNZ» та інші набуває поширення використання корпоративних електронних торгівельних майданчиків. Для пересічних сільськогосподарських підприємств перспективним напрямом розвитку електронної комерції є продаж своєї продукції через електронні біржі. Останнім часом в Україні створено ряд подібних он-лайн платформ: «Українська товарна біржа часнику та цибулі», електронна біржа з продажів тварин та м'яса «Meattrade» та ін. На жаль на практиці, об'єми торгів на вказаних платформах виявилися не значними або ж торги взагалі не проводилися. Їх функції на сьогодні найчастіше зводяться до ролі “дошок оголошень”.

За результатами SWOT-аналізу здійснено узагальнення сильних та слабких сторін та виявлення можливостей і загроз розвитку електронної B2B комерції в аграрному секторі економіки України. Серед сильних сторін та можливостей варто виділити зростаючу готовність вести бізнес в Інтернеті, можливості просування аграрної продукції на нові ринки, у тому числі міжнародні, можливість зниження транзакційних витрат та підвищення ефективності постачальницько-збутової діяльності.

Література:

1. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: постанова Кабінету Міністрів України № 179 від 3 березня 2021 р. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Text>
2. Summer A., Dunkan Gr. E-Commerce. New York: NYH Publishing, 1999. 263 p.
3. Макарова М. В. Електронна комерція. Київ: Видавничий центр «Академія», 2002. 270 с.
4. Євтушенко Д. Д. Електронний бізнес, електронна комерція, інтернет-торгівля: сутність та взаємозв'язок понять. *БізнесІнформ*. 2014. № 8. С. 185–188.
5. Мельник О. В. Електронна комерція як складова частина електронного бізнесу. VII Всеукраїнська науково-практична Інтернет-конференція «Соціум. Наука. Культура». Режим доступу: <http://intkonf.org/melnik-ov-elektronna-komertsiya-yak-skladovachastina-elektronnogo-biznesu>.
6. Information Economy Report 2010: ICTs, Enterprises and Poverty Alleviation. UN publication. Sales # E10.II.D14. UNCTAD. New York and Geneva.
7. OECD Guide to Measuring the Information Society 2011, OECD, Paris.
8. Робоча програма з електронної комерції СОТ Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6d3d0ba1-219b-470a-a9b9-a88f7dbf02ec&title=ElektronnaKomertsiia&isSpecial=true>
9. Bank for international settlements. Режим доступу: <https://www.bis.org/>
10. Про електронну комерцію. Закон України від 03.09.2015 р. № 675-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2015. № 45. С. 410.
11. Сільське господарство України за 2020 рік: Статистичний збірник. Державна служба статистики України, 2021. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Михальчук Д. Excel гальмує розвиток зернотрейдингового бізнесу в Україні Режим доступу: <https://agronews.ua/news/excel-galmuye-rozvytok-zernotrejdyngovogo-biznesu-v-ukrayini-dmytro-myhalchuk/>
13. Кислюк Л. В. Аналіз стану електронної агроторгівлі в Україні. *«Молодий вчений»*. 2016. № 11. С. 606–610
14. В Україні почала роботу платформа з продажу часнику та цибулі Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/22183-v-ukraini-rochala-robotu-platforma-z-prodazhu-chasnyku-ta-tsybuli.html>
15. Старт першої української електронної біржі тварин та м'яса – Meattrade. Режим доступу: <https://meatnews.com.ua/top/3714/start-pershoyi-ukrayinskoyi-elektronnoyi-birzhi-tvaryn-ta-myasa-meattrade/>
16. Ukrainian food platform. Режим доступу: <https://ukrainian-food.com.ua/>

References:

1. On approval of the National Economic Strategy for the period up to 2030: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 179 from March 3, 2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Text>.
2. Summer, A. Dunkan, Gr. (1999). *E-Commerce*. New York: NYH Publishing, 1999. 263 p.
3. Makarova, M. V. (2002). *Electronic commerce*. Kyiv: Publishing Center "Academy", 2002. 270 p. (in Ukrainian).

4. Yevtushenko, D. D. (2014). Electronic business, e-commerce, Internet trade: essence and interrelation of concepts. *Business Inform*, 2014, no. 8, pp. 185–188. (in Ukrainian).
5. Melnyk, O. V. Electronic commerce as an integral part of electronic business. VII All-Ukrainian scientific-practical Internet conference "*Society. Science. Culture*". URL: <http://intkonf.org/melnik-ov-elektronna-komertsiya-yak-skladovachastina-elektronnogo-biznesu>.
6. Information Economy Report 2010: ICTs. Enterprises and Poverty Alleviation. UN publication. Sales # E10.II.D14. UNCTAD. New York and Geneva.
7. OECD Guide to Measuring the Information Society 2011, OECD, Paris.
8. E-commerce work program COT URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6d3d0ba1-219b470a-a9b9-a88f7dbf02ec&title=ElektronnaKomertsia&isSpecial=true>
9. Bank for international settlements. URL : <https://www.bis.org/>
10. About e-commerce. Law of Ukraine of September 3, 2015 № 675-VIII. Information of the Verkhovna Rada (VVR). 2015. № 45. p. 410. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
11. Agriculture of Ukraine from 2020: Statistical Collection. State Statistics Service of Ukraine, 2021. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Mikhalchuk D. Excel slows down the development of grain trading business in Ukraine. URL: <https://agronews.ua/news/excel-galmuye-rozvytok-zernotrejdyngovogo-biznesu-v-ukrayini-dmytro-myhalchuk/>
13. Kislyuk, L. V. (2016). Analysis of the state of electronic agricultural trade in Ukraine. *Young scientist*, 2016, no. 11, pp. 606–610. (in Ukrainian).
14. A platform for selling garlic and onions has started operating in Ukraine. URL : <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/22183-v-ukraini-pochala-robotu-platforma-z-prodazhu-chasnyku-ta-tsybuli.html>
15. Launch of the first Ukrainian electronic exchange of animals and meat. Meattrade. URL: <https://meatnews.com.ua/top/3714/start-pershoyi-ukrayinskoyi-elektronnoyi-birzhi-tvaryn-ta-myasa-meattrade/>
16. Ukrainian food platform URL: <https://ukrainian-food.com.ua/>

Annotation

Nesterchuk O. A., Sokolyuk S. Yu., Koroteev N. A., Zharun E. V., Tupchiiy O. S., Sokolyuk K. Yu.

Development of e-commerce in the agricultural sector of the Ukrainian economy

The agricultural sector of the economy of Ukraine, despite the existing powerful potential, among other industries, is characterized by one of the lowest levels of use of information and communication technologies in business processes. Taking into account the characteristics of economic entities in the agricultural sector of the economy, the nature and characteristics of products, the scale of its production for specific agricultural producers, the use of various forms of e-commerce is proposed. Personal farms have the potential to engage in e-commerce, using electronic services of the C2C (Consumer-to-Consumer) format, that is, "consumer-to-consumer". This form of e-commerce does not require significant investment and allows you to sell products even to those who are not business entities. E-commerce in B2C format (Business-to-Consumer), that is, "business-to-consumers", can be

recommended primarily to micro and small agricultural enterprises, in particular family farms.

Large agricultural producers can use this format as an additional marketing channel for their products. For the vast majority of agricultural enterprises, the only form of e-commerce development is the B2B (Business-to-Business) form. The most promising direction for the development of B2B e-commerce in the agricultural sector is the creation of online trading platforms or electronic exchanges. Among large agricultural holdings, such as Mironovsky Hliboproduct, Nibulon, LNZ and others, the use of corporate electronic trading platforms is widespread. For most agricultural enterprises, a promising direction for the development of e-commerce is the sale of products through electronic exchanges. Recently, a number of such online platforms have been created in Ukraine: “Ukrainian Commodity Exchange of Garlic and Onion”, electronic exchange for sales of animals and meat “Meattrade” and others. Unfortunately, in practice, trading volumes on these platforms turned out to be insignificant or trading was not carried out at all. Their functions today are most often reduced to the role of “bulletin boards”.

Based on the results of the SWOT analysis, strengths and weaknesses were summarized and opportunities and threats for the development of electronic B2B commerce in the agrarian sector of the Ukrainian economy were identified. Among the strengths and opportunities should be highlighted the growing willingness to do business on the Internet, opportunities to promote agricultural products to new markets, including international ones, the possibility of reducing transaction costs and increasing the efficiency of supply and marketing activities.

Key words: *digitalization of the economy, e-commerce, electronic trading platform, electronic exchange, agricultural sector of the economy.*

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГУ ВІТЧИЗНЯНИХ СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

О. Г. ПЕНЬКОВА, доктор економічних наук

А. О. ХАРЕНКО, кандидат економічних наук

В. А. ЛЕМЕНТОВСЬКА, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

В статті досліджено економічний механізм маркетингу середніх сільськогосподарських підприємств на прикладі чотирьох типових агрогосподарств Уманського району. Визначено, що в усіх досліджуваних підприємствах спостерігається низький рівень маркетингового планування й управління. Встановлено наявність прямої залежності між масштабом і диверсифікованістю їх діяльності та рівнем конкурентоспроможності їх маркетингових систем та запропоновані напрями вдосконалення системи управління маркетинговою діяльністю.

Ключові слова: економічний механізм маркетингу, маркетингова система, управління маркетинговою діяльністю, конкурентоспроможність маркетингової системи, сільськогосподарські підприємства

Постановка проблеми. В умовах збройного протистояння з російськими агресорами, руйнування логістичних зв'язків постачання і збуту продукції від ефективності використання потенціалу вітчизняного аграрного сектору залежить не лише продовольча безпека України, а й уповільнення темпів скорочення ВВП, викликаних війною. Здатність окремих аграрних підприємств адаптуватися до нових економічних реалій визначатиметься не лише пом'якшенням і спрощенням інституційних вимог до їх бізнесу, а й дієвістю сформованого і реалізованого ними економічного механізму маркетингу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам практичного застосування маркетингової концепції суб'єктами агробізнесу присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Змістовне наповнення поняття «маркетинг» в контексті діяльності суб'єктів аграрного підприємництва розкриває визначення пропонуване Ломовських Л. О.: «система всіх видів організаційно-економічної діяльності на всіх ієрархічних рівнях, пов'язаної з плануванням, виробництвом та збутом продукції підприємства, спрямованих на більш повне і швидке формування попиту споживачів на сільськогосподарську сировину і агропродовольчу продукцію, пристосовану для споживання, на основі процесів планування, втілення задуму, ціноутворення, просування тощо» [1]. Погоджуємося з твердженнями Гіржевої О. М.: «через конкурентні механізми здійснюється вплив маркетингових заходів на формування кон'юнктурних характеристик ринку аграрної продукції. І саме завдяки ним порушується

ринкова рівновага, що, в свою чергу, стає важелем еволюції ринку» [2], та Школьного О. О.: «ефективне функціонування агропродовольчих ринків визначається спроможністю врахування параметрів комплексу маркетингу та залучення засобів управління маркетингом, зокрема орієнтованих на використання технологій за мінімального негативного впливу на навколишнє природне середовище» [3].

Системна дія комплексу маркетингу визначається певним економічним механізмом, під яким Літвінов О. С. та Капталан С. М. пропонують розуміти: «сукупність, систему елементів впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, яка враховує особливості його зовнішнього та внутрішнього середовища» [4]. Геращенко І. О., Пантелєєв М. С. та Литвиненко М. М. наголошують на доцільності виокремлення економічних механізмів маркетингу різних рівнів – механізми стратегічного маркетингу, механізми стратегії маркетингу й механізми маркетингових стратегій [5]. Вважаємо таке розмежування не зовсім коректним, оскільки вони є взаємообумовленими і у сукупності визначають ефективність системи маркетингу підприємства. Попри наявність значної кількості досліджень, присвячених змісту маркетингової діяльності та особливостям її економічного механізму в аграрних підприємствах, специфіка та ефективність функціонування його відносно вітчизняних середніх підприємств аграрного бізнесу потребує подальших досліджень.

Методика досліджень. Для визначення специфіки та ефективності функціонування економічного механізму маркетингу вітчизняних середніх підприємств аграрного бізнесу в роботі використано монографічний метод дослідження маркетингової діяльності окремих сільськогосподарських підприємств Уманського району, метод експертних оцінок ефективності складових маркетингових систем досліджуваних сільськогосподарських підприємств, метод групування отриманих в ході дослідження експертних оцінок та методи індукції при формуванні пропозицій щодо вдосконалення зазначеного механізму.

Результати досліджень. Характерною рисою сучасних середніх підприємств аграрного бізнесу України є здійснення функцій маркетингу частково, не послідовно, без врахування певної методики: відсутність взаємозв'язку мети й одержання результату від маркетингових заходів, без обґрунтування їх необхідності, нераціональне та неоптимальне формування бюджету маркетингу тощо. Менеджмент переважної більшості господарств вважає недоцільним вкладати ресурси в організацію та забезпечення функціонування маркетингових підрозділів (окремих посад) в умовах високого попиту на їх продукцію, який спостерігався у довоєнний час. Більшість його представників мають економічну освіту, проте обмежені знання щодо маркетингу, це спрямовує їх дії на забезпечення поточного економічного ефекту, забуваючи про необхідність формування іміджу, конкурентоспроможності, стратегічного планування та забезпечення стабільного розвитку підприємства протягом тривалого відрізка часу.

Для оцінки діючого економічного механізму маркетингу було проаналізовано чотири типових середніх сільськогосподарських підприємства Уманського району: ПП «Дмитрушки», ТОВ «Берестівець», ТОВ «Полянецьке», ФГ «Агрофірма «Базис». Спільними для них є зона ведення господарської діяльності та повністю або частково ідентичний товарний асортимент. Так, у ПП «Дмитрушки» та ТОВ «Полянецьке» найбільше однакових рис, оскільки вони працюють з аналогічним переліком культур, є співрозмірними за земельним банком. ПП «Дмитрушки» веде господарську діяльність на близько 1,2 тис. га, ТОВ «Берестівець» – близько 2 тис. га (лише галузь рослинництва) та займається зернотрейдингом та наданням послуг із збору урожаю та його транспортування. ФГ «Агрофірма «Базис» є багатогалузевим господарством (земельний банк 4 тис. га), що займається, в тому чи іншому масштабі, виробництвом практично всіх традиційних для сільськогосподарських підприємств регіону видів продукції.

Оцінку було проведено експертним шляхом. В якості експертів було обрано викладачів кафедри маркетингу Уманського НУС та представників фірми ПП «Фенікс-Агро» (м. Умань), що займається зернотрейдингом, постачанням кормової сировини та матеріальних ресурсів для сільськогосподарського виробництва. Головною умовою відбору експертів була їх обізнаність стосовно діяльності підприємств, що виступали в якості об'єктів дослідження. Загальна кількість задіяних в опитуванні експертів склала 12 осіб. Період опитування експертів та оброблення результатів їх оцінок – вересень – листопад 2021 року.

На першому етапі експертам було запропоновано визначити вагомість кожного із запропонованих елементів системи маркетингу (товарна та цінова політика, розподіл і просування продукції, маркетингове планування, дослідження, внутрішній маркетинг, управлінська складова) для забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Опрацювання відповідей респондентів дало можливість одержати наступні результати: найбільший вплив справляють товарна та цінова політика, відповідно їх коефіцієнт становить 0,20; менш важливим від попередніх чинників, але не на багато, є розподіл продукції (0,15); на одному рівні за ступенем впливу перебувають комунікації, дослідження та підходи до управління маркетинговою діяльністю (0,10); найменше значення відводиться внутрішньому маркетингу (0,05). Щодо останнього, експерти зазначають його важливість у формуванні земельного банку підприємств (значна кількість працівників є орендодавцями земельних паїв).

На другому етапі експертами було здійснено за 10-бальною шкалою оцінку визначених елементів системи маркетингу в розрізі кожного підприємства. Зведена інформація щодо одержаних результатів наведена в таблиці 1. Найвищі оціночні бали одержали ТОВ «Берестівець» та ФГ «Агрофірма «Базис» оскільки вони є великотоварними суб'єктами підприємницької діяльності, тому приділяють значно більше уваги елементам маркетингу.

Табл. 1. Оцінка експертами ефективності складових маркетингових систем досліджуваних сільськогосподарських підприємств

Фактори конкурентоспроможності	Експертна оцінка				Коефіцієнт вагомості	Інтегрований факторний показник			
	ПП «Дмитрушки»	ТОВ «Берестівець»	ФГ «АФ «Базис»	ТОВ «Полянецьке»		ПП «Дмитрушки»	ТОВ «Берестівець»	ФГ «АФ «Базис»	ТОВ «Полянецьке»
Товарна політика	7,3	8,5	9,1	6,3	0,20	1,46	1,70	1,82	1,26
Цінова політика	5,2	9,2	8,7	4,9	0,20	1,04	1,84	1,74	0,98
Розподіл продукції	6,8	8,6	8,1	5,6	0,15	1,02	1,29	1,22	0,84
Маркетингові комунікації	3,1	7,4	7,9	3,3	0,10	0,31	0,74	0,79	0,33
Маркетингове планування	2,2	6,3	5,8	3,1	0,10	0,22	0,63	0,58	0,31
Маркетингові дослідження	3,4	8,2	7,3	2,1	0,10	0,34	0,82	0,73	0,21
Внутрішній маркетинг	2,6	7,3	8,0	4,2	0,05	0,13	0,37	0,40	0,21
Управління маркетингом	4,2	6,7	5,2	3,7	0,10	0,42	0,67	0,52	0,37
Сумарна оцінка	34,8	62,2	60,1	33,2	1,00	4,94	8,06	7,80	4,51
Коефіцієнт конкурентоспроможності	—	—	—	—	—	0,494	0,806	0,780	0,451

Джерело: розроблено авторами

Графічне відображення одержаних результатів дослідження наведено на рисунку 1.

На відміну від відносно невеликих господарств, таких як ПП «Дмитрушки» та ТОВ «Полянецьке», вони намагаються орієнтуватися на ринковий попит, обирати канали розподілу з найкращими ціновими пропозиціями. Серед досліджуваних підприємств найбільшу площу багатокутника конкурентоспроможності маркетингової системи має ТОВ «Берестівець» ($S_{\text{ТОВ «Берестівець»}} = 3,750$ кв. од.). На нашу думку, це пояснюється специфікою діяльності підприємства, що передбачає бізнес не лише із виробництва і продажу сільськогосподарської продукції але й здійснення торгових операцій (зернотрейдинг). Це в свою чергу вимагає активного використання інструментів маркетингу.



Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності маркетингових систем досліджуваних сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено авторами

Другу позицію посідає ФГ «Агрофірма «Базис» ($S_{\text{ФГ «АФ «Базис»}} = 3,553$ кв. од.), яка в силу різноманітності товарних позицій працює із різними групами покупців за запитами та активно використовує, як прямі та опосередковані канали розподілу продукції. Показники, одержані ПП «Дмитрушки» та ТОВ «Полянецьке» є практично ідентичними (відповідно $S_{\text{ПП «Дмитрушки»}} = 1,597$ кв. од. та $S_{\text{ТОВ «Полянецьке»}} = 1,534$ кв. од.), єдиною перевагою приватного підприємства є його вищий рівень економічної ефективності господарської діяльності завдяки вдало сформованому товарному портфелю та кращій якості управління.

Проведене дослідження виявило, що найбільш проблемними елементами системи маркетингу усіх досліджуваних сільськогосподарських підприємств є стратегічне маркетингове управління, що, в свою чергу, орієнтує всю систему переважно на короткострокову перспективу і не дозволяє повністю реалізувати синергетику використання усіх елементів. Водночас для ефективного функціонування аграрних підприємств складові маркетингового менеджменту повинні охоплювати майже всі процеси, які мають місце в їх виробничо-комерційній діяльності. До найбільш важливих та значимих секторів запровадження та забезпечення постійного розвитку маркетингового менеджменту аграрних підприємств для формування високого рівня їх конкурентоспроможності віднесено: дослідження, планування, реалізація та контроль в сфері маркетингової діяльності, а також запровадження інструментарію стратегічного менеджменту; управління ринковим позиціонуванням; управління ризиками; управління економічною безпекою; управління проектами; формування цілісної системи маркетингового менеджменту аграрного підприємства та відповідних стратегій

конкурентоспроможного розвитку на довго- чи короткострокову перспективу [6].

Говорячи про стратегічні цілі управління маркетинговою діяльністю сучасного сільськогосподарського підприємства слід відмітити його наступні цілі: забезпечення стабільних економічних і соціальних умов розвитку господарства; виробництво якісної продукції для забезпечення населення нею за прийнятними цінами; зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Яшиною І. М. запропонована схема управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств (невеликих за розміром) (рис. 2), з якою ми погоджуємося. Вона відзначається гнучкістю, адаптивністю.

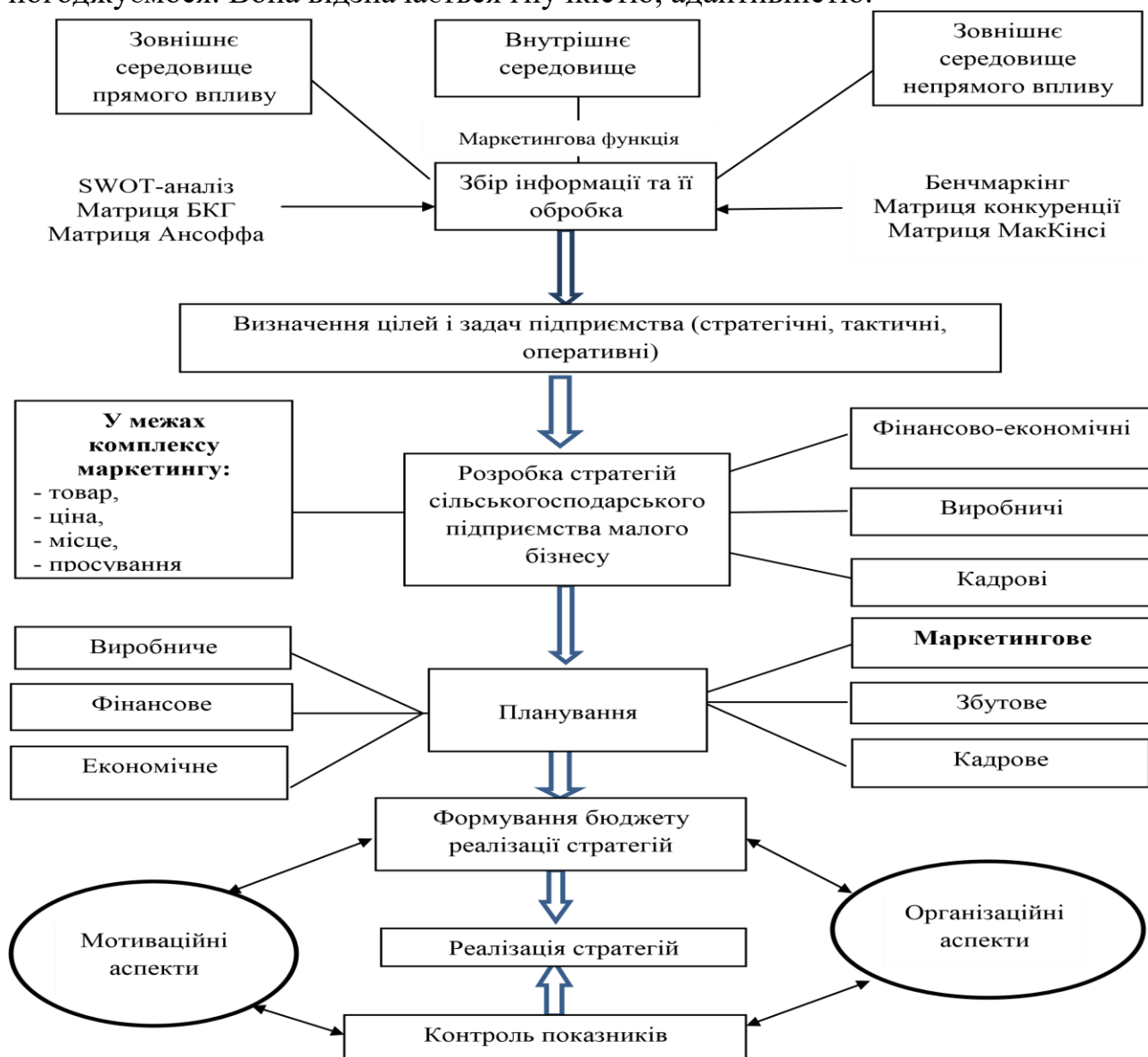


Рис. 2. Схема управління сільськогосподарським підприємством малого бізнесу на засадах маркетингу [7]

Її можуть застосовувати товаровиробники з різним асортиментом продукції, вона містить опис загальних функцій управління. Крім того, в ній

передбачено та підтверджується тісний взаємозв'язок усіх функціональних підсистем господарств з маркетинговою діяльністю, що забезпечує проведення маркетингових досліджень, оперативну реакцію на зміну умов зовнішнього середовища, прогнозування та планування, використання сучасних підходів до формування маркетингу-мікс і т.д.

Підвищення ефективності функціонування економічного механізму маркетингу досліджуваних підприємств вимагає й впровадження системи стратегічного планування. Проведені дослідження Шквирою Н.О. виявили взаємозв'язок між економічним благополуччям підприємства та наявністю в його управлінні стратегічних цілей. Вони свідчать, що практичний розвиток стратегічних процесів в аграрній сфері знаходиться в активній фазі, але 45,5 % опитаних вважають, що стратегічне планування доцільно тільки для сильних господарств, а кожен п'ятий думає, що в сучасних нестабільних умовах займатися стратегічним плануванням не варто [8]. Водночас, з урахуванням істотної зміни умов функціонування всієї економіки України в умовах воєнного стану вважаємо, що саме стратегічне планування є запорукою можливості сільськогосподарських підприємств не лише реагувати на виклики сьогодення, а й утримання конкурентних позицій в середньо- та довгостроковій перспективі.

Висновки. Проведене дослідження вагомості складових економічного механізму маркетингу середніх сільськогосподарських підприємств з використанням методу експертних оцінок дозволило визначити, що найбільший вплив на ефективність його функціонування справляють товарна та цінова політика (коефіцієнт вагомості по 0,20), розподіл продукції (коефіцієнт вагомості – 0,15), комунікації, дослідження та підходи до управління маркетинговою діяльністю (коефіцієнт вагомості по 0,10); внутрішній маркетинг (коефіцієнт вагомості – 0,05).

Оцінка діючого економічного механізму маркетингу чотири типових середніх сільськогосподарських підприємств Уманського району показала, що спостерігається пряма залежність між масштабом і диверсифікованістю їх діяльності та рівнем конкурентоспроможності їх маркетингових систем. Водночас в усіх досліджуваних сільськогосподарських підприємств спостерігається низький рівень маркетингового планування й управління, що вимагає трансформації всієї системи управління їх маркетинговою діяльністю через впровадження механізмів стратегічного маркетингу.

Література:

1. Ломовських Л. О. Організаційно-економічний механізм управління маркетингом суб'єктів аграрного підприємництва: теорія, методологія, практика. Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д. е. н.: 08.00.04. Одеса: Одеська національна академія харчових технологій, 2018. 36 с.
2. Гіржева О. М. Маркетингова діяльність аграрних товаровиробників в контексті розвитку збутових систем їх продукції. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 3. С. 24–30.

3. Школьний О. О. Удосконалення управління маркетингом в аграрній сфері. *Інноваційна економіка*. 2020. № 7–8. С. 106–111.
4. Літвінов О.С., Капталан С.М. Сутність та види механізмів в економіці. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 11. С. 141–144.
5. Геращенко І. О., Пантелєєв М. С., Литвиненко М. М. Формування економічних механізмів маркетингу. Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи: кол. монографія. Харків: НТУ "ХПІ", 2015. С. 197–205.
6. Мандич О. В. Маркетинговий менеджмент як основа забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрних підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. Вип. 206. С. 252–262.
7. Яшина І. М. Управління сільськогосподарськими підприємствами малого бізнесу на засадах маркетингу / автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.04. Херсон, 2016. 22 с.
8. Шквиря Н. О. Стан та особливості стратегічного планування діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 549–553.

References:

1. Lomovskiykh, L. O. (2018). Organizational and economic mechanism of marketing management of subjects of agrarian entrepreneurship: theory, methodology, practice. *Thesis for a Doctor of Economics degree*. Odesa: Odessa National Academy of Food Technologies, 2018. 36 p. (in Ukrainian).
2. Girzheva, O. M. (2020). Marketing activity of agricultural producers in the context of development of marketing systems of their products. *Actual problems of innovative economy*, 2020, no. 3, pp. 24–30. (in Ukrainian).
3. Shkolnyi, O. O. (2020). The improvement of marketing management in agrarian sphere. *Innovative economy*, 2020, no. 7–8, pp. 106–111. (in Ukrainian).
4. Litvinov, O. S., Kaptalan, S. M. (2017). The essence and types of mechanisms in the economy. *Eastern Europe: economy, business and management*, 2017, no. 11, pp. 141–144.
5. Gerashchenko, I. O., Panteleev, M. S., Litvinenko, M. M. (2015). *Formation of economic mechanisms of marketing. Socio-economic development of Ukraine: problems and prospects*. Kharkiv: NTU "KhPI", 2015. Pp. 197–205. (in Ukrainian).
6. Mandych, O. V. (2019). Marketing management as a basis for ensuring the competitive development of agricultural enterprises. *Bulletin of the Petro Vasylenko Kharkiv National Technical University of Agriculture*, 2019, iss. 206. pp. 252–262. (in Ukrainian).
7. Yashina, I. M. (2016). Management of small businesses on the basis of marketing. *Thesis for a candidate of Economics degree*. Kherson: Kherson state agricultural university, 2016. 22 p. (in Ukrainian).
8. Shkvyra, N. A. (2018). The state and features of agricultural enterprises activity strategic planning. *Economy and Society*, 2018, iss. 16, pp. 549–553. (in Ukrainian).

Annotation

Penkova O. H., Kharenko A. O., Lementovska V. A.

Economic mechanism of marketing of domestic medium-sized enterprises of agro-business

In the face of armed confrontation with the Russian aggressors, the destruction of logistics links in the supply and distribution of products from the efficiency of using the potential of the domestic agricultural sector depends not only on Ukraine's food security, but also on GDP reduction, caused by war. The ability of individual agricultural enterprises to adapt to new economic realities will be determined by not only the mitigation and simplification of institutional requirements for their business, but also by the effectiveness of the economic marketing mechanism formed and implemented by them.

The purpose of the article is to determine the specifics and effectiveness of the economic mechanism of marketing of medium-sized enterprises of agrarian business of Ukraine.

To determine the specifics and effectiveness of the economic mechanism of marketing of domestic medium-sized agricultural enterprises used a monographic method of research of individual agricultural enterprises of Uman district, the method of expert evaluation of the effectiveness of marketing systems of agricultural enterprises, the method of grouping expert evaluations proposals to improve this mechanism. A study of the importance of the components of the economic mechanism of marketing of agricultural enterprises using the method of expert assessments revealed that the greatest impact on the effectiveness of its operation have commodity and price policy (weighting factor 0.20), product distribution (weighting factor – 0.15), communications, research and approaches to marketing management (weighting factor of 0.10); internal marketing (weighting factor – 0.05).

Assessment of the current economic marketing mechanism of four typical medium-sized agricultural enterprises in Uman district showed that there is a direct correlation between the scale and diversification of their activities and the level of competitiveness of their marketing systems. At the same time, all surveyed agricultural enterprises have a low level of marketing planning and management, which requires the transformation of the entire management system of their marketing activities through the introduction of strategic marketing mechanisms.

Key words: *economic mechanism of marketing, marketing system, management of marketing activity, competitiveness of marketing system, agricultural enterprises.*

БАНКІВСЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ

П. К. БЕЧКО, кандидат економічних наук
Н. В. БОНДАРЕНКО, кандидат економічних наук
О. В. РОЛІНСЬКИЙ, кандидат економічних наук
В. П. БЕЧКО, кандидат економічних наук
О. В. ПОНОМАРЕНКО, викладач
Уманський національний університет садівництва

Ефективне використання банківських ресурсів, спрямоване на досягнення цілей статутної діяльності банківських установ досягається завдяки банківському менеджменту як особливого механізму управлінської діяльності. Загальний стан економіки, фінансової сфери, системи правового регулювання та оподаткування безпосередньо впливають на функціонування банківської системи. Водночас слід зазначити, що банківська система поки що недостатньо захищена від чисельних системних ризиків, що суттєво знижує її функціональний потенціал. Банківський менеджмент сприяє вирішенню завдань, які виникають у процесі діяльності комерційного банку.

Ключові слова: банківський менеджмент, банківська справа, банківська система, кредитна установа, комерційний банк.

Постановка проблеми. Найбільш динамічною сферою економіки за сучасних умов є банківський менеджмент. Технологічна революція, стрімка інфляція, посилення конкурентної боротьби та процеси регулювання банківської діяльності, зумовили формування більш агресивних стратегій у банківському менеджменті на тлі підвищеної ризикованості. З огляду на це, банківський менеджмент характеризує ефективні та надійні системи управління процесами та відносинами, які характеризують діяльність банку. Удосконалення банківського менеджменту повинно бути спрямованим на забезпечення сталої діяльності комерційного банку та прибутковості його операцій.

Недоліком сучасної вітчизняної банківської системи є те, що банківський менеджмент не повною мірою враховує особливості банківської діяльності, пов'язаної зі структурою формування ресурсної бази, створенням специфічного продукту – платіжних засобів та організацією системи управління функціями грошей. У зв'язку з цим, банківський менеджмент повинен опиратися на власні наукові засади, що відображають специфічні сторони управління ресурсами банків таких як сутність та роль банку в економіці, за допомогою яких стає можливим визначити зміст, цілі та завдання банківського менеджменту, специфіку об'єктів, методів та інструментів банківського управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку банківського менеджменту та його перспектив досліджені в наукових працях низки вітчизняних та зарубіжних вчених. Теоретико-методологічні засади розвитку банківського менеджменту широко відображені у наукових працях вітчизняних дослідників, зокрема: Довгань Ж. М., Криклій О. А., Козьменко С. М., Маслак Н. Г., Корнієнко Т. В., Примостка Л. О. та інших. В той же час, незважаючи на суттєві наукові напрацювання щодо означеної тематики виникає потреба в подальших наукових дослідженнях відповідно до сучасного розвитку вітчизняної системи банківського менеджменту за умов ринкової трансформації, що вносить суттєві корективи щодо означеного процесу.

Метою статті є відображення концептуальних підходів розвитку вітчизняного банківського менеджменту як основи ефективного управління комерційним банком.

Методика досліджень. Теоретико-методологічним підґрунтям даного дослідження є наукові праці вчених та практиків, у сфері банківського менеджменту як основи ефективного управління комерційним банком. Під час дослідження було використано загальнотеоретичні методи: системний, аналізу, узагальнення, теоретичного моделювання, абстрактно-логічний.

Результати дослідження. Банківський менеджмент є системою управління комерційним банком відповідно до здійснених його підрозділами різного роду заходів, спрямованих на забезпечення безперервного руху коштів кредитної установи. В основі банківського менеджменту, окремо взятого банку, є вирішення проблем щодо досягнення макроекономічних і мікроекономічних цілей його діяльності. Банківський менеджмент за умов ринкової економіки – це наукова система управлінських відносин у комерційному банку, спрямованих, на максимальне нарощування прибутку з урахуванням мінімізації банківських ризиків. В основу банківського менеджменту в широкому розумінні закладена система управління відносинами, пов'язаних з регулюванням, аналізом, стратегічним і тактичним плануванням, контролем діяльності банку, управлінням фінансами та маркетинговою діяльністю, управлінням персоналом, зокрема і банківською діяльністю в цілому. Оскільки банк здійснює специфічну діяльність, то банківський менеджмент слід охарактеризувати як управління відносинами, взаємопов'язаних з формуванням і використанням фінансових ресурсів, сукупністю фінансового управління і управління персоналом у банківській сфері.

Слід зазначити, що багато авторів у своїх теоретичних роботах, присвячених банківському менеджменту віддають пріоритети тим чи іншим теоріям, аналізуючи їх позитивні та слабкі сторони з урахуванням сучасних поглядів на теорію банківського менеджменту та можливості використання їх на практиці. У вітчизняній банківській науці найбільшого поширення сутності банківський менеджмент характеризується як сукупність управлінських ідей, засобів і дій, які ґрунтуються на загальних принципах менеджменту, але застосовуються у специфічній галузі фінансових послуг. Банки, як і нефінансові

підприємства (фірми), розробляють власну стратегію, формують організаційну структуру, планують і регулюють власну діяльність, здійснюють управління персоналом тощо. В той же час, суттєві функціональні відмінності цих фінансових посередників від нефінансових підприємств зумовлюють особливості їхнього менеджменту [1].

На сучасному етапі розвитку банківського менеджменту можна виокремити вплив наступних макроекономічних чинників: ефективність національної економіки (темپ зростання ВВП, таргетування інфляції, рівень життя населення, зміна відсоткової ставки, рівень життя населення тощо), зокрема у банківській системі (пруденційне регулювання, рівень конкуренції, система страхування вкладів, вартість залучених ресурсів) [2].

У вітчизняній науці щодо цієї проблеми виокремлюють наступні види банківського менеджменту:

- управління фінансовою політикою комерційного банку (фінансовий менеджмент);
- політика управління довгостроковими цілями комерційного банку (стратегічний менеджмент);
- управління (менеджмент) персоналом.

В основі фінансового менеджменту закладено розроблення фінансово-економічного плану кредитної установи, що включає такі елементи:

- ефективно управління капіталом та власними засобами банку;
- управління активами та пасивами кредитною організацією;
- побудова ефективного ризик-менеджменту банку [3].

Важливе значення для пошуку шляхів подолання конкуренції ринку в банківській сфері має стратегічний менеджмент, завдяки якого визначають стратегію банку його діяльність, пріоритетні цілі, задачі й шляхи їх досягнення завдяки яким відрізняє банк від конкурентів і слугує орієнтиром для прийняття першочергових рішень, що стосуються майбутніх ринків, продуктів, організаційної структури, прибутковості і профілю ризиків для керівників банку на всіх рівнях його діяльності. З огляду на це, стратегічний менеджмент є основою всієї системи банківського менеджменту, управлінським процесом підтримки відповідності між цілями банку і наявними в нього ресурсами в умовах постійної зміни ринку і правил державного регулювання. Ціль стратегічного банківського менеджменту полягає в розробці, впровадженні і розвитку нових більш прогресивних напрямів банківської діяльності і банківських продуктів, здатних забезпечити зростання частки завойованого ринку, прибутків банку і як наслідок - збільшення ринкової вартості кредитної установи. Стратегічний менеджмент характеризує діяльність, спрямовану на створення й реалізацію заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності комерційного банку [4].

Менеджмент персоналу характеризує управління трудовими ресурсами на основі кадрової політики комерційного банку, метою якого є підвищення кваліфікації персоналу, ефективності праці, адаптація до нових технологій та інше [5].

Діяльність банківської установи спрямована як на отримання прибутку, так і на здійснення безпеки залучених коштів від вкладників. Банківський менеджмент складається з планування, аналізу, контролю та регулювання. Планування в банківському менеджменті передбачає визначення цілей діяльності, масштабів, а також результатів діяльності комерційного банку в співвідношенні з його витратами та джерелами. В результаті проведеного дослідження було визначено основні групи ризиків у системі банківського менеджменту (рис. 1).

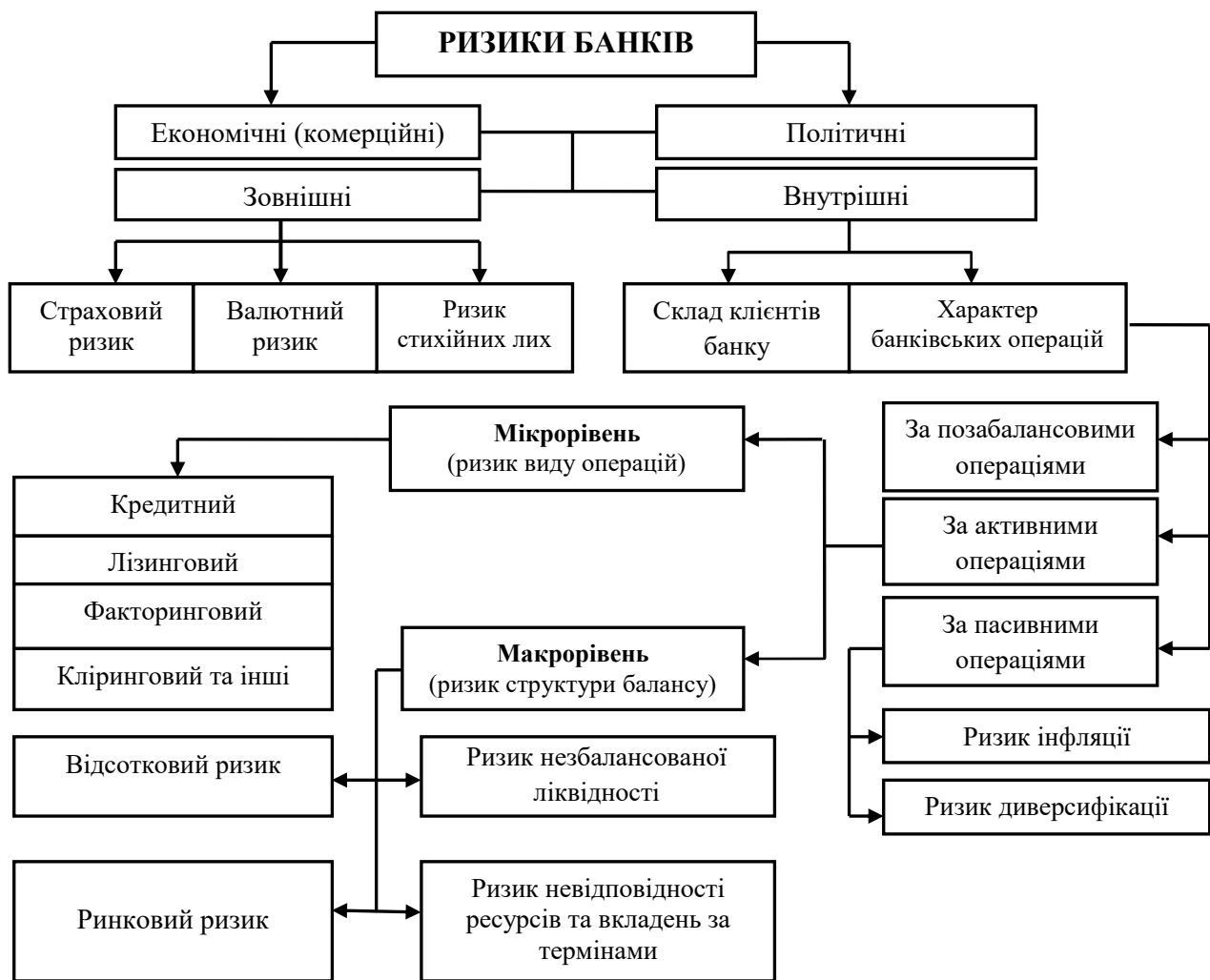


Рис. 1. Ризики, що виникають при функціонуванні комерційного банку

Побудова ефективної системи банківського менеджменту потребує проведення аналізу діяльності окремо взятого банку, його ретроспективну оцінку за системою показників: достатність капіталу, надійність та ліквідність, якість управління пасивами та активами, цінову політику банку та її компоненти, факторний аналіз доходів та витрат, кредитну і відсоткову політику, фінансову стійкість, структуру фондового портфеля банку, ризики та хеджування, а також порівняльний аналіз із прогнозними значеннями безпосередньо банку в порівнянні з результатами діяльності інших банків [6].

Державний нагляд за діяльністю комерційного банку та пруденційне регулювання здійснюється на постійній основі за допомогою системи

регулювання банківського менеджменту. У зв'язку зі специфікою діяльності комерційних банків, сутність якого полягає у залученні позикових коштів, державне регулювання банківської діяльності виокремлює наступні принципи під час видачі ліцензій: достатність капіталу, ліквідності комерційного банку, створення обов'язкових резервів, і навіть обмеження сфер діяльності комерційних банків.

Таким чином, у банківському менеджменті регулювання діяльності комерційного банку полягає у дотриманні комерційним банком встановлених вимог та нормативів регулюючими органами [7].

Виокремлюють такі види контролю банківської діяльності: зовнішній контроль та внутрішній контроль. Зовнішній контроль діяльності комерційного банку проводиться зовнішніми аудиторами та НБУ. Внутрішній контроль діяльності комерційного банку здійснюється комерційним банком і є складовою банківського менеджменту. У кредитній установі внутрішній та зовнішній контроль можуть взаємодіяти між собою на рівні здійснення перевірки за дотриманням банківського законодавства та нормативних актів, встановлених НБУ при дотриманні банківських правил та інструкцій.

З огляду на застосування банківського регулювання у вітчизняній банківській справі слід зазначити, що японські регулятивні органи, зокрема схиляються до більш лібералізованого фінансового сектора і вважають, що саме він є ключовим драйвером зростання економіки країни. Японія є противниками надмірного банківського регулювання, оскільки жорсткі регулятивні заходи можуть негативно вплинути на загальний стан економіки за рахунок зниження ринкової ліквідності, і навіть послабити функції визначення цін фінансових товарів, із чим неможливо не погодитися. Таким чином, подальший розвиток концепції пропорційного регулювання вітчизняного банківського сектору вбачається в активному застосуванні стимулюючих механізмів. У зв'язку з цим концепцію пропорційного регулювання слід доповнити критерієм, що дає змогу враховувати ризики, що приймаються банками, і на цій основі отримувати право на використання механізмів стимулюючого характеру. Зниження надмірного банківського регулювання сприятиме для банків додаткові можливості з кредитування економіки, сприятиме виведенню економіки зі стану стагнації, а банкам стати каталізаторами економічного зростання.

Першочерговими процесами управління кредитною установою є визначення та постановка цілей діяльності комерційного банку та здійснення:

- аналізу діяльності комерційного банку, пов'язаного з його управлінням;
- прогнозування показників діяльності комерційного банку;
- планування розвитку комерційного банку;
- організація, а також регулювання діяльності підрозділів банку;
- моніторинг, контролю та облік діяльності комерційного банку.

Виокремлюють наступні функції банківського менеджменту: здійснення у банківській діяльності технологічного циклу; визначення стратегії розвитку комерційного банку; визначення цілей діяльності комерційного банку [8, с. 76].

Комерційні банки самостійно визначають методи управління та прийоми управління, в той же час слід зазначити, що має місце загальна вимога, яка полягає в наступному: банківський менеджмент комерційного банку повинен відповідати загальним концепціям розвитку банківського сектора. Варто зазначити, що відмінною рисою фінансового банківського менеджменту в комерційних банках України є відсутність одноманітних технологій управління. Комерційні банки в умовах конкуренції, що склалася на грошовому ринку розробляють свої методи здійснення діяльності (табл. 1).

Табл. 1. Побудова система банківського менеджменту

Система банківського менеджменту	Напрямок
Управління персоналом	Побудова ефективної моделі управління персоналом
Банківський маркетинг	Побудова ефективної політики, спрямованої на задоволення потреб клієнтів банку і запровадженні нових банківських продуктів
Управління активами і пасивами банку	Формування та подальше регулювання, стабілізація, нарощування ринкової вартості банку
Управління ліквідністю банку	Побудова ефективного механізму управління ліквідністю банку
Управління дохідністю і прибутковістю банку	Побудова ефективної політики управління доходами і витратами комерційного банку
Управління власним капіталом банку	Побудова ефективної політики нормування капіталу банку визначення рівня його достатності
Управління кредитним портфелем банку	Побудова ефективної системи управління якістю кредитного портфелю
Управління банківськими ризиками (Валютним, відсотковим)	Побудова ефективної системи ризик – менеджменту комерційного банку

Для реалізації основної мети дослідження у межах визначення системи банківського менеджменту як основи ефективного управління комерційним банком нами дане теоретичне обґрунтування фінансової стійкості за методикою CAMEL(S), яка набула широкого поширення, у сучасній банківській практиці, США. Дана система CAMELS застосовується для здійснення оцінки рівня фінансової спроможності банківських установ країни починаючи з 1978 року. Вона цілеспрямована на визначенні банківських установ, фінансова спроможність, діяльність або менеджмент яких мають прогалини, спроможні спричинити зниження фінансової стабільності (табл. 2.).

Інформаційним підмуром для визначення зазначених груп даних є щоквартальні звіти, що відправляють банками США до органу який проводить даний розрахунок.

Табл. 2. Параметри системи CAMELS

Назва параметра			Характеристика параметра
C	Capital adequacy	достатність капіталу	визначає достатність капіталу для покриття зовнішніх небезпек
A	Assets quality	якість активів	характеризує ступінь ризикованості активів банківської установи
M	Management	менеджмент	здійснює оцінку якості БМ на основі оцінки всієї фінансової звітності й визначення результатів діяльності
E	Earnings	надходження	характеризує достатність доходів для розвитку банківської установи в майбутньому та формування резервів для покриття очікуваних ризиків
L	Liquidity	ліквідність	встановлює щабель спроможності банківської установи реалізувати свої зобов'язання
S	Sensitivity to market risk	чутливість до ринкового ризику	здійснює оцінку впливу ринкової небезпеки на вигідність та капітал банку

Отже, оцінювання фінансової спроможності банківських установ здійснюється дистанційно, однак у разі виникнення закономірності більш ґрунтовного дослідження чи уточнення окремих аспектів можливим є реалізація через проведення інспекційних перевірок на місцях. Усі обчисленні дані оцінюються за шкалою від 1 до 5, де мінімальний бал отримує банк з найліпшим рівнем фінансової спроможності. Після цієї процедури відбувається агрегування виставлених оцінок і подальша їхня трансформація у п'ятибальну шкалу, відповідно до якої «1» отримує банк, що має фінансово стійку позицію відносно проявів деструктивних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, оптимальну систему менеджменту та не має необхідності для втручання регулятивних органів у його функціонування, тоді як оцінка «5» присвоюється банку, щодо якого існує значна вірогідність банкрутства найближчим часом, оскільки виявлені недоліки є настільки катастрофічними, що не можуть бути нівельовані власними зусиллями банківської установи, а тому вимагають втручання осіб ззовні, а в іншому випадку такий банк найбільш вірогідно буде ліквідований [9].

Висновки. З огляду на вище сказане, до плюсів CAMELS можна віднести наочність результатів розвідки, та те, що модель дає спроможність комплексно включити всі плани діяльності комерційних банків. До прогалин віднесемо суб'єктивний характер оцінювання. Головну роль серед методик оцінки фінансової спроможності банків займає порядок індикаторів, яка розроблена МВФ і досить вдало використовується в Європі. За визначенням Міжнародного валютного фонду, індикаторами фінансової спроможності є показники поточного фінансового здоров'я та міцності банків країни та корпорацій і

домогосподарств. При цьому використовується як агрегована інформація окремих установ, так і індикатори, що розкривають ринки, на яких працюють банки. Індикатори фінансової спроможності визначаються з ціллю проведення макропруденційного аналізу (макрорівень) – оцінки та нагляду за міцністю та вразливістю фінансової системи для посилення її фінансової стійкості та, зокрема, обмеження імовірності виникнення криз. Ця система полягає в розрахунку близько 40 індикаторів, 25 з яких стосуються саме депозитних корпорацій, а 15 – показують стан діяльності їхніх клієнтів [9].

Застосування механізму банківського менеджменту направлено на постанову визначених питань, що повстають у ході здійснення діяльності у банку. Механізм менеджменту об'єктивно зумовлений реалізацією діяльності у банку в ринкових умовах, коли наслідки діяльності здобувають оцінку в процесі обміну. Фінальна ціль банківського менеджменту є забезпечення прибутковості в банківській діяльності шляхом раціональної організації виробничого процесу, включаючи управління банківською установою і розвиток технічної та технологічної бази, а також дійове вживання кадрового потенціалу з одночасним підвищенням фаху, активності та лояльності кожного робітника.

Література:

1. Банківський менеджмент: питання теорії та практики : монографія / Криклій О. А. та ін. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. С. 6.
2. Менеджмент у банку: підруч. Тернопіль: Економічна думка. 2017. 512 с.
3. Скрипник Ю. В. Розвиток фінансового менеджменту в банківських установах. Режим доступу: <https://chmnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/07/Skripnik-YU.V.-Ribalka-V.V..pdf>. (дата звернення 02.06.2022р.)
4. Ігнатієва І. А. Стратегічний менеджмент: підручник. Київ: Каравела. 2008. 480 с.
5. Гончарова К. Г. Кадрова безпека, як складова економічної безпеки банківської установи. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4602> (дата звернення 31.05.2022 р.)
6. Корнієнко Т. В. Стратегічне планування діяльності банку. *Фінанси України*. 2003. № 4. С. 110–114.
7. Примостка Л. О. Управління банківськими ризиками: навч. посіб. / за заг. ред. Л. О. Примостки. К.: КНЕУ. 2007. 600 с.
8. Дзюблюк О. Розвиток банківського сектора в умовах деформації світового фінансового простору. *Вісник НБУ*. 2011. № 10. С. 76–83.
9. Малахова О. Л., Михайлюк Р. В. Управління фінансовою стійкістю банків: Навчальний посібник. Тернопіль: Вектор. 2011. 300 с.

References:

1. Crickley, O. A., Maslak, N. G., Fire, O. M. et al. (2011). *Banking management: issues of theory and practice*. Sumy: UABS NBU, 2011. P. 6. (in Ukrainian).

2. *Management in the bank*. Ternopil: Economic Thought. 2017. 512 p. (in Ukrainian).
3. Skripnik, Yu. V. Development of financial management in banking institutions. URL: <https://chmnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2019/07/Skripnik-YU.V.-Ribalka-V.V..pdf>. (application date June 2, 2022)
4. Ignatieva, I. A. (2008). *Strategic Management*. Kyiv: Caravela, 2008. 480 p. (in Ukrainian).
5. Goncharova, K. G. (2015). Personnel security as a component of economic security of a banking institution. *Efficient economy*, 2015, no. 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4602> (application date 31.05.2022)
6. Kornienko, T. V. (2003). Strategic planning of the bank. *Finance of Ukraine*, 2003, no. 4, pp. 110–114. (in Ukrainian).
7. Primostka, L. O. *Banking risk management*. K.: KNEU, 2007. 600 p. (in Ukrainian).
8. Dzyublyuk, O. (2011). Development of the banking sector in the conditions of deformation of the world financial space. *Bulletin of the NBU*, 2011, no. 10, pp. 76–83. (in Ukrainian).
9. Malakhova, O. L., Mikhailyuk, R. V. (2011). *Managing the financial stability of banks*. Ternopil: Vector, 2011. 300 p.

Annotation

Bechko P. K., Bondarenko N. V., Rolinskyi O. V., Bechko V. P., Ponomarenko O. V.

Bank management as the foundation of efficient managing of a commercial bank

It was found that bank management is characterized as the management of relations interlinked with the establishing and usage of financial resources, the combination of financial management and human resource management in the banking industry. It was determined that the current development of banking management is affected by some macroeconomic factors. In national science, the following types of banking management have been distinguished: financial, strategic and human resource management. It is stated that the financial management is based on the development of a financial and economic outline for a credit establishment. It should be stressed that strategic management is of great importance in the search of transcending market competition in the banking industry. Staff management refers to the management of human resources based on the personnel policy of a commercial bank, the purpose of which is to improve the skills of staff, labor efficiency, adaptation to new technologies, and more.

Special attention is given to the fact that the activity of a bank establishment is aimed both at making a profit and ensuring the safety of funds raised from investors. On the other hand, functioning risks of a commercial bank are identified. An efficient system of bank management has been created, and it has been determined that it requires an individual bank monitoring and its retrospective assessment according to a system of indicators.

This paper has clearly shown that in banking management, the commercial bank regulations consist in the commercial bank's compliance with the established requirements and standards by the regulatory authorities. The distinguishing of external and internal types of bank monitoring is proposed. The following functions of banking management have been established: implementation of the technological

cycle in banking; determination of the development policy of a commercial bank; definition of the activity purposes of commercial bank. It was determined that the advantages of CAMELS include the obviousness of the research results, and also that the pattern allows to comprehensively embrace all aspects of the activities of a bank establishment. The disadvantages include the subjective nature of the assessment.

Key words: banking management, banking, banking system, credit institution, commercial bank.

УДК: 330.35(4/9)«19/20»:336:330.16

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-329-339

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПСИХОЛОГО-ПОВЕДІНКОВІ АКЦЕНТИ ПОВОЄННОГО «ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА» У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Л. М. ХУДОЛІЙ, доктор економічних наук

Національний університет біоресурсів і природокористування

Н. С. ТАНКЛЕВСЬКА, доктор економічних наук

Херсонський державний аграрно-економічний університет

Л. В. БАРАБАШ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

Повоєнний період попередніх років для багатьох країн – учасниць воєнних дій став своєрідною «точкою відліку» у новому економічному рості та розвитку. Відтак держави, що зазнали найбільшого руйнування, протягом тривалого періоду демонстрували активний економічний ріст і досягли значного розвитку. «Економічне диво» для таких країн стало поєднанням фінансово-економічних управлінських аспектів і психолого-поведінкових важелів.

Ключові слова: економічне диво, індустріалізація, психолого-поведінкові фактори, соціальне ринкове господарство, диво на річці Хан, імпортозаміщення, соціальна спрямованість

Війна завжди критичне явище для всіх сфер діяльності держави. Порушуються напрацьовані економічні зв'язки, руйнуються фінансові перспективи, активно прогресуюча інфляція знецінює національну валюту, а зростаюче безробіття позбавляє державну скарбницю доходів. При цьому спостерігається критичний дисбаланс видатків і доходів за рахунок непомірно високих витрат на оборону, громадський порядок і безпеку, а також соціальних виплат.

Перша і друга світові війни стали причиною занепаду багатьох країн. І кожна держава шукала власний шлях економічного відродження, зважаючи на наявні ресурсні й економічні можливості. Наразі у стані війни перебуває

Україна. А тому пошук варіантів відбудови після війни набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Післявоєнна відбудова у різні часи та для різних країн була різною: для когось вона стала випробуванням на міцність, що тривали досить довго, а для інших тотальне руйнування стало ефективним підґрунтям для стрімкого злету й активного відродження. Саме зазначені явища спонукали до виникнення нового терміну у фінансово-економічному середовищі – «економічне диво». І нині настав доречний час, щоб проаналізувати наявні його факти.

Виникнення поняття «економічне диво» нерозривно пов'язане з Німеччиною 1945–1950 рр., коли країна агресор, що зазнала значних руйнувань і була переможена, за підтримки вчорашніх противників виходить на кардинально нові рівні економічного зростання. Нині ж зазначений термін скоріше є синтезом очікувань прогресивних результатів, заснованим на теорії економічного зростання, сучасного інституціоналізму та політичної теорії, на перетині яких отримуються передумови активного економічного росту [1].

Водночас Єжи Бьольке та Магдалена Осинска вважають, що під «економічним дивом» радше треба розуміти «очікування щодо зростання економіки, фактичний темп зростання, рівень економічного розвитку, що вимірюється ВВП на душу населення, та час» [2]. Пекар В. вважає, що під «економічним дивом» слід розуміти «...швидке економічне зростання на 7–10% (чи навіть більше) щорічно протягом тривалого періоду. Країни, які так зростають, привертають до себе увагу інвесторів, незважаючи на корупцію, слабку інфраструктуру, низьку спроможність інституцій та інші негаразди» [3].

Наразі «економічним дивом» заведено вважати тривалий у часовому вимірі стан сталого активного зростання економіки, зумовлений низкою обставин внутрішнього та зовнішнього характеру, що сприяє її швидкому відновленню та прогресивному розвитку. Однак є суттєва різниця між «економічним дивом» мирного часу і повоєнного періоду.

Під час першого держава проводить реформи, спрямовані на «активізацію підприємницької активності, створення робочих місць, інтенсифікацію соціальної мобільності та позначається на зростанні інвестицій у сферу освіти та охорони здоров'я. Зрештою, бізнес зацікавлений створювати довкола себе цілу екосистему, яка б дозволяла вирощувати кадри й формувати запит на власний продукт чи послугу» [4]. Повоєнне ж «економічне диво» полягає у пошуку поєднань, здавалося б, несумісних компонентів, які в найближчій перспективі дадуть потужний «економічний вибух».

Методика досліджень. Методичною та методологічною основою систематизації матеріалів представленого дослідження уможливило використання сукупності методів наукового пізнання. Зокрема, за допомогою діалектичного методу було доведено актуальність і сформовано проблематику проведеного наукового пошуку. Абстрактно-логічний метод став визначальним для узагальнення висновків. Економіко-статистичний та аналітичний методи були використані для розгляду напрямів реформ різних країн у повоєнний

період, що сприяли виникненню «економічного дива». Графоаналітичний метод використано для унаочнення цифрового матеріалу.

Результати досліджень. Відбудова фінансово-економічної сфери після війни є питанням складним, але цікавим. Адже передумови довоєнного часу втрачають свій зміст, кроки, зроблені у воєнній агонії, не завжди раціональні, хоча й допомагають «триматися на плаву», а от наслідки однакові: розруха фізична, економічна та демографічна, а ще – фактичний шанс почати все спочатку, з майже чистого аркуша, на підставі ретельного аналізу помилок «до», прорахунків «під час» і бажаних наслідків «після». Тобто створення «бізнес-плану» розвитку держави.

Розглянемо ж, якими були «бізнес-плани» деяких держав повоєнного періоду після Другої світової війни, що дали їм можливість створити «економічне диво».

Перш за все, зауважимо, що «економічне диво» світова спільнота визнає у таких країнах, як Швеція (1945–1973 рр., «Рекордні роки»), Німеччина (50-і роки), Франція (1945–1975 рр., «Славне тридцятиліття»), Греція (1950–1970 рр.), Японія (1950–1975 рр.), Італія (1955–1972 рр.), Іспанія (1959–1973 рр.), Бразилія (1968–1973 рр.) [5]. Ну і, звичайно, варто до цього переліку додати ще США, які, попри активну фінансову участь у повоєнній відбудові країн-учасниць, змогли також вирівняти і спонукати до росту власну економіку.

Саме тому розпочнемо зі Сполучених Штатів – донора відбудови повоєнних Німеччини та Японії. У 1943 році перед США потало питання подолання високого рівня безробіття й очікуваних промислових потрясінь, а також зниження споживчих витрат і приватних інвестицій. Як наслідок, було прийнято рішення про значне скорочення бюджетних видатків, зокрема на соціальну сферу, а також підняття податків, передусім особистих – для збалансування бюджету. Тобто економіка була переведена у режим воєнного часу та набула ознак командної економіки: масштабний контроль цін і виробництва, зосередження виробничих потужностей на воєнних потребах і скорочення сегмента товарів тривалого споживання, керований розподіл ресурсів тощо. Це спровокувало розвиток тіньового сектору та зниження якості товарів, а також змінний дефіцит.

«У 1944 р. державні витрати всіх рівнів складали 55 % валового внутрішнього продукту (ВВП). До 1947 р. державні витрати скоротилися на 75 % у реальному вираженні, або з 55 % ВВП до трохи більше 16 % ВВП. Цікаво, що за цей період федеральні податкові надходження скоротилися лише приблизно на 11 %. Однак це «дестимулювання» не привело до краху споживчих витрат чи приватних інвестицій. Реальне споживання виросло на 22 % в період з 1944 по 1947 рр., а витрати на товари тривалого користування в реальному вираженні збільшилися більш, ніж вдвічі. Валові приватні інвестиції виросли на 223 % в реальному вираженні, а реальні витрати на житлове будівництво – в шість разів» [6].

Повоєнні реформи організовувалися наступним чином: перш за все відбулася відмова від командної економіки. Наступним кроком стала реформа

освіти: значна кількість вчорашніх військових, а відтак – потенційних безробітних, отримали можливість навчатися та проживати в коледжах. За рахунок такої зайнятості було скорочено кількість безробітних, що мала спровокувати глибоку кризу. Водночас активно проводилася реформа переорієнтації виробництва з воєнного на цивільне. Внаслідок цього приватні витрати почали зростати, а державні видатки – скорочуватися. Крім того, в рамках перепрофілювання проходила реформа стимулювання приватного виробництва. У поєднанні зі збільшення контингенту освічених колишніх військових її наслідком стало формування середнього підприємницького класу нового типу » [6]. Таким чином, взаємозв'язок усіх означених складових сприяв сталому та тривалому економічному зростанню економіки США у повоєнний період.

Повоєнна відбудова Німеччини, зокрема західної її частини, потребувала значних ресурсів. І головним інвестором відбудови, зокрема індустріальної сфери, виступили США. Окрім того, вони отримали всебічну підтримку тодішнього німецького уряду.

Довоєнна ж Німеччина, під проводом уряду Гітлера, характеризувалася командним типом економіки: жорстке регулювання цін заради дешевої сировини, що спрямовувалася на воєнні потреби, нормування, як засіб економії заради популістського майбутнього зростання й інші «переваги» жорсткого державного регулювання [7]. Тож після війни у Німеччині відзначався суцільний занепад: «Війна, разом із гітлерівською політикою випаленої землі, знищила 20 % всього житла. Виробництво продуктів харчування на душу населення 1947 р. становило лише 51 % рівня 1938 р., а офіційний продовольчий пайок, встановлений окупаційною владою, варіювався від 1040 до 1550 калорій щодня. Обсяг промислового виробництва у 1947 р. становив лише третину рівня 1938 р. Більша частина чоловіків працездатного віку були мертві» [8]. Однак слід відзначити і те, що загальний дореформений стан Німеччини характеризувався й відносно позитивними моментами: збереглася значна частина промисловості у регіонах, де воєнні дії були менш інтенсивними; міграція населення та його концентрація у зазначених регіонах сприяли високому рівню безробіття, а відтак і формуванню ринку дешевої робочої сили та низьких заробітних плат за тривалішого періоду робочого часу; вперше на чільну позицію вийшли психолого-поведінкові моменти – національна впевненість, пунктуальність, наполегливість, схильність до дисципліни та порядку. Окремо слід наголосити на тотальній мінімізації воєнних витрат.

«Німецьке економічне диво» почало вибудовуватися на руїнах командної системи. І ґрунтувалося воно на трьох китах: грошова реформа, відміна контролю над цінами та зниження граничних ставок податків. Такий тип господарювання отримав назву «Соціальне ринкове господарство». Воно будувалося на гармонійному поєднанні конкурентоспроможної економіки, підприємницької ініціативи та соціального прогресу.

За висновками Р. Стока, соціальна ринкова економіка не була першою стадією соціальної держави і навіть більше – ніколи не задумувалася як «третій варіант» між соціалізмом і капіталізмом чи як конвергенція систем. Водночас вона була мала стати складною й ефективною ринковою економікою. В її основу було покладено ринкові інститути, що конкурують і захищають свободу та стимулюють благополуччя. А ще – допомагають досягти більшості соціальних цілей. Адже соціальний прогрес вимагав створення народного капіталізму, заснованого на заохоченні індивідуальної відповідальності шляхом створення особистого багатства, здобутого працею». При цьому автор посилається на тодішнього очільника німецького уряду Р. Ергард, який пояснював, що «... чим вільніша економіка і чим вона соціальніша, тим більший прибуток для національної економіки» [9].

Таким чином, відбудова Німеччини після війни, а відтак і «німецьке економічне диво», ґрунтувалися, передусім на використанні національних особливостей психологічної дії та поведінкових моментів у поєднанні з ресурсними зовнішніми асигнуваннями та політикою лібералізації оподаткування з превалюванням соціальних цілей за рахунок скорочення бюджетних видатків.

Однак не всі «економічні дива» відзначаються цілеспрямованим соціальним вектором. «Японське економічне диво» – це капіталізм, підтримуваний державою. За такого типу господарювання уряд фактично контролює виробництво та розподіл капіталу за допомогою фінансових важелів і контролю над фінансовою системою. Зокрема, правові основи безумовно підпорядковані державній владі, але загальна економічна ідея спрямована на звеличення нації, а не особистості. У рамках зазначеного, держава та бізнес категорично розмежовуються, а економіка працює на індивіда. При цьому увага держави та фінансова підтримка спрямована на визначені пріоритетні галузі [10].

Дореформена післявоєнна Японія характеризувалася втратою близько 40 % національного багатства цивільного населення. Значних руйнувань зазнали об'єкти критичної та соціальної інфраструктури, критично знизився видобуток, майже було знищеним виробництво та судноплавство. Через кілька років після поразки рівень життя Японії становив близько 30% від найвищого довоєнного (1935–1937 рр.) рівня. Також Японії довелося асимілювати близько 6 млн солдатів і емігрантів. Економіка страждала від дефіциту продовольства й енергії, критично високим був і рівень інфляції [11].

Серед важливих кроків реформ, що сприяли створенню «Японського економічного дива» – демонополізація економіки та створення конкурентного ринкового середовища; земельна реформа, також спрямована на демонополізація та розвиток малого фермерства; техніко-технологічне вдосконалення, переорієнтація й оновлення виробництва; створення потужної системи державної підтримки, податкових і фінансових пільг; залучення коштів на розвиток економіки з внутрішніх резервів і за рахунок зовнішніх інвестиційних впливів США; імпорто-орієнтація на країни, що розвиваються, як

на бази дешевої сировини, й експорт-орієнтація на розвинуті країни, як донорів за рахунок активного споживання технічних і технологічних новинок. Крім того, як і у випадку з Німеччиною, варто згадати активізацію психолого-поведінкових аспектів: національна прихильність до стабільності, що реалізовувалася заохоченням системи пожиттєвого найму, стимульованої щорічним підвищенням рівня оплати праці платня залежно від віку та стажу роботи. Остання надзвичайно ефективно сприяла зниженню собівартості продукції, а відтак і цін.

«Японське економічне диво», на відміну від німецького, було зосереджене навколо демонополізації і технологізації економіки. Спільними ж рисами є використання національних психолого-поведінкових факторів, а також побудова конкурентної економіки.

Загалом варто відзначити, що загальне зростання ВВП у повоєнний період у Японії було найвищим (рис. 1).

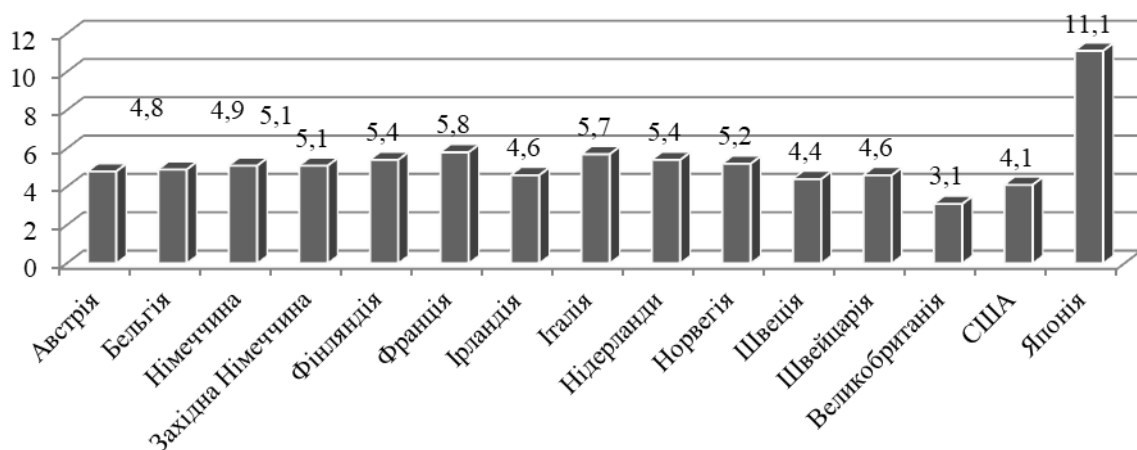


Рис. 1. Середньорічне зростання реального ВВП в окремих країнах у 1960-х рр., % [12]

Однак досі ми розглядали повоєнну відбудову країн-агресорів. Україна ж наразі перебуває у стані учасника воєнних дій, на якого агресія спрямована. Тому цілком логічно припустити, що економічне становище таких країн є значно гіршим, адже йому не передував період накопичення ресурсів. Прикладом такої держави, що межує з сусідом-агресором, є Південна Корея. Її економічний розвиток у повоєнний період є не менш активним і приголомшливим, ніж попередні наведені приклади.

«Диво на річці Хан» або «рукотворне диво» – так ще характеризують повоєнну відбудову Південної Кореї економісти. Майже до 1960-х рр. країна характеризувалася аграрним типом економіки, з високим рівнем корупції і низьким рівнем життя. Невзначна інфраструктурна база, побудована під час японського правління, була майже зруйнована під час Корейської війни 1950-53 рр. Дохід на душу населення на початку 1960-х років становив нижче, ніж у Гаїті, Ефіопії та Ємену, і приблизно на 40% нижче, ніж в Індії. Внутрішні заощадження, відповідно, були незначними. Зростання населення майже на 3% на рік у густонаселеній країні означало, що вона повинна була повністю

залежати від іноземної допомоги для звичайного виживання. Безробіття, неповна зайнятість і бідність були настільки поширені, що понад 40 % населення були на або за межею бідності [13].

Історично «Диво на річці Хан» було досягнуто за три етапи: імпортозаміщення (1954–1960 рр.); зовнішня орієнтація (1961–1979 рр.); баланс і стабілізація (після 1980 року). Перший етап – імпортозаміщення – хоча і мав наслідком слабе економічне зростання, однак дозволив, за рахунок активізації вітчизняного виробництва, вибудувати ефективну інфраструктуру ринку людського капіталу. Це дозволило перейти до другого етапу – зовнішньої орієнтації. Під час цього етапу активно здійснювала переорієнтація економіки з аграрної сфери на експортоорієнтовану індустріалізацію. А успішне підґрунтя цьому створило попереднє імпортозаміщення, давши можливість спрямувати накопичений капітал на розширення експорту у подальші періоди.

З 1954 по 1986 рр. гірничодобувна промисловість збільшила свою частку у ВВП з 12,0 % до 30,2 %. При цьому частка сільського господарства у ВВП зменшилася з 44,6% до 13,5 %. Відзначилася також швидка зміна структури зовнішньої торгівлі: у 1962 р. на первинну продукцію припадало майже 3/4 загального експорту, причому лише 1/4 – на промислову продукцію. До 1982 року виробництво досягло 94 % загального експорту. Почалося виробництво важкої техніки та хімічної продукції, що становили все більшу частку в структурі експорту, сягаючи майже 50 % бідності [13].

Проте надто швидкі темпи розвитку призвели до нарощування зовнішнього боргу та стимулювання інфляції із збільшенням диспропорцій у промисловості, в тому числі і між сільським і міським секторами. Зростаюча інфляція спонукала до напрацювання та впровадження стабілізаційної програми, спрямованої на збалансований розвиток з нівелюванням структурних викривлень і дисбалансів в економіці. Прийшов час третього етапу, під час якого відбулося значне скасування субсидій і пільгових позик. Нова стратегія передбачала ефективний розподіл інвестицій між галузями з метою встановлення динаміки їхнього розвитку залежно від світового попиту на продукцію. Окремо увага була зосереджена на соціальному розвитку, в основу якого було покладено добробут громадянина. Фактично, третій етап – це період неомеркантилістичної держави, що втручалася у ринкові рамки. Її роль полягала в мобілізації і розподілі національних ресурсів для збільшення національного багатства та промислової потужності, а також для спрямування приватної діяльності у визначеному стратегічному напрямі.

Окремо знову варто зосередитися на психолого-поведінкових аспектах реформ. До них у варіанті «Диво на річці Хан» слід віднести такі, як внутрішня цінність освіти як засобу самозадоволення; стимулювання працьовитості та самодисципліни; національна повага до суспільного порядку, ієрархії та влади; відсутність релігійного чи ідеологічного догматизму, що гальмує прагматичне досягнення цілей.

Висновки. Наведені приклади «економічного дива» різних за менталітетом і фінансово-економічним становищем країн засвідчують, що у

повоєнній відбудові, спрямованій на активний фінансово-економічний розвиток, акценти фінансової й економічної сфер мають обов'язково поєднуватися з психологічними та поведінковими. Останні виступають важелями, що, за вмілого використання, спонукають громадянина до праці на основі національної ідеї, а економіку стимулюють до активного росту.

Варто відзначити також спільні риси усіх «економічних див»: переорієнтація промисловості на технологічне виробництво, активне конкурентне середовище, стимулювання підприємницької активності, соціальна орієнтація фінансово-економічної діяльності, а також експортоорієнтоване виробництво та стимулювання пріоритетних галузей і сфер діяльності.

В умовах фінансово-економічної ситуації України, варто звернути увагу на досвід відбудови Південної Кореї, виходячи зі схожості ситуації, поєднавши його з поглибленою соціальною складовою, що відзначилася в рамках «Німецького економічного дива». Відтак наразі доречним буде розвиток підприємницьких стартапів, відновлення виробництва на основі технічного та технологічного апгрейду, посилення соціальної складової державної політики, стимулювання малого та середнього бізнесу та загальна переорієнтація з економіки сировинного типу на економіку експортоорієнтованості й імпортозаміщення. І, звичайно, при цьому слід, перш за все, врахувати психолого-поведінкові особливості українців: роботу на результат на справедливих умовах, відновлення довіри до держави та її структур, формування економічної свідомості громадянина нового типу шляхом підвищення рівня фінансової грамотності та розширення соціального діалогу між державою і платниками податків.

Література:

1. Sharma R. Breakout Nations: In Pursuit of the Next Economic Miracles. New York: W. W. Norton & Company, 2012.
2. Boehlke J., Osińska M. Economic Miracles: An Introduction. Economic Miracles in the European Economies. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/331338928_Economic_Miracles_An_Introduction DOI: 10.1007/978-3-030-05606-3_1 (дата звернення 19.05.2022).
3. Пекар В. Економічне диво для України: як запустити двигун. *Главком*. 2018. Режим доступу: https://glavcom.ua/columns/v_pekar/ekonomichne-divo-dlya-ukrajini-yak-zapustiti-dvigun-502479.html (дата звернення 21.05.2022).
4. Рибаків Д., Яворський П., Харламов П. Ліберальні реформи: з чого складається «економічне диво» Грузії, Словаччини, Естонії, Великої Британії та Польщі. Чого довелося позбутися цим країнам та чого вдалося досягти. *Mind*. 2020. Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20209677-liberalni-reformi-z-chogo-skladaetsya-ekonomichne-divo-gruziyi-slovachchini-estoniyi-velikoyi-britan> (дата звернення 21.05.2022).
5. Економічне диво. Wikiwand. Режим доступу: <http://surl.li/cddlх> (дата звернення 19.05.2022).
6. Cecil B. Economic Recovery: Lessons from the Post-World War II Period. *Economic History*. 2012. Режим доступу:

<https://www.mercatus.org/publications/economic-history/economic-recovery-lessons-post-world-war-ii-period> (дата звернення 19.05.2022).

7. Balabkins N. *Germany Under Direct Controls*. New Brunswick, N.-J.: Rutgers University Press, 1964. 62 p.

8. David R. Henderson *German Economic Miracle*. ECONLIB CEE. Режим доступу: <https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html> (дата звернення 21.05.2022).

9. Stock R. *Social market economy*. European Network for Education and Training (EUNET). Режим доступу: <http://surl.li/cdeil> (дата звернення 20.05.2022).

10. Alam Bhuiyan Md Z. *The miracle of Japanese Economy after the Second World War (WW2)*. *Japan & Its all*. 2019. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/333561460_The_miracle_of_Japanese_Economy_after_the_Second_World_War_WW2 (дата звернення 22.05.2022)

11. Zhang W. B. *Japan after World War II: Rapid Economic Growth and Social Change*. *Japan versus China in the Industrial Race*. Palgrave Macmillan, London. Режим доступу: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-26813-9_7?noAccess=true (дата звернення 24.05.2022)

12. Average annual real GDP growth of OECD countries 1960s-1970s. Statista Research Department. 1991. Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/788497/average-annual-real-gdp-growth-oecd-countries-60s-70s/> (дата звернення 24.05.2022)

13. Kim K. S. *The Korean miracle (1962–1980) revisited: myths and realities in strategy and development*. Kellogg Institute. 1991. Режим доступу: https://kellogg.nd.edu/sites/default/files/old_files/documents/166_0.pdf (дата звернення 25.05.2022)

References:

1. Sharma, R. (2012). *Breakout Nations. Pursuit of the Next Economic Miracles*. New York: W. W. Norton & Company, 2012.

2. Boehlke, J., Osińska, M. (2019) *Economic Miracles: An Introduction*. *Economic Miracles in the European Economies*, 2019. URL: https://www.researchgate.net/publication/331338928_Economic_Miracles_An_Introduction DOI: 10.1007/978-3-030-05606-3_1 (дата звернення 19.05.2022).

3. Pekar, V. (2018). *Economic miracle for Ukraine: how to start the engine*. *Glavkom*, 2018. URL: https://glavcom.ua/columns/v_pekar/ekonomichne-divo-dlya-ukrajini-yak-zapustiti-dvigun-502479.html (application data 21.05.2022).

4. Rybakov, D., Yavorsky, P., Kharlamov, P. (2020). *Liberal reforms: what is the "economic miracle" of Georgia, Slovakia, Estonia, Britain and Poland. What these countries had to get rid of and what they managed to achieve*. *Mind*, 2020. URL: <https://mind.ua/publications/20209677-liberalni-reformi-z-chogo-skladaetsya-ekonomichne-divo-gruziyi-slovachchini-estoniyi-velikoyi-britan> (accessed 21.05.2022).

5. *Economic miracle*. Wikiwand. URL: <http://surl.li/cddlX> (accessed 19.05.2022).

6. Cecil B. (2012). *Economic Recovery: Lessons from the Post-World War II Period*. *Economic History*. \ URL: <https://www.mercatus.org/publications/economic-history/economic-recovery-lessons-post-world-war-ii-period> (дата звернення 19.05.2022).

7. Balabkins, N. (1964). *Germany Under Direct Controls*. New Brunswick, N.-J.: Rutgers University Press, 1964. 62. p.
8. Henderson, D. R. German Economic Miracle. ECONLIB CEE. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html> (дата звернення 21.05.2022).
9. Stock, R. (2011). Social market economy. European Network for Education and Training (EUNET). URL: <http://surl.li/cdeil> (дата звернення 20.05.2022).
10. Alam Bhuiyan, Md Z. (2019). The miracle of Japanese Economy after the Second World War (WW2). *Japan & Its all*, 2019. URL: https://www.researchgate.net/publication/333561460_The_miracle_of_Japanese_Economy_after_the_Second_World_War_WW2 (дата звернення 22.05.2022).
11. Zhang, W. B. (1998). Japan after World War II: Rapid Economic Growth and Social Change. *Japan versus China in the Industrial Race*. Palgrave Macmillan, London, 1998. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-26813-9_7?noAccess=true (дата звернення 24.05.2022).
12. Average annual real GDP growth of OECD countries 1960s-1970s. Statista Research Department, Dec 31, 1991. URL: <https://www.statista.com/statistics/788497/average-annual-real-gdp-growth-oecd-countries-60s-70s/> (дата звернення 24.05.2022)
13. Kim K. S. (1991). The Korean miracle (1962–1980) revisited: myths and realities in strategy and development. Kellogg Institute, 1991. URL: https://kellogg.nd.edu/sites/default/files/old_files/documents/166_0.pdf (дата звернення 25.05.2022).

Annotation

Khudoliy L. M., Tanklevska N. S., Barabash L. V.
Financial-economic and psychological-behavioral accents of foreign experience of reconstruction of the country after the war

Rebuilding the state in the postwar period is a kind of second chance to start all over again, but taking into account past mistakes. The financial and economic revival after the Second World War was especially active. A number of countries in different regions have shown high rates of economic growth that have lasted for a long time.

Ukraine is currently at war with a neighboring aggressor country. The rather difficult state of the economy on the eve of the invasion is complicated by the total destruction of both critical and social infrastructure and the destruction of housing. Currently, more than 30 % of the country's economy does not work at all, some are only partially functioning. As a result, more and more acute questions arise: now - the functioning of the financial and economic environment in wartime, and in the long run - reconstruction and priority areas for further development.

Therefore, the aim of this research was to study the foreign experience of rebuilding countries in the postwar period on the example of creating an "economic miracle" in different countries – both aggressors and those to whom it was directed. The study described the pre-war state of countries such as Germany, Japan and South Korea, as well as their lessons in creating an "economic miracle." The study of the German Economic Miracle proved the effectiveness of a harmonious combination of a market economy with an emphasis on a high level of competitiveness, stimulating entrepreneurial initiatives and the predominance of social development for the advancement of national interests in the world market.

The «Japanese economic miracle» gave an understanding of the importance of the economic idea of glorifying the nation through the use of technical and technological renewal of production, demonopolization of the market and the formation of paternalistic traditions of business and life of the nation. The most interesting thing in terms of similarities with Ukraine is the experience of South Korea. The «Miracle on the Khan River», created in three stages, was based on the predominance of national production over imports, export-oriented industrialization of production and balanced development aimed at eliminating economic imbalances. Special attention was paid to the active use in all three cases of psychological and behavioral factors, in particular the national characteristics of the mentality of each nation.

Key words: economic miracle, industrialization, psychological and behavioral factors, social market economy, miracle on the Khan River, import substitution, social orientation

УДК: 339.543

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-339-352

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Ю. О. НЕСТЕРЧУК, доктор економічних наук

С. Ю. СОКОЛЮК, доктор економічних наук

О. С. ТУПЧІЙ, кандидат економічних наук

О. В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

К. Ю. СОКОЛЮК, кандидат економічних наук

Одеська національна академія харчових технологій

У статті обґрунтовано сутність та роль митного контролю як одного з ключових чинників формування економічної безпеки України. Здійснено теоретичне обґрунтування економічної безпеки, висвітлено її складові елементи. Визначено місце митного контролю у системі економічної безпеки, виокремлено спільні і відмінні риси митної безпеки у взаємозв'язку із економічною безпекою. Акцентовано увагу на сучасних особливостях забезпечення митної та економічної безпеки України. Доведено, що митна безпека та економічна безпека частково перетинаються та взаємодоповнюють одна одну, однак є окремими поняттями.

Ключові слова: економічна безпека, митна безпека, митний контроль, митні відносини, зовнішньоекономічна діяльність, державний контроль.

Постановка проблеми. На сучасному глобалізаційному етапі розвитку світової економіки забезпечення економічної безпеки держави стає однією з основних проблем, що потребують невідкладного вирішення. Мегарегіоналізація, загострення геополітичних загроз, глобалізація світових

економічних процесів та євроінтеграційні зусилля України вимагають від держави створення належних умов для зміцнення конкурентної позиції та економічної безпеки. Поширення глобальної фінансової кризи на всі регіони та країни світу, вступ у дію Угоди про асоціацію України з Європейським Союзом, російська агресія проти України зумовлює особливу увагу до посилення економічної безпеки за всіма її функціональними складовими.

Зазначене актуалізує вибрану проблематику наукового дослідження та зумовлює потребу в систематизації митного контролю для забезпечення економічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим є внесок у створення наукового підґрунтя митної компоненти економічної безпеки держави, зокрема таких українських і зарубіжних учених, як: Д. Ірвін, Е. Колодзей, М. Лафферо, В. Петті, А. Сміт, І. Бережнюк, М. Білуха, М. Губа, О. Гребельник, Є. Додін, Я. Жаліло, І. Квеліашвілі, Л. Копцева, А. Крисоватий, В. Мартинюк, В. Науменко, Н. Осадча, П. Пашко, М. Петик, В. Петті, Н. Погодіна, О. Скорук, С. Терещенко, Д. Тесленко, В. Філатов, С. Юрій, І. Яромій та ін. Вплив митного контролю на економічну безпеку України є мало дослідженим та викликає вагомий науковий інтерес.

Методика досліджень. Дослідження підходів до визначення поняття «митний контроль» та «економічна безпека» ґрунтуються на основі міжнародних угод, конвенцій та інших законодавчих актів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, міжнародних стандартів та методичних документів міжнародної торгівлі.

Наукові результати дослідження теоретико-методологічних підходів визначення понять «митний контроль» й «економічна безпека» та формулювання висновків було одержано з використанням загальнонаукових (прийомів логічного методу, системного та структурно-функціонального методів), монографічного та абстрактно-логічного методів, а також методів порівняння, аналогії, аналізу, синтезу та узагальнення.

Результати дослідження. Однією з важливих складових управлінської діяльності держави у сфері реалізації митної справи є митний контроль. Його особливе значення в системі складових державного контролю і системі забезпечення митної безпеки держави підтверджується функціями органів ДФС України, домінуючими серед яких визначено саме контролюючі.

У Митному кодексі України митний контроль визначено як «...сукупність заходів, що здійснюються з метою забезпечення додержання норм Кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених у встановленому законом порядку» [1]. У Митному кодексі ЄС подано визначення митного контролю як певних дій митних органів з метою забезпечення правильного застосування митного та іншого законодавств, що регулюють ввезення, вивезення, транзит, передачу, зберігання і кінцеве використання товарів, що переміщуються між митною територією Співтовариства та іншими територіями, та наявність і пересування в

межах митної території товарів, що не походять із Європейського Союзу, та товарів, поміщених під режим випуску для внутрішнього споживання [2].

На відміну від Митного кодексу України, у вітчизняній науковій літературі відсутня єдність щодо трактування поняття «митний контроль». Згідно зі ст. 336 Митного кодексу України, митний контроль здійснюється посадовими особами органів доходів і зборів шляхом:

1) огляду територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі й інших місць, де перебувають товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, контроль за якою відповідно до цього Митного кодексу України та інших законів покладено на органи доходів і зборів;

2) митного огляду (огляду і переогляду товарів, транспортних засобів комерційного призначення, огляду та переогляду ручної поклажі та багажу, особистого огляду громадян);

3) перевірки документів та відомостей, які надаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;

3) обліку товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;

4) усного опитування громадян і посадових осіб підприємств;

5) перевірки обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем;

6) скерування запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів зарубіжних держав для встановлення автентичності документів, поданих органу доходів і зборів

7) проведення документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи, в тому числі своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів [1].

Метою здійснення митного контролю є забезпечення дотримання державними органами, громадянами та підприємствами порядку переміщення через митний кордон України товарів.

До характерних ознак контролю як економічної категорії відносимо:

1) наявність тісної взаємодії контролю з функціями планування, обліку, аналізу та організації, що в сукупності становлять замкнений управлінський цикл;

2) у механізм контролю вбудовані заходи примусу, притягнення винних до відповідальності за виявлені порушення, що ідентифікується як результат контролю;

3) обов'язкове дотримання підконтрольним суб'єктом принципу законності, що обумовлено його функціонуванням у нормативно-правовому середовищі;

4) суб'єктно-об'єктний характер, оскільки контроль завжди досліджують в межах певної системи управління, елементами якої є суб'єкт та

об'єкт. Суб'єкт виступає в ролі елемента системи контролю, який має контрольні повноваження на його здійснення; об'єкт – у якості елемента системи, що підлягає контролю;

5) постійність, динамічність, систематичність, своєчасність, цілеспрямованість здійснення;

6) інформаційний характер контролю, що обумовлено наявністю зворотного зв'язку в контрольній системі;

7) превентивний характер контролю, обумовлений його орієнтацією на попередження порушень у майбутньому.

Враховуючи зовнішні та внутрішні умови зовнішньоекономічної діяльності України, сучасний митний контроль також характеризується:

1) необхідністю впровадження нових інноваційних форм, методів, способів та прийомів контролю, що обумовлюється ускладненням партнерських торгових зв'язків з іншими країнами та важливістю забезпечення належного рівня економічної безпеки;

2) підвищеними вимогами до ефективності, якості, прозорості митного контролю в умовах глобалізації та невизначеності;

3) складністю та масштабністю завдань контролю, оцінки ризиків та загроз;

4) складністю ідентифікації об'єкта та предмета дослідження митного контролю.

Основними елементами митного контролю визначено такі:

1) створення і функціонування зон митного контролю з метою забезпечення здійснення заходів, пов'язаних із контролем, виявленням, запобіганням і припиненням контрабанди і порушень митних правил;

2) організацію митного контролю, що передбачає формування типових і деталізованих технологічних схем пропуску через державний кордон, а також визначення напрямів взаємодії з державними органами, що здійснюють контроль на кордоні і транспорті;

3) форми митного контролю і систему управління ризиками. Інші елементи є доповненням системи митного контролю та у визначених митним законодавством випадках невід'ємні, а інколи й обов'язкові при проведенні заходів митного контролю.

Науково-еволюційний підхід щодо моніторингу розвитку митної політики та митного контролю свідчить про неоднозначність ідентифікації періодів контрольної діяльності митних інституцій. В. Філатов визначає п'ять таких періодів: період Київської Русі, період Гетьманщини, період Української Народної Республіки, період СРСР та період незалежної України [3].

Нормативно-правове забезпечення функціонування механізму митного контролю містить правові акти національного та міжнародного рівнів: Конституція України, Митний, Податковий, Бюджетний, Господарський кодекси України, які побудовані на положеннях міжнародних правових актів (Кіотської конвенції, міжнародних стандартах ВМО), Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», підзаконні нормативно-правові акти. Крім

того, сьогодні Україна є договірною стороною наступних Конвенцій Всесвітньої митної організації: 1) Конвенція про створення Ради Митного Співробітництва; 2) Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодування товарів; 3) Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства; 4) Конвенція про тимчасове ввезення тощо [4].

Основними завданнями Департаменту організації митного контролю та оформлення ДФС є:

1) організація митного контролю та митного оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;

2) удосконалення порядку виконання митних формальностей щодо товарів, транспортних засобів комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України;

3) розробка пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сфері державної митної справи, впровадження спрощених митних процедур відповідно до законодавства;

4) створення відповідних умов для полегшення торгівлі, сприяння транзиту, збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України [5];

5) координація діяльності митниць із забезпечення повноти та своєчасності виконання митних формальностей, контролю за дотриманням встановлених законодавством заборон й обмежень щодо переміщення окремих видів товарів через митний кордон України, застосування системи управління ризиками, з інших питань здійснення митної справи [6, с. 65].

Здійснення державної митної політики залежить від багатьох факторів, одним з яких є створення такої системи митного контролю, яка здатна ефективно виконувати функції державного нагляду й контролю та захищати економічні інтереси країни у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Розширення функцій митного контролю (від простого підтвердження достовірності даних митних декларацій на товари та транспортні засоби, що перетинають митний кордон держави, до перевірки дотримання заявленого митного режиму, особливостей митного оподаткування і правильності відображення зовнішньоекономічних операцій у системі обліку суб'єкта господарювання після митного оформлення), що мало відбутися з моменту приєднання України до рішень Кіотської конвенції, досі не відбулося у необхідному для захисту економічних інтересів держави обсязі [7, с. 145].

На думку М. Білухи, митний контроль – це функція управління митними операціями підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність з метою забезпечення дотримання вимог нормативно-правових актів з питань державної митної справи та міжнародних договорів України [8].

Оскільки контроль є однією з центральних функцій державного управління, на нього поширюються загальні принципи, характерні державному управлінню загалом. Визначаючи основні принципи митного контролю,

зазначимо, що вони здебільшого є тотожними до принципів державного управління. Лише деякі з них властиві такій функції державного управління, як митний контроль. Основними принципами митного контролю є: 1) законність; 2) демократизм; 3) повномасштабне і чітке митне регулювання; 4) забезпечення ефективності митно-правових засобів митного контролю; 5) врахування досвіду міжнародно-правового співробітництва та регулювання у сфері митної справи; 6) відповідальність митного органу перед державою і підконтрольною структурою; 7) субординація у службових відносинах; 8) плановість; 9) систематичність; 10) професіоналізм; 11) об'єктивність; 12) тягар збирання доказів; 13) неупередженість; 14) гласність і прозорість; 15) взаємодія контролюючих органів між собою та з правоохоронними органами; 16) допомога підконтрольному об'єкту; 17) ризик; 18) менеджмент.

Залежно від встановлених критеріїв класифікації можна виокремити відповідні види митного контролю за:

- характеристиками товарів: митний контроль ручної поклажі, багажу, енергоносіїв, валюти тощо;
- видом транспортних засобів: митний контроль морських і річкових суден, автотранспортних засобів, залізничних транспортних засобів тощо;
- характером співробітництва країн-сусідів: односторонній, двосторонній і спільний митний контроль;
- кількістю разів переміщення товарів і транспортних засобів: однократний і багатократний митний контроль;
- місцем проведення: в зоні митного контролю та в тимчасовій зоні митного контролю;
- предметом: митний контроль товарів і транспортних засобів;
- формою: фактичний і документальний митний контроль;
- обраним митним режимом: митний контроль у режимі експорту, імпорту, транзиту, тимчасового ввезення тощо;
- напрямом переміщення товарів: митний контроль щодо товарів, які ввозяться, вивозяться та переміщуються територією України;
- митним статусом товарів: митний контроль вітчизняних та іноземних товарів;
- правовим режимом об'єкта митного контролю: звичайний і спрощений митний контроль [9].

Митний контроль займає важливе значення у загальній ієрархії систем. Оскільки митна система є сукупністю тарифних і нетарифних інструментів, форм, принципів і методів їхнього встановлення, зміни чи відміни, механізмом, який налагоджує своєчасну й повну сплату митних платежів, контроль та відповідальність за митні правопорушення, а також державним органом, якому доручено здійснювати обов'язки щодо реалізації митної політики, митному контролю відводиться важливе значення як вискооефективному і всеохоплюючому інструментові забезпечення національних інтересів держави [10, с. 160]. Митний контроль відіграє важливу роль у митній системі держави і

є її функціональною складовою поряд з митним оформленням й декларуванням товарів.

Митний контроль є різновидом державного як правової форми митної діяльності. Митний контроль також розглядають як один із засобів реалізації митної політики держави та одночасно як сукупність заходів, що здійснюються органами ДФС. Така сукупність заходів реалізується з метою забезпечення дотримання учасниками митних відносин вимог норм митного законодавства. Його основна мета – визначення за допомогою різного роду контрольних заходів відповідності проведених суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності дій у сфері митної справи вимогам норм митного законодавства та виявлення на основі цього митних правопорушень [8, с. 183].

Як підсистему виокремлено митний контроль за переміщенням громадянами товарів і транспортних засобів через митний кордон, яка ґрунтується на певних спрощеннях і звільненнях залежно від статусу особи, яка переміщує ці товари, напрямку транспортування, обрання відповідної канальної системи проходу (проїзд транспортними засобами особистого користування).

З економічної точки зору, митний контроль – це складова митної системи держави, яка реалізується з метою виконання органами ДФС основних їхніх функцій. На сучасному етапі розвитку контролюючих органів важливе значення має фінансовий пріоритет митного контролю як важливий інструмент забезпечення надходжень від мита та митних платежів. З цією метою митниці використовують арсенал наявних форм і методів, визначених митним законодавством України.

Митний контроль, на відміну від митного оформлення, відображає не процедуру, виражену визначеною послідовністю дій і підпорядковану процедурній формі, а діяльність, яка здійснюється митними органами в межах ширшого поняття «державний контроль». Слід наголосити, що митний контроль завершується лише за умови «...здійснення у повному обсязі митного оформлення товарів і транспортних засобів комерційного призначення». На основі такого твердження І. Бережнюк визначає митне оформлення як обов'язкову складову митного контролю [11, с. 130–131].

Спрямування України на досягнення європейських стандартів у сфері митно-тарифного регулювання, реалізація стратегії забезпечення економічної безпеки держави спонукають до моніторингу ризиків у митній справі. Значні вияви контрабанди, з одного боку, і порушень митних правил під час митного оформлення товарів – з іншого, продукують необхідність розробки ефективного регуляторного механізму, який забезпечить економічну безпеку.

Основними предметами контрабанди досить часто виступають промислові та продовольчі товари, транспортні засоби, наркотичні засоби, зброя, боєприпаси, історичні та культурні цінності, валюта, аудіо-, відео-, комп'ютерна та побутова техніка, тютюн, нафтопродукти, ювелірні вироби, лікарські засоби та медичні препарати. Контрабандні потоки товарів – це дуже поширений спосіб увезення товарів на територію України. Наслідки такої активності впливають на всі сфери економічного життя країни. Боротьба з

контрабандою – першочергове завдання, адже фіскальні втрати державного бюджету внаслідок недоотриманих значних сум митних платежів мають привернути увагу і знизити до мінімуму ризики можливих порушень митних правил. Разом з цим, важливо ефективно використовувати митний інструментарій для мінімізації загроз економічній безпеці України з урахуванням сучасних аспектів міжнародних відносин.

У цьому контексті митна безпека як невід’ємна складова економічної безпеки, потребує свого забезпечення на державному рівні і передбачає формування регуляторних дій щодо налагодження системи митного контролю.

Митна безпека – це домінуюча компонента розвитку національної економіки, для реалізації якої фіскальні органи здійснюють контрольні дії щодо мінімізації негативного впливу митних ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру, а також створюють необхідні умови для ефективного функціонування суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності. Погоджуємось, що об’єктом митної безпеки є митні інтереси держави, які забезпечують як зовнішньоекономічну, так і економічну безпеку [12, с. 79].

Категорія «економічна безпека» може трактуватися як поєднання економічної безпеки держави, тобто безпеки макrorівня та економічної безпеки економічних суб’єктів, тобто безпеки мікрорівня. Причому і перша, і друга певний час можуть забезпечуватись окремо або навіть за рахунок одна одної. Водночас у стратегічному плані це не лише взаємопов’язані, а й неподільні поняття. Суперечність між безпекою макrorівня і безпекою мікрорівня визнавалася на початку ХХІ століття головною проблемою економічної безпеки України [13].

Я. Жаліло стверджує, що економічна безпека – це «...складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб і власного населення, і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення кредитоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [14, с. 143]. О. Скорук називає економічною безпекою стан економіки держави, для забезпечення якого створюються стійкі та науково обґрунтовані методи нейтралізації негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, визначаються необхідні умови для стабільного соціально-економічного розвитку держави, захисту національних економічних інтересів та підвищення добробуту громадян [15].

Вважаємо, що економічну безпеку доцільно розглядати як таку багатоаспектну категорію: стійкість і стабільність; економічна самостійність; протидія внутрішнім та зовнішнім загрозам; пріоритетність національних інтересів; ефективність соціально-економічної політики тощо.

Митна безпека – це домінуюча компонента розвитку національної економіки, для реалізації якої фіскальні органи здійснюють контрольні дії щодо мінімізації негативного впливу митних ризиків внутрішнього та зовнішнього характеру, а також створюють необхідні умови для ефективного

функціонування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Об'єктом митної безпеки є митні інтереси держави, які забезпечують як зовнішньоекономічну, так і економічну безпеку. М. Губа, аналізуючи роль митної безпеки у системі економічної безпеки, вважає, що, з одного боку, вона є складовою фінансової безпеки держави, в тому числі податкової, а з іншого – зовнішньоекономічної [16].

З огляду на зазначене, можна констатувати, що митні операції не є виключно складовою зовнішньоекономічної безпеки, оскільки охоплюють і економічну сферу, і соціальну, й інформаційну. З одного боку, згідно з нормативними документами митна безпека є складовою зовнішньоекономічної, з іншого, митну безпеку варто розглядати у складі економічної. Це обумовлено тим фактом, що ефективний митний контроль як інструмент митної безпеки сприятиме наповненню доходної частини державного бюджету, що виражається у низці індикаторів економічної безпеки. Безпосередньо митна безпека оцінюється критеріями та показниками, що дозволяє стверджувати про рівень дотримання національних фінансових інтересів держави в цілому. Такими інтересами є: усунення митних порушень та протидія незаконному обігу товарів; спрощення та прискорення здійснюваних митних процедур; розвиток національного митного законодавства у напрямі відповідності світовим стандартам. Крім того, місце митного контролю у системі економічної безпеки можна інтерпретувати через оцінку основної загрози для національної безпеки – загрози недоотримання суми митних платежів до державного бюджету, що можна пояснити недієвістю реалізації фіскальної функції контролюючими органами.

Погоджуємося з позицією І. Бережнюка, який пише, що «... основною загрозою для митної безпеки держави є та частина платежів, яку митна служба недобрала до бюджету» [17]. Об'єктом дослідження сформульовано закономірності розвитку механізму митного контролю у системі забезпечення економічної безпеки держави, що вимагатиме вивчення структури митного контролю та його окремих елементів у межах досягнення основної мети економічної безпеки. Друга складова теорії митного контролю (сукупність знань про предметну область) міститиме оцінку функціонування сформульованого об'єкта (механізму митного контролю) в сучасних умовах, та визначення напрямів розвитку його в цілому та розвитку окремих елементів механізму. Третя складова теорії митного контролю (методологія дослідження) являє собою сукупність способів та прийомів дослідження митного контролю, результатом використання яких стануть запропоновані напрями його розвитку для підвищення рівня економічної безпеки держави.

Митний контроль у системі економічної безпеки держави створюються завдяки реалізації основних завдань і функцій управління організації митного контролю:

- впровадження спрощених митних процедур відповідно до законодавства та сприяння створенню відповідних умов для збільшення товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України, сприяння

транзиту, полегшення торгівлі;

- здійснення контролю за дотриманням громадянами та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності встановленого законодавством порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України;

- контроль та координація за застосуванням заходів нетарифного і тарифного регулювання під час переміщення товарів через митний кордон України;

- забезпечення застосування митних режимів, здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, поміщених у відповідні митні режими;

- здійснення аналізу та управління ризиками з метою визначення обсягів та форм митного контролю;

- здійснення контролю за доставкою товарів і транспортних засобів комерційного призначення, які перебувають під митним контролем, до митниці призначення;

- надання дозволів на відкриття та експлуатацію складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон комерційного або сервісного типу, вантажних комплексів, видачу сертифікатів уповноваженого економічного оператора, висновків щодо відкриття магазинів безмитної торгівлі та розміщення підприємств у пунктах пропуску, вільних митних зон сервісного чи комерційного типу, здійснення контролю за їх діяльністю [18, с. 45];

- організація стягнення коштів у разі настання гарантійного випадку за фінансовою гарантією;

- контроль за наданням адміністративних послуг;

- контроль за переміщенням товарів, які підлягають державному експортному контролю через митний кордон України.

Ефективний митний контроль та забезпечення економічної безпеки держави передбачає процес впливу суб'єкта митного контролю на об'єкт за допомогою методів, які використовуються в межах здійснюваної митної політики для дотримання визначеного рівня економічної безпеки держави за наявності сформованого нормативно-правового, кадрового, інформаційного та організаційного забезпечення. Це означає, що розробка стратегії забезпечення економічної безпеки в країні повинна будуватися через блокування зовнішніх та внутрішніх загроз національній економіці, здійсненні контролю за експортно-імпортними операціями, спрямованими на підтримку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника, за розробкою заходів протидії неконтрольованому впливу національних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших ресурсів [19]. Таким чином, в сучасних умовах забезпечення економічної безпеки України є актуальним завданням державних органів, важливу роль у цьому контексті відіграє контрольна діяльність митних, прикордонних та інших правоохоронних органів.

Висновки. Митний контроль, будучи одним із головних інструментів

митних органів, слугує для захисту економічних інтересів держави. За допомогою митного контролю створюються умови, що сприяють безпеці і прискоренню зовнішнього митного та економічного обороту, ведеться боротьба з контрабандою та порушенням митних правил.

Основними пріоритетами митного контролю в контексті дієвого відпрацювання ризиків та контрабандних схем в Європейському Союзі пропонуємо наступні заходи: гарантування сплати ввізних і вивізних мит; дотримання міжурядових і міжнародних угод щодо преференційного регулювання; дотримання інших торговельно-політичних заходів; дотримання положень про внутрішні податки; дотримання міжнародних і міжурядових домовленостей про заборони й обмеження; завершення реформування організаційної структури митних органів; розроблення та затвердження порядку виконання митних формальностей; інституційне та методичне супроводження процесів управління митними ризиками; вдосконалення процесів управління ризиками та налагодження ефективної співпраці між учасниками зовнішньоекономічної діяльності.

Література:

1. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-17. Верховна Рада України. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Митний кодекс Співтовариства: Регламент (ЄС) № 450/2008 Європейського парламенту та Ради: від 23 квітня 2008 року Режим доступу: <http://kompmp.rada.gov.ua/>.
3. Філатов В. В. Історія формування митної системи України та умови розвитку національного митного законодавства. *Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності*. 2009. № 2. С. 312–323.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про створення територіальних митних управлінь» від 08.07.1994 р., № 465. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/465-94-%D0%BF>.
5. Положення про Державну фіскальну службу України від 21 травня 2014 р. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-п?>.
6. Комаров О. В. Удосконалення фіскальної політики в галузі державної митної справи. *Вісник НАДУ при Президентіві України. Серія: «Державне управління»*. 2017. № 4. С. 62–67.
7. Менліосманов З. Т. Митний контроль в Україні: сутність, функції, принципи та місце в системі державного фінансового контролю. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2016. № 2. С. 144–154.
8. 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.
9. Андрійко О. Державний контроль в Україні: організаційно-правові засади. К.: Наукова думка, 2004. 392 с.
10. Годованець О. В. Митний контроль: сутність та економічний зміст. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2016. Вип. 20. С. 159–163.

11. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2009. 543 с.
12. Аналітичний звіт за результатами третьої хвилі опитування українських імпортерів та експортерів. Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/reports?pid=5985>.
13. Жаліло Я. А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації. Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/strateg/023.htm>.
14. Жаліло Я. А. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. К.: Сатсанга, 2001. 224 с.
15. Скорук О. В. Економічна безпека держави: сутність, складові елементи та проблеми забезпечення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 6(3). С. 39–42.
16. Губа М. О. Місце митної безпеки держави серед основних складових її забезпечення. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 19–23.
17. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 250000 / уклад. та голов. ред. В. Т. Бусел. Київ, Ірпінь: Перун, 2005. 1728 с.
18. Булана В. В., Брендас А. І., Попель С. А. Система управління ризиками в митній сфері: сутність та базові принципи. *Митна безпека*. 2013. № 2. С. 11–16.
19. Погодина Н. А. Основные принципы проведения таможенного контроля. *Вопросы экономики и права*. 2009. № 8. С. 32–45.

References:

1. The Customs Code of Ukraine dated March 13, 2012, № 4495-17/Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Customs Code of the Community: Regulation (EU) № 450/2008 of the European Parliament and of the Council: from 23 April 2008. URL: <http://kompmp.rada.gov.ua/>.
3. Filatov, V. (2009). History of formation of customs system of Ukraine and conditions of development of national customs legislation. *Problems of Law and Law Enforcement*, 2009, no. 2, pp. 312–323. (in Ukrainian).
4. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On Creation of Territorial Customs Departments" dated 08.07.1994, № 465. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/465-94-%D0%BF>.
5. Regulation on the State Fiscal Service of Ukraine of May 21, 2014. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-п?>.
6. Komarov, O. (2017). Improvement of fiscal policy in the field of state customs. *Bulletin of the National Academy of Sciences under the President of Ukraine. Series: "Public Administration"*, 2017, no. 4, pp. 62–67. (in Ukrainian).
7. Menliosmanov, Z. (2016). Customs control in Ukraine: essence, functions, principles and place in the system of state financial control. *Scientific perspective: economics and management*, 2016, no. 2, pp. 144–154. (in Ukrainian).
8. Bilukha, M., Mykytenko, T. (2014). Customs control: organization and methodology. *Scientific bulletin of the National University of STS of Ukraine (economics, law)*, 2014, no. 1(64), pp. 181–187. (in Ukrainian).

9. Andriyko, O. (2004). *State control in Ukraine: organizational and legal principles*. K.: Naukova Dumka, 2004. 392 p. (in Ukrainian).
10. Godovanets, O. (2016). Customs control: essence and economic content. *Scientific bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 2016, iss. 20, pp. 159–163. (in Ukrainian).
11. Berezhenyuk, I. (2009). *Customs regulation of Ukraine: national and international aspects*. Dnipropetrovsk: Academy of Customs Service of Ukraine, 2009. 543 p. (in Ukrainian).
12. Analytical report on the results of the third wave of the survey of Ukrainian importers and exporters. URL: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/reports?pid=5985>.
13. Zhalilo, Y. Strategy for ensuring economic security of Ukraine. Priorities and problems of implementation. URL: <http://old.niss.gov.ua/book/strateg/023.htm>.
14. Zhalilo, Y. (2001). *National Security Strategy of Ukraine in the context of the experience of the world community*. K.: Satsanga, 2001. 224 p. (in Ukrainian).
15. Skoruk, O. (2016). Economic security of the state: essence, components and problems of provision. *Scientific bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy*, 2016, iss. 6 (3), pp. 39–42. (in Ukrainian).
16. Huba, M. (2014). Place of customs security of the state among the main components of its provision. *Business Inform*, 2014, no. 11, pp. 19–23. (in Ukrainian).
17. Great Explanatory Dictionary of Modern Ukrainian Language: 250,000/compiled and edited by V. Bucel. Kyiv; Irpin: Perun, 2005, VIII, 1728 p.
18. Bulana, V., Brandak, A., Popel, S. (2013). Customs risk management system: essence and basic principles. *Customs security*, 2013, no. 2, pp. 11–16. (in Ukrainian).
19. Pogodina, N. (2009). Basic principles of customs control. *Economic and legal issues*, 2009, no. 8, pp. 32–45. (in Russian).

Annotation

Nesterchuk Yu., Sokolyuk S., Tupchiiy O., Zharun O., Sokolyuk K.
Customs control in ensuring economic security of Ukraine

The article substantiates the essence and role of customs control as one of the key factors in preventing Ukraine's economic security. A theoretical justification of economic security was carried out, its components were highlighted. The place of customs control in the economic security system has been determined, general and distinctive features of customs security in relation to economic security have been identified. Attention is focused on the modern features of ensuring the customs and economic security of Ukraine. It has been proven that customs security and economic security partially overlap and complement each other, but are separate concepts.

Customs control is one of the important components of the management activities of state governing bodies in the field of customs implementation, which contributes to improving not only customs, but also national security. It is justified that customs control occupies a leading place among the customs elements, since the use of this instrument ensures the fulfillment of the tasks assigned to customs by the State Migration Service of Ukraine, in particular, the effectiveness of combating smuggling and violations of customs rules, filling the revenue part of the State Budget

of Ukraine, state regulation of foreign economic activity, customs statistics. It is proved that customs security is an integral part of the economic security of the state, which should primarily be directed to the protection of national economic interests and domestic producers.

It is proved that economic security is a complex multifactorial category that determines the level of security of the country in the political and economic space, acts as a balance between reserve and lack of economically sound actions and events in society. This situation can be achieved when the level of dependence of the state on other countries, as well as the level of aggravation of the socio-economic, environmental and political situation does not exceed the limit under which the economic potential is weakened, the quality and standard of living of citizens are significantly reduced, and national sovereignty is lost. Neglect of economic security can lead to negative consequences: bankruptcy of enterprises, displacement from the domestic market of domestic commodity producers, undermining the system of life support of the nation, destruction of domestic production.

Ways to increase customs control in the context of counteracting fiscal risks and violation of customs rules, taking into account foreign experience and modern requirements, are proposed.

Key words: economic security, customs security, customs control, customs relations, foreign economic activity, state control.

УДК: 330.16:005.511(083.92)

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-352-360

РОЛЬ ПСИХОЛОГО-ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ У РОЗРОБЦІ БІЗНЕС-ПЛАНУ

А. А. ОСІПОВА, кандидат економічних наук

Л. В. БАРАБАШ, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У сучасному фінансово-економічному середовищі мінімізація ризиків є однією з прерогатив діяльності. І з даної позиції надзвичайно дієвим і ефективним є бізнес-план. Основною його перевагою є врахування різновекторних груп факторів, що можуть сформувати потенційно небезпечне середовище. Й одними з таких є психолого-поведінкові фактори, що здійснюють прихований, але вагомий вплив на реалізацію підприємницьких ініціатив.

Ключові слова: бізнес-план, психолого-поведінкові фактори, модель фінансово-економічної поведінки, етапи бізнес-плану, підприємницькі ініціативи

Бізнес-план є базовим документом сучасного ділового світу у площині реалізації інвестиційних проєктів і підприємницьких ініціатив, а його головна ціль – структуровано, з урахування потенційних можливостей і ризиків,

представити план дій з конкретизацією фінансових наслідків за ними. І якщо вітчизняне бізнес-середовище зосереджується виключно на аспектах фінансово-економічної спроможності й ефективності, то зарубіжні компанії уже тривалий час зосереджують увагу ще й на психолого-поведінкових аспектах впливу, вважаючи їх ключовими для результативних показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Західна практика управлінської діяльності у підприємницькому середовищі однозначно підтверджує ефективність використання бізнес-планування у процесі менеджменту. Раціонально вибудований, з урахуванням впливу різноспрямованих чинників, бізнес-план значно зменшує рівень ризику банкрутства підприємства, а також чітко окреслює траєкторію розвитку суб'єкта господарювання й очікувані результати діяльності.

На думку Д. Лавінскі, бізнес-планування є процесом, під час якого керівники підприємства визначають найкращу «дорожню карту» росту та демонструють власний план досягнення успіху [1]. «Бізнес-плани подібні до дорожніх карт: без них можна подорожувати, але це тільки збільшить шанси заблукати в дорозі. Власники з бізнес-планом бачать зростання на 30 % швидше, ніж ті, у кого його немає, а 71 % компаній, що швидко ростуть, мають бізнес-плани», – зазначає Дж. Ліндзон [2]. Тобто бізнес-планування є обов'язковою і прогресивною ознакою сучасного підприємництва, що бажає успішного розвитку та спрямоване на мінімізацію ризиків і максимізацію прибутків.

Також можна зауважити, що, оскільки підприємницька діяльність є складовою інвестиційного руху капіталу, бізнес-планування стає відправною точкою та фарватером реалізації підприємницьких ініціатив. Будь-яка інвестиційна діяльність є ризиковою. І коло факторів впливу, що створюють чи потенційно можуть сприяти формуванню несприятливого середовища, є доволі різноманітним. Починаючи від явних – фінансово-економічна ситуація, рівень розвитку держави, конкурентне середовище тощо, до абсолютно, здавалося б, побічних, які можна означити, як «психолого-поведінкові»: когнітивні упередження інвесторів і кінцевих споживачів, рівень психологічної напруги суспільства, активні моделі соціальної та фінансово-економічної поведінки, програми та сценарії індивідуальної фінансової поведінки тощо. І зарубіжна спільнота підприємців і науковців уже давно звернула увагу, що саме останні, нетрадиційні чинники, здійснюють чи не найбільший вплив на всю фінансово-економічну діяльність – від підприємства до держави в цілому.

Підтвердженням даної позиції є думка В. Рікарді та Х. Кента Бейкера, які зазначають: «Розуміння фундаментальних людських тенденцій може допомогти фахівцям ... розпізнати поведінку, що стане перепорою ... для досягнення довгострокових цілей підприємства» [3].

Тобто бізнес-планування, як стабілізуюча основа інвестиційного процесу має спиратися не лише на аналіз ринків і фінансово-економічної ситуації, а, перш за все, на розуміння власного бачення інвестиційного результату крізь

призму індивідуального психолого-емоційного сприйняття фінансів, що є першоосною прийняття інвестиційних рішень.

Методика досліджень. Під час проведення дослідження використовувалися наступні методи: діалектичний – для з'ясування актуальності досліджуваного питання у сучасному фінансовому середовищі; моделювання – для унаочнення структури розробки бізнес-планів за різними стандартами а візуалізації етапів розробки бізнес-плану з урахуванням психолого-поведінкових факторів впливу; аналітичний – під час виокремлення психолого-поведінкових аспектів впливу на різних етапах формування бізнес-плану; індукції – для формулювання висновків.

Результати досліджень. В умовах різкого падіння доходів населення, нестабільності на фінансових ринках і коливання курсів валют, бізнес-планування для підвищення ефективності діяльності підприємства використовується на практиці зрідка. Однак це є надзвичайно хибним міркуванням, адже структурована схема досягнення цілі завжди є потужним стимулом для розвитку. І це виявляє перші психологічно-поведінкові фінансові аспекти бізнес-планування. Зокрема, корегування власних психологічних установок у царині грошей і фінансів, а також напрацювання відповідної моделі фінансової поведінки на тривалу перспективу.

Інстинктивний розвиток ринкових відносин наприкінці ХХ століття вплинув на формування суспільної свідомості і знизив важливість бізнес-плану для продуктивного управління. Однак на пострадянському просторі, де тривалий час домінувала модель фінансової поведінки «Homo soveticus», яскравою нотою було глибоке психологічне занурення у соціальну та просторову динаміку: патерналізм на рівні держави нівелював ідентифікацію прагнень особи та дезорієнтовував її у власних фінансових прагненнях заради суспільного блага [4, с. 44]. Крім того, відсутність малого та середнього бізнесу й індивідуальної ідеї не розглядали бізнес-планування як важливий аспект розвитку та мотивації.

На противагу попередній позиції, зарубіжна практика виокремлює ефективність бізнес-планування серед інших підходів процесу управління фірмою. Хоча вітчизняні підприємства досі практикують стисле техніко-економічне обґрунтування діяльності замість розгорнутого бізнес-плану [5]. Загалом слід зауважити, що успіх бізнесу розпочинається з чіткого розуміння потреб клієнтів, оцінювання конкурентного середовища та прогнозування розвитку підприємництва. І з такого ракурсу бізнес-план – це потужний інструмент залучення інвесторів із покроковою картою діяльності і піднесення бізнесу. Адже він містить спільні елементи для всіх підприємств, незалежно від виду їх діяльності. І є необхідністю в сучасному бізнес-кліматі.

Існує багато типів бізнес-планів: плани презентації банківського кредиту, плани презентації інвестора, плани запуску, річні операційні плани та плани продажу бізнесу тощо [6]. Підприємства, хоч і різняться за видами діяльності, все ж мають спільні елементи. Продуманий до дрібниць бізнес-план включає опис товарів чи послуг, конкурентний аналіз, маркетинговий план, план

управління та фінансовий план. Також бізнес-план показує інвесторам чи кредиторам чітко розуміння цілей, стратегій і фінансової життєздатності.

Типовий підприємець має хорошу бізнес-ідею, однак не завжди кваліфікований у всіх сферах ведення бізнесу. А оскільки дієві бізнес-плани – це вичерпні, добре продумані документи, то вони створюють основу для прийняття обґрунтованих бізнес-рішень для підприємців. Тому бізнес-план має бути ретельним, точним, підкріплений фактами усіх тверджень, а ще – враховувати всі психологічні особливості фінансової поведінки споживача.

Наразі в Україні на законодавчому рівні не регламентується обов'язковість розробки бізнес-плану для ведення діяльності. Водночас для сприяння розвитку бізнесу доцільно розробляти бізнес-плани з урахуванням певних методик, об'єднаних в групи: міжнародні методики, що відповідають міжнародним стандартам і вимогам міжнародних організацій; державні методики регіональних і місцевих органів державної влади й самоврядування; корпоративні методики, побудовані на вимогах банків для фінансування інвестицій [7].

Зазначені методики покладено у типовий стандарт бізнес-плану, деталізований схемою, рекомендаціями й обов'язковими вимогами, дотримання яких сприяє формуванню чіткого бачення та розуміння представленого проєкту цільовою аудиторією інвесторів чи підприємців (рис. 1). В обох представлених на рис. 1 стандартах бізнес-плану вся увага акцентується на бізнесі та його фінансових показниках. А відтак важливим є початковий план фінансування.

Щоб створити початковий план фінансування, підприємець повинен перевести в цифри попередньо визначені стратегічні рішення у розділі фінансових прогнозів бізнес-плану. Цей план є початковим балансом з врахуванням довгострокових потреб і ресурсів, необхідних для старту проєкту. Його формують початкові витрати, зокрема на нотаріально посвідчену угоду, консультаційні послуги (юристи, податкові експерти тощо) або на попередні опитування (огляд ринку); придбання нерухомих активів (нематеріальних, матеріальних, фінансових) з урахуванням їх зносу; інші витрати на облаштування приміщень, придбання меблів та оргтехніки, ІТ-систем тощо. Наступна стаття – поточні зобов'язання, до яких відносяться борги перед постачальниками. Обов'язкова умова – наявність оборотних активів: виробничих запасів і дебіторської заборгованості.

Не менш важлива фінансова складова – особисті внески (грошові, натуральні чи промислові), державні дотації, банківське фінансування (коротко-, середньо- або довгострокове), лізинг.

Прогноз очікуваних доходів і можливих збитків проєкту складається у формі таблиці з урахуванням трьох років діяльності для визначення потенційного рівня прибутковості та здатності бізнесу впоратися з витратами на будь-які імовірні позики. У цій площині беруться до уваги постійні витрати (оренда, заробітна плата, вода-газ-електрика, телефон, прибирання офісу, відсотки тощо) та змінні витрати (закупівля сировини, матеріалів, енергоспоживання, транспорт тощо).



Рис. 1. Типові стандарти бізнес-плану

Також у рамках проєкту бізнес-плану потенційний рух грошових коштів представляється у вигляді таблиці, де в розрізі місяців здійснюється відображення всіх джерел доходів і напрямів витрат під час першого року функціонування.

На основі початкових планів фінансування та грошових потоків, звіту про прибутки та збитки і сценаріїв бізнес-плану підприємець відстежує еволюцію фінансової ситуації протягом наступних трьох років, тим самим визначаючи план фінансування бізнес-проєкту [8]. Водночас, незважаючи на стандарт, відповідно до якого бізнес-план вибудовується, його розробка передбачає проходження низки етапів. І в сучасному бізнес-середовищі все частіше виникає необхідність окреслення кола психолого-поведінкових чинників, здатних підвищити ефективність реалізації бізнес-плану й актуалізувати його для визначеного кола учасників бізнес-процесу та споживачів.

Розробка бізнес-плану включає три послідовних етапи: підготовчий, безпосередньо складання та контрольний (рис. 2). Під час першого етапу, після визначення передбачуваної цільової аудиторії, активізуються такі психолого-

поведінкові питання, як з'ясування переважаючої моделі її фінансово-економічної поведінки та безпосереднє окреслення психолого-емоційних цілей проекту.



Рис. 2. Модель поетапної розробки бізнес-плану з урахуванням психолого-поведінкових факторів впливу

Вже на підставі одержаних результатів слід означити безпосередні фінансові цілі бізнес-плану та пошук джерел інформації для нього різної складності.

Етап складання поділяється на дві потужні частини: маркетингову та фінансову. Узагальнення інформації по першій здійснюється на підставі визначення потенційно ефективних наджів, перелік яких визначається відповідно до результатів аналізу психолого-поведінкових результатів підготовчого етапу з урахуванням національних особливостей соціуму. Окремо проводиться маркетинговий аналіз ринку. Усі зазначені аспекти стають базовими під час розробки маркетингової стратегії проекту.

На підставі розробленої маркетингової стратегії складається фінансова частина проекту, що передбачає: збір та аналіз вихідних даних для побудови фінансової моделі згідно зі структурою рекомендованих типу проекту вкладок, проведення необхідних розрахунків відповідно до загальноприйнятих чи авторських методик; супроводження фінансової моделі графічними об'єктами

(графіки, діаграми тощо); розробка пояснювальної записки з коротким поясненням підходів до розрахунків й обґрунтуванням окремих їх елементів [7].

Останній, контрольний етап, покликаний внаслідок ретельного аналізу виявити й усунути недоречності та слабкі і проблемні місця бізнес-плану. У психолого-поведінковому вимірі це має бути перевірка цільової аудиторії проєкту та її особливостей. Таким чином, етапи бізнес-плану структуруються не лише навколо фінансово-економічних елементів, а й перед психолого-поведінковими чинниками.

Висновки. Складання бізнес-плану у реаліях ведення підприємницької діяльності в економіці ринкового типу є надважливим, адже дає можливість не лише детально прорахувати фінансову потребу, а й означити цілі проєкту, зокрема і бажані фінансові результати. Проте в умовах сучасних фінансово-економічних систем все більше уваги приділяється психолого-поведінковим факторам, що здійснюють невидимий, але потужний вплив на результати підприємницької діяльності.

Виходячи з даної потреби, було запропоновано авторську схему етапів розробки бізнес-плану з урахуванням психолого-поведінкових чинників. Зосередження уваги на них дасть можливість визначити вподобання цільової аудиторії проєкту та його емоційну ціль відповідно до переважаючої моделі поведінки, культурних і соціальних вподобань і когнітивних упереджень, окреслити коло потенційних інструментів взаємодії і, як наслідок, підвищити очікувану фінансово-економічну результативність бізнес-плану.

Література:

1. Lavinsky D. The Business Planning Process: 6 Steps To Creating a New Plan. Growthink. Режим доступу: <https://www.growthink.com/businessplan/help-center/business-planning-process-5-steps-creating-new-plan> (дата звернення 28.05.2022).
2. Lindzon J. The importance of a business plan. *Wave. Blog*. 2022. Режим доступу: <https://www.waveapps.com/blog/entrepreneurship/importance-of-a-business-plan> (дата звернення 28.05.2022).
3. Kent B. H., Victor R. Understanding Behavioral Aspects of Financial Planning and Investing. *Journal of Financial Planning*. 2015. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/280086678_Understanding_Behavioral_Aspects_of_Financial_Planning_and_Investing (дата звернення 29.05.2022).
4. Rozmainsky I. Homo Post-Soveticus: An Attempt of Analysis on the Base of Post Keynesian and Old Institutional Approaches. *Економічний вісник Донбасу*. 2018. № 4 (54). С. 43–50.
5. Данік Н. В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 1. С. 112.
6. Skrypsky G. Not to plan, to plan unsuccessfully: a look at the annual operating business plan. *J Retail Leisure Property*. 2002. № 2. С. 282–286.
7. Кваша О. С., Фоміна В. В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 268–275.

8. Business plan. Guichet.lu. URL: <https://cutt.ly/SJadvl5> (дата звернення 18.05.2022).

References:

1. Lavinsky, D. The Business Planning Process: 6 Steps To Creating a New Plan. Growthink. URL: <https://www.growthink.com/businessplan/help-center/business-planning-process-5-steps-creating-new-plan> (access date: 28.05.2022).
2. Lindzon, J. (2022). The importance of a business plan. *Wave. Blog*. 2022. URL: <https://www.waveapps.com/blog/entrepreneurship/importance-of-a-business-plan> (access date: 28.05.2022).
3. Kent, B.H., Victor, R. (2015). Understanding Behavioral Aspects of Financial Planning and Investing. *Journal of Financial Planning*, 2015. URL: https://www.researchgate.net/publication/280086678_Understanding_Behavioral_Aspects_of_Financial_Planning_and_Investing (access date: 29.05.2022).
4. Rozmainsky, I. (2018). Homo Post-Soveticus: An Attempt of Analysis on the Base of Post Keynesian and Old Institutional Approaches. *Economic Bulletin of Donbass*, 2018, no. 4 (54), pp. 43–50.
5. Danik, N. V. (2014). Business planning as a tool for financial management in modern conditions of Ukraine's development. *Global and national economic problems*, 2014, no. 1, pp. 112. (in Ukrainian).
6. Skrypsky, G. (2002). Not to plan, to plan unsuccessfully: a look at the annual operating business plan. *J Retail Leisure Property*, 2002, no. 2, pp. 282–286.
7. Kvasha, O. S., Fomina, V. V. (2017). Business planning in the organization: European standards, basic methodological approaches and basic procedures. *Economy and society*, 2017, no. 12, pp. 268–275. (in Ukrainian).
8. Business plan. Guichet.lu. URL: <https://cutt.ly/SJadvl5> (access date: 18.05.2022).

Annotation

Osipova A. A., Barabash L. V.

The role of psychological and behavioral aspects in the development of a business plan

The economic crisis caused by the aggressive armed invasion of the Russian Federation into Ukraine has necessitated the search for alternative methods and approaches to ensure the competitiveness of domestic enterprises and the formation of effective management. From this point of view, more and more attention of the domestic business sphere is paid to business planning – as a basis for any business and investment initiatives.

The business plan in the community of foreign scholars and practitioners of financial and economic sphere is considered the main document that not only characterizes the direction of entrepreneurial initiative, supported by financial and economic calculations, but also forms a potential result taking into account the impact of various risk factors. related to finance and economics, to the hidden, but crucial – psychological and behavioral.

Therefore, the aim of the article was to build a model for developing a business plan, taking into account at different stages of its formation of key psychological and

behavioral aspects of the impact. For this purpose, research methods were used, such as dialectical, induction, modeling and analytical.

The study found that business plans practiced in the business environment of Ukraine are based on two methods: TACIS and the European Bank for Reconstruction and Development. Each of them focuses exclusively on the financial and economic aspects of the activity, considering them in detail. However, the attention of scientists and practitioners has long been focused on the hidden aspects of influence, in particular, psychological and behavioral, which should be taken into account during business planning to minimize the hidden risks of entrepreneurial initiative. Therefore, a model of gradual development of a business plan was proposed, taking into account psychological and behavioral factors, such as: psychological and emotional goals of the business plan, the prevailing model of financial and economic behavior of the target audience, a list of possible hidden benefits of the business plan, psychological types, cognitive biases and financial and economic priorities of the target audience.

Key words: *business plan, psychological and behavioral factors, model of financial and economic behavior, stages of business plan, entrepreneurial initiatives*

УДК: 37.03:378.1

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-360-370

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

С. С. БОНДАР, кандидат політичних наук

Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини

У статті представлено економічне обґрунтування заходів щодо підвищення мотиваційної політики в організації підприємства. Фінансова стійкість будь-якого підприємства є однією з головних умов його стабільного функціонування та динамічного розвитку в ринкових умовах. Належний рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання гарантує його платоспроможність, стабільну прибутковість, обумовлює його незалежність від різких змін ринкової кон'юнктури зовнішнього середовища.

Ключові слова: *персонал, стимулювання, заробітна плата, зменшення витрат, дохід.*

Постановка проблеми. Не дивлячись на радикальність курсу ринкових перетворень в Україні, ігнорування проблеми мотивації праці призвело до тяжких наслідків: загострення економічної кризи, падіння рівня життя, знищення відношення до праці як до цінності, погіршення якості трудового потенціалу, масової дискваліфікації кадрів і росту напруженості на ринку праці. Як вважають українські спеціалісти, для прийняття кваліфікованих управлінських рішень про створення ефективного мотиваційного механізму необхідно створити і застосувати мотиваційний моніторинг, тобто систему

постійного нагляду і контролю за станом мотивації праці робітників. У міру розвитку суспільного виробництва, переходу до постіндустріальних засад його функціонування дедалі очевиднішим стає фундаментальне значення людських ресурсів у розвитку цивілізації. Економічною наукою доведено (і підтверджено практикою), що за сучасних умов господарювання прогрес забезпечує людина і її мотивація [1–6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідність переходу до ринкової економіки обґрунтовувалась тим, що нові виробничі відносини дадуть можливість розкрити потенціал кожної людини, оскільки заробітна плата кожного працівника буде залежати від ефективної праці. Підприємства отримали більшу самостійність у питаннях найму й оплати праці. Та зміна форм власності на підприємствах не супроводжувалася зміною застарілих організаційних форм та методів оплати праці, які породжують «зрівнялівку», що призвело до зниження стимулюючого потенціалу мотивації праці. В Україні в умовах різкого спаду виробництва і відсутності стимулювання праці кваліфіковані кадри переходять з усіх галузей промисловості в торгівлю і в тіньовий сектор. Так, за період 2017–2021 років чисельність працюючих скоротилася з 20,9 млн. осіб до 19,4 млн. осіб, у промисловості – з 5,3 млн. осіб до 4,7 млн. осіб. Повноцінне входження в ринкову економіку можливе лише за умов високоефективного виробництва і наявності мотивації до праці, а низька заробітна плата, не пов'язана з кількістю й якістю праці, не стимулює її [7–9].

В Україні, в більшості випадків, мотивація на підприємствах великого та середнього бізнесу проходить шляхом маніпулювання з розміром заробітної платні та преміальних платежів, проведення змагань між відділами, організації позаробочих зустрічей та спекулюванням можливістю кар'єрного росту.

Одним з головних завдань розвитку ринкової економіки є формування притаманної ринковим відносинам системи стимулювання праці. Фінансовий стан та конкурентоспроможність підприємства просто залежить від ефективності праці персоналу, а вона, насамперед, від організації та механізмів формування заробітної плати [10].

Управління мотивацією персоналу – важливе завдання сучасних менеджерів, від успішного вирішення якого залежить ефективність діяльності організацій і підрозділів, які вони очолюють [11]. Мотивація в загальному розумінні – сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій [12]. З точки зору поведінки людини мотивація — це процес свідомого вибору певного типу діяльності внаслідок комплексного впливу зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів.

Функція мотивації посідає важливе місце у системі управління підприємством. Вона тісно пов'язана з іншими основними функціями менеджменту — плануванням, організацією, контролем, прийняттям рішень тощо. Наприклад, функція планування полягає у визначенні цілей підприємства і розробці заходів щодо їх досягнення. Це спосіб, за допомогою якого керівництво забезпечує єдиний напрям зусиль усіх членів організації. У межах планування здійснюють: розподіл обмежених ресурсів підприємства,

пристосування до зовнішнього середовища, координацію дій підрозділів, використання їх сильних сторін і компенсацію слабких, урахування минулого досвіду діяльності. Сам факт формування, обговорення і доведення цілей як важливий елемент планування вже робить дії персоналу більш обдуманими і мотивованими. Досягнення визначених цілей гарантує одержання винагороди за виконану роботу.

Види мотивації класифікуються за кількома головними ознаками (табл. 1) [13–16]. Залежно від основних груп потреб виділяють матеріальну, трудову і статусну мотивації (табл. 1).

Табл. 1. Види мотивації

Ознака класифікації	Види мотивації
За групами основних потреб	Матеріальна Трудова Статусна
За способами мотивації	Нормативна Примусова Стимулювання
За джерелами виникнення мотивів	Внутрішня Зовнішня
За спрямованістю на досягнення цілей	Позитивна Негативна
За рівнем інтенсивності	Недостатня (недомотивація) Оптимальна Надмірна (перемотивація)
За формами соціальної поведінки персоналу	Мотивація саморозвитку Мотивація досягнення Мотивація самоствердження Мотивація ідентифікації з іншими людьми Мотивація агресивної та егресивної поведінки Мотивація симпатії Мотивація допомоги Мотивація влади Мотивація страху

Матеріальна мотивація — це прагнення достатку, вищого рівня життя. Вона залежить від рівня особистого доходу, його структури, від диференціації доходів в організації і суспільстві, від дієвості системи матеріальних стимулів, яка застосовується в організації, де працює людина.

Трудова мотивація залежить від змісту, умов, режиму роботи, організації трудового процесу. Значна кількість людей має потребу в змістовній, важливій,

корисній роботі, зацікавлена у перспективах професійного зростання, відчуває самоповагу, якщо результати їх праці високо цінуються.

Загалом трудова мотивація пов'язана, з одного боку, із змістовністю, корисністю самої праці, а з іншого — із самовиявленням, самореалізацією працівника.

Статусна мотивація є внутрішньою рушійною причиною прагнення людини обійняти вищу посаду, виконувати складнішу і відповідальнішу роботу, працювати у престижних, соціально важливих сферах організації. Крім того, людині властиво також прагнення до лідерства в колективі, до вищого неофіційного статусу. Підтекстом статусної мотивації може бути бажання стати визнаним фахівцем своєї справи, неформальним лідером, користуватися авторитетом [17].

За способами мотивацію можна розподілити на нормативну, примусову і стимулювання. Нормативна мотивація — спонукання особи до певного типу поведінки за допомогою соціально-психологічного впливу: переконання, навіювання, інформування, психологічного зараження тощо. Примусова мотивація ґрунтується на використанні влади страху і загрози погіршення задоволення потреб підлеглого в разі невиконання ним вимог керівника.

За рівнем інтенсивності виділяється недостатня, оптимальна, надмірна мотивація. За формами соціальної поведінки персоналу — мотивація саморозвитку, досягнення, самоствердження, ідентифікації з іншими людьми, мотивація агресивної та регресивної поведінки, мотивація симпатії, мотивація допомоги, мотивація влади, мотивація страху [18].

У сукупності видів стимулювання праці працівників особливе місце посідає заробітна плата та її організація, адже вона найповніше відображає залежність між результатами праці окремого працівника та його матеріальною винагородою.

Мета дослідження проаналізувати політику мотиваційної системи на підприємстві та обґрунтувати економічні заходи щодо підвищення ефективності мотиваційної політики в організації.

Методика досліджень. Теоретичною і методологічною основою є діалектичний метод пізнання, інтеграційний та системний підходи до вивчення положень економічної теорії, а також економічних, соціальних і соціально-психологічних явищ у трудовому колективі підприємства, Постанови Кабінету міністрів України, інформаційний звіт про діяльність інституту, експертне опитування та тестування. Для отримання об'єктивної оцінки ефективності діяльності наукових установ з урахуванням наявних умов їхнього кадрового, інформаційного, фінансового та матеріально-технічного забезпечення; стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності; прийняття обґрунтованих управлінських, організаційних та фінансових рішень; наближення до європейської практики оцінювання ефективності діяльності наукових установ було розроблено «Методика оцінювання ефективності діяльності наукових установ НАН України» відповідно до Концепції розвитку Національної академії наук України, яка була затверджена Постановою

Президії НАН України від 15.03.2017 р. № 75. Методика призначена для проведення державної атестації науково-дослідних інститутів та прирівняних до них наукових установ НАН України.

Результати досліджень. Для досліджень було обрано схематично Інститут, який є державною бюджетною неприбутковою науковою установою, яка фінансується за рахунок бюджету та частково за рахунок власних коштів. Згідно з «Методики оцінювання ефективності діяльності наукових установ НАН України» принципи та підходи, застосовані при розробленні цієї Методики, ґрунтуються на попередньому вивченні досвіду процедур та критеріїв оцінювання діяльності наукових установ України, Австрії, Великої Британії, Німеччини, Польщі, Чехії тощо. Враховані також результати широкого обговорення Методики за участі представників наукових товариств та асоціацій ФРН, зауваження і пропозиції наукових установ та окремих наукових співробітників НАН України. Ця Методика має цілу низку критеріїв та показників оцінювання.

Показники економічної ефективності, які існують в Інституті наведені в табл. 2. Для забезпечення якості проведення наукових робіт та досліджень за програмою «Фундаментальні дослідження, прикладні наукові і науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері агропромислового комплексу, підготовка наукових кадрів, фінансова підтримка технічного забезпечення наукових установ, розвитку наукової інфраструктури та об'єктів, що становлять національне надбання» за 2019–2021 роки Інституту було виділено коштів з державного бюджету на суму 43023,1 тис. гривень, в т.ч. по роках:

- 2019 р. – 15373,1 тис. грн.;
- 2020 р. – 12079,5 тис. грн.;
- 2021 р. – 15570,5 тис. грн.

Підвищення ефективності мотиваційної політики в організації, як видно із даних таблиці 2 вказує, що фінансування з бюджету на наукову діяльність, розподіляється неоднаково.

Так, у 2020 році цей показник становив – 12079,5 тис. грн., а у 2021 – 15570,5 тис. грн.. Однак і понесені витрати на виробництво науковоємної продукції з дослідних полів у 2021 році порівняно із 2019 роком збільшилися. Надходження власних коштів до спеціального фонду у 2019 році становило – на одну гривню бюджету – 0,81 гривень, а у 2021 році – 1,41 гривень, що на 0,60 більше.

У зв'язку з недостатнім обсягом бюджетного фінансування для виконання всього обсягу науково-дослідних робіт Інститутом разом з мережею його структурних підрозділів – дослідно-селекційних відділень залучаються позабюджетні кошти, частка яких складає 54,1 відсотка за 2019–2021 роки, в т.ч.: 2019 рік – 44,7 %, 2020 рік – 57,5 %; 2021 рік – 58,5 %.

Табл. 2. Показники економічної ефективності Інституту (зменшення витрат, показники фінансового добробуту, диверсифікація джерел доходу)

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Середнє
Середня чисельність працівників, осіб	312,0	265,5	265,0	281,0
Земельні ділянки дослідних полів, га	654,3	554,5	540,5	583,0
Фінансування з бюджету на наукову діяльність, тис. грн.	15373,1	12079,5	15570,5	43023,1
Надходження коштів (доходу) до спеціального фонду, тис. грн.	12447,8	16330,5	21992,1	50770,4
в тому числі від науковоємної продукції з дослідних полів	8805,0	7163,8	9289,3	25258,1
Понесені витрати на виробництво науковоємної продукції з дослідних полів всього тис. грн.	5318,8	5326,7	7213	17858,5
в тому числі на один гектар дослідних полів, грн.	8129,0	9607,0	13349,0	10211,0
Надійшло власних коштів до спеціального фонду:	—			
на одного працівника, тис. грн.	39,9	61,5	83,0	60,2
на одну гривню бюджету, грн	0,81	1,36	1,41	1,18
на один гектар дослідних полів, грн.	13457	12921	17191	14441

Загальний обсяг фінансування науково-дослідних робіт за період з 2019 року по 2021 рік наведено в табл. 3. Істотне недофінансування на фундаментальні дослідження у 2021 році. Однак, можливо відмітити збільшення на прикладні до 3580,1 тис. грн. Частка позабюджетних коштів у загальному обсязі фінансування у 2021 році збільшена до 58,5 %, що більше на 13,8 % у 2019 році та на 1,0 % у 2020 році.

Фінансова стійкість будь-якого підприємства є однією з головних умов його стабільного функціонування та динамічного розвитку в ринкових умовах. Належний рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання гарантує його платоспроможність, стабільну прибутковість, обумовлює його незалежність від різких змін ринкової кон'юнктури зовнішнього середовища. Чим більше буде надходжень з власних джерел, тим більше буде можливості для вирощування високоякісного насіння високих репродукцій, створення нових високопродуктивних гібридів цукрових буряків, створення нових композицій добрив, розробки системи раціонального застосування добрив під цукрові буряки, розвитку біоенергетичних технологій тощо. Для цього необхідно укладати договори на впровадження новітніх технологій, здавати в оренду приміщення Інституту, проводити акредитацію лабораторій для надання

платних послуг (біохімічних, цитоембріологічних та інших аналізів рослин, ґрунту та води).

Табл. 3. Загальний обсяг фінансування науково-дослідних робіт за 2019-2021 роки

Показник	2019 р. (тис. грн.)	2020 р. (тис. грн.)	2021 р. (тис. грн.)	Разом за 2019–2021 рр. (тис. грн.)
Фундаментальні дослідження	12099,3	8697,6	10740,3	31537,2
Прикладні дослідження	2658,8	2899,2	3580,1	9138,1
Підготовка наукових кадрів через аспірантуру (докторантуру)	615,0	482,7	1250,1	2347,8
Разом по загальному фонду	15373,1	12079,5	15570,5	43023,1
Позабюджетні кошти всього	12447,8	16330,5	21992,1	50770,4
в тому числі:	—			
кошти від виробництва наукоємної продукції з дослідних полів	8805,0	7163,8	9289,3	25258,1
Разом коштів загального обсягу фінансування	27820,9	28410,0	37562,6	93793,5
Частка позабюджетних коштів у загальному обсязі фінансування, %	44,7	57,5	58,5	54,1

Крім того, чим більше надходжень, тим вищий відсоток мотивацій, зокрема – це 20 %, до яких входять надбавки та доплати (рис. 1).

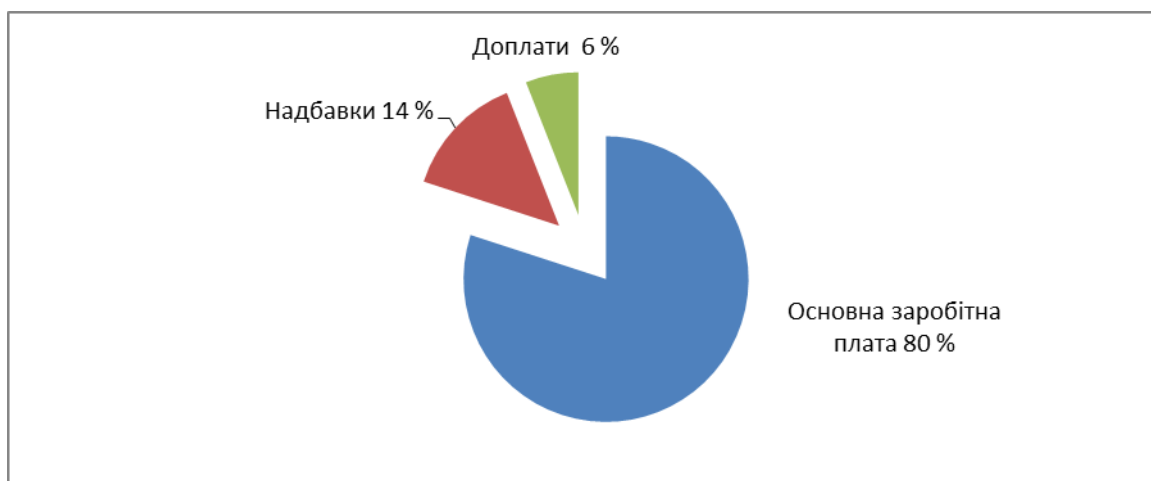


Рис. 1. Структура фонду оплати праці в 2019 році

Що стосується мережі Інституту (дослідно-селекційні станції та дослідні господарства), то в умовах розвитку ринкових відносин, посилення конкурентної боротьби, необхідності подолання наслідків світової економічної кризи від керівників підприємств вимагається ділова активність, підприємницькі здібності і комерційна ініціатива та мотиваційна складова.

Висновки. За групами основних потреб із усіх видів стимулювання праці працівників особливе місце посідає економічна складова – заробітна плата та її організація, адже вона найповніше відображає залежність між результатами праці окремого працівника та його матеріальною винагородою. Фінансова стійкість будь-якого підприємства є однією з головних умов його стабільного функціонування та динамічного розвитку в ринкових умовах. Належний рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання гарантує його платоспроможність, стабільну прибутковість, обумовлює його незалежність від різких змін ринкової кон'юнктури зовнішнього середовища. Чим більше надходжень, тим вищий відсоток мотивацій, зокрема – це 20 %, до яких входять надбавки та доплати.

Література:

1. Гилюн О. В. Освітні мотивації студентської молоді. Грані: наук.-теорет. і громад.-політ. Альманах нац. ун-т ім. О. Гончара. 2012. №1(81). С. 102–104.
2. Глассер У. Школа безнеудачников. М.: Прогресс, 2001. 184 с.
3. Український педагогічний словник / уклад. С. У. Гончаренко. К.: Либідь, 1997. 375 с.
4. Занюк С. С. Психологія мотивації К.: Либідь, 2002. 304 с.
5. Михайличенко В. Є. Роль мотивації навчально-пізнавальної діяльності у формуванні. Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах. 2011. Вип. 17(70). С. 320–327.
6. Тарнопольський О. Студенту функції викладача англійської мови як іноземної: вплив наставлення до навчання та навчальну мотивацію (мовний ВНЗ). Сучасні проблеми лінгвістичних досліджень і методика викладання іноземних мов професійного спілкування у вищій школі. 2007. Ч. 2. С. 37–40.
7. Zins J. E., Weissberg R. P., Wang M. C., Walberg H. J. Building academic success on social and emotional learning: What does the research say? New York: Teachers College Press, 2004.
8. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: курс лекций. Київ: МАУП, 2001, 168 с.
9. Доронина М. С., Наумик Е. Г., Соловьев О. В. Управление мотивацией: науч. изд. Харків: ХНЭУ, 2006. 240 с.
10. Pererva P., Hutsan O., Kobieliiev V., Kosenko A., Kuchynskyi V. Evaluating elasticity of costs for employee motivation at the industrial enterprises. *Problems and Perspectives in Management*. 2018. Vol. 16. Iss. 1. P. 124–132.
11. Гуцан О. М. Дослідження сутності мотиваційних теорій: сучасні, теорії атрибуції та поля. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (економічні науки). 2017. №24 (1246). С. 26–30.
12. Гуцан О. М. Практичні аспекти застосування кількісно-якісного підходу до оцінки факторів мотивації персоналу. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2016. № 1 (23). С. 49–60.

13. Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. М.: Смысл; Издательский центр "Академия", 2006. 336 с.
14. Климчу В. А. Тренинг внутренней мотивации. СПб.: Речь, 2005. 76 с.
15. Климчу В. О. Дослідження особливостей розвитку внутрішньої мотивації студентів у навчальній діяльності. *Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова. Серія 12 Психологія*. 2004. №1 (25). С. 222–232.
16. Климчу В. О. Експериментальне дослідження явища мотиваційного зараження. *Соціальна психологія*. 2005. № 3(11). С. 59–71.
17. Музыка О. Л. Криза творчої особистості: суб'єктно-ціннісний підхід до типології. *Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*. 2001. № 1. С. 63–72.
18. Музыка О. Л. Суб'єктно-ціннісний аналіз особистісного росту. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки*. 2005. № 6 (30). С. 137–143.

References:

1. Gilyun, O. V. (2012). Educational motivations of student youth. Faces: scientific theory. and public flight. *Almanac of the Nation. Univ. Named after O. Gonchar*, 2012, no.1 (81), pp. 102–104. (in Ukrainian).
2. Glasser, U. (2001). *School of losers*. M.: Progress, 2001. 184 p. (in Ukrainian).
3. Ukrainian pedagogical dictionary (1997). / style. S. V. Goncharenko. K.: Lybid, 1997. 375 p. (in Ukrainian).
4. Zanyuk, S. S. (2002). *Psychology of motivation*. K.: Lybid, 2002. 304 p. (in Ukrainian).
5. Mykhailychenko, V. E. (2011). The role of motivation of educational and cognitive activities in the formation. *Pedagogy of creative personality formation in higher and general education schools*, 2011, iss. 17 (70), pp. 320–327. (in Ukrainian).
6. Tarnopolsky, O. (2007). Student functions of a teacher of English as a foreign language: the impact of instruction in learning and learning motivation (language university). *Modern problems of linguistic research and methods of teaching foreign languages in professional communication in higher education*, 2007, p. 2, pp. 37–40. (in Ukrainian).
7. Zins, J. E., Weissberg, R. P., Wang, M. C., Walberg, H. J. (2004). Building academic success on social and emotional learning: What does the research say? New York: Teachers College Press, 2004.
8. Sladkevich, V. P. (2001). *Motivational management: a course of lectures*. Kyiv: MAUP, 2001, 168 p. (in Ukrainian).
9. Doronina, M. S., Naumik, E. G., Soloviev, O. V. (2006). *Management of motivation*. Kharkiv: KhNEU, 2006. 240 p. (in Ukrainian).
10. Pererva, P., Hutsan, O., Kobieliiev, V., Kosenko, A., Kuchynskyi, V. (2018). Evaluating elasticity of costs for employee motivation at industrial enterprises. *Problems and Perspectives in Management*, 2018, vol. 16, iss. 1, pp. 124–132. (in Ukrainian).
11. Gutsan, O. M. (2017). Research of the essence of motivational theories: modern, theories of attribution and fields. *Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences)*, 2017, no. 24 (1246), pp. 26–30. (in Ukrainian).

12. Gutsan, O. M. (2016). Practical aspects of the quantitative-qualitative approach to the assessment of personnel motivation factors. *Economics: the realities of time. Scientific journal*, 2016, no. 1 (23), pp. 49–60. (in Ukrainian).
13. Gordeeva, T. O. (2006). *Psychology of achievement motivation*. M.: Meaning; Publishing Center "Academy", 2006. 336 p. (in Russian).
14. Klimchu, V. A. (2005). Training of internal motivation. SPb.: Rech, 2005. 76 p. (in Russian).
15. Klimchu, V. O. (2004). Research of features of development of internal motivation of students in educational activity. *Scientific journal of NPU named after MP Dragomanova. Series 12 Psychology*, 2004, no. 1 (25), pp. 222–232. (in Ukrainian).
16. Klimchu, V. O. (2005). Experimental study of the phenomenon of motivational infection. *Social Psychology*, 2005, no. 3 (11), pp. 59–71. (in Ukrainian).
17. Music, O. L. (2001). The crisis of creative personality: subject-value approach to typology. *Collection of scientific works of the Institute of Psychology named after G. S. Kostyuk, Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine*, 2001, no. 1, pp. 63–72. (in Ukrainian).
18. Music, O. L. (2005). Subject-value analysis of personal growth. *Scientific journal of NPU named after MP Drahomanov. Series 12. Psychological sciences*, 2005, no. 6 (30), pp. 137–143. (in Ukrainian).

Annotation

Bondar S. S.

Economic justification of measures to increase the effectiveness of motivational policy in the organization

Introduction. In order to make qualified management decisions on the creation of an effective motivational mechanism, it is necessary to create and apply motivational monitoring, ie a system of constant supervision and control over the state of motivation of workers.

Methods. Analysis, evaluation, forecasting.

Results. Improving the effectiveness of motivational policy in the organization, as evidenced by the data indicates that funding from the budget for research activities are distributed differently. Thus, in 2020 this figure was – 12079.5 thousand UAH, and in 2021 – 15570.5 thousand UAH. However, the costs incurred for the production of science-intensive products from research fields in 2021 compared to 2019 increased. The inflow of own funds to the special fund in 2019 amounted to – 0.81 hryvnias per budget hryvnia, and in 2021 – 1.41 hryvnias, which is 0.60 more. Due to insufficient budget funding for the entire scope of research work, the Institute, together with a network of its structural units – research and selection departments, attracts extrabudgetary funds, the share of which is 54.1 % for 2019–2021, including.: 2019 – 44.7 %, 2020 – 57.5 %; 2021 – 58.5 %. Significant underfunding for basic research in 2021. However, it is possible to note an increase in the applied to 3580.1 thousand UAH. The share of extrabudgetary funds in total funding in 2021 increased to 58.5 %, which is 13.8 % more in 2019 and 1 % in 2020. As for the network of the Institute (breeding stations and research farms), in the conditions of market relations, intensification of competition, the need to overcome the effects of

the global economic crisis, business leaders are required to be active, entrepreneurial skills and commercial initiative and motivation.

Conclusions. By groups of basic needs of all types of incentives for workers, a special place is occupied by the economic component – wages and its organization, because it most fully reflects the relationship between the performance of an individual employee and his material reward. The financial stability of any enterprise is one of the main conditions for its stable operation and dynamic development in market conditions. The appropriate level of financial stability of the business entity guarantees its solvency, stable profitability, determines its independence from abrupt changes in market conditions. The higher the income, the higher the percentage of motivation, in particular – it is 20 %, which includes allowances and surcharges.

Key words: staff, incentives, salaries, cost reduction, income.

УДК: 333.101.3:330.34:658.3

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-370-382

ПОКРАЩЕННЯ СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКІВ З УРАХУВАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

Р. Р. ЦІМОХА, викладач

Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини

Розвиваючи традиційні методи з атестації та мотивації персоналу з використанням сучасних підходів для забезпечення підприємств кваліфікованими кадрами, необхідно будувати механізм послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їх мотиваційних потреб. У цілому, характеризуючи кваліметричний підхід до оцінки ділових і фахових якостей спеціалістів, можна відзначити глибокий зміст оцінки цих якостей за результатами трудової діяльності при виконанні конкретних робіт.

Ключові слова: витрати праці, розмір оплати, бюджет, мотиваційний стимул, фактори.

Постановка проблеми. Важливим складовим елементом управління трудовим потенціалом підприємства є вибір оптимальної системи стимулювання, що дасть змогу збалансувати міру витрат праці та її кінцеві результати, а також особисту мотивацію працівника та мету діяльності підприємства. Під ефективним стимулюванням праці необхідно розуміти створення такої системи стимулювання, яка б могла забезпечити поєднання високих економічних результатів діяльності підприємства та оптимізувати його витрати на досягнення цих результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки в Україні відбувався активний процес становлення системи державного регулювання

заробітної плати, складові елементи якої формувалися з урахуванням світового досвіду, конвенцій і рекомендацій Міжнародної організації праці. Ураховуючи масштаби державної власності в Україні, брак багатьох ринкових механізмів, недосконалість системи соціального партнерства, важелі втручання держави в економічні процеси на макрорівні, у тому числі і в регулювання заробітної плати, об'єктивно мають бути значними, але не можуть переходити допустимої межі [1–4].

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» (ст. 5) до основних суб'єктів організації заробітної плати належать органи державної влади та місцевого самоврядування. Сфера державного регулювання оплати праці відповідно до ст. 8 Закону України «Про оплату праці» поширюється на визначення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, визначення умов і розмірів оплати праці керівників підприємств, заснованих на державній чи комунальній власності, працівників підприємств, установ та організацій, котрі фінансуються або дотуються з бюджету, на регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України, а також на оподаткування доходів працівників [5–10].

Роль держави у сфері заробітної плати полягає також в організації перспективних наукових досліджень і вивченні зарубіжного та вітчизняного досвіду; науково-методичному забезпеченні формування тарифної системи, удосконаленні тарифно-кваліфікаційних довідників; проведенні єдиної політики з тарифікації робіт; організації розробки нормативів трудових витрат на масові технологічні процеси тощо.

Важливим завданням держави й надалі має бути сприяння проведенню переговорів між основними соціальними силами суспільства з метою врегулювання соціально-трудових відносин, запобігання масовим трудовим конфліктам [11–14].

Одним з основних елементів державного регулювання заробітної плати є визначення і гарантування мінімального її рівня. Мінімальна заробітна плата відповідно до Закону України «Про оплату праці» – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче за який не може оплачуватися виконана працівником місячна (погодинна) норма праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не включаються доплати за роботу в надурочний час, у важких, шкідливих, особливо шкідливих умовах праці, на роботах з особливими природними географічними і геологічними умовами та умовами підвищеного ризику для здоров'я, а також премії до ювілейних дат, за винаходи та раціоналізаторські пропозиції, матеріальна допомога.

У разі, коли працівникові, який виконав місячну (годинну) норму праці, нараховано заробітну плату нижче законодавчо встановленого її розміру, підприємство проводить доплату до належного рівня. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності й господарювання [15, 16]. Розмір

мінімальної заробітної плати згідно із Законом України «Про оплату праці» (ст. 9) визначається з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;

- загального рівня середньої заробітної плати;

- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Відповідно до ст. 10 Закону України «Про оплату праці» розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України на подання Кабінету Міністрів, як правило, один раз на рік під час затвердження Державного бюджету з урахуванням пропозицій, вироблених на переговорах представників професійних спілок, власників або вповноважених ними органів, які об'єдналися для ведення колективних переговорів і укладення генеральної угоди. Перелік державних норм і гарантій щодо оплати праці та порядок їх застосування визначено статтею 12 Закону України «Про оплату праці». Ефективність організаційно-економічного механізму регулювання заробітної плати у найближчий період значною мірою залежатиме від того, якою буде державна політика заробітної плати, наскільки вдалою [17].

Мета дослідження - проаналізувати та розробити пропозиції з урахуванням міжнародного досвіду покращення і удосконалення стимулювання трудової поведінки працівників.

Методика досліджень. Методологічною і теоретичною основою є діалектичний метод пізнання, інтеграційний та системний підходи до вивчення положень економічної теорії, а також економічних, соціальних і соціально-психологічних явищ у трудовому колективі підприємства, Постанови Кабінету міністрів України, інформаційний звіт про діяльність інституту, експертне опитування та тестування. Для отримання об'єктивної оцінки ефективності діяльності наукових установ з урахуванням наявних умов їхнього кадрового, інформаційного, фінансового та матеріально-технічного забезпечення; стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності; прийняття обґрунтованих управлінських, організаційних та фінансових рішень; наближення до європейської практики оцінювання ефективності діяльності наукових установ.

Результати досліджень. Керівник повинен пропонувати в якості мотиваційного стимулу те, що цінне для працівника з його точки зору, і так, щоб це відповідало тому, що працівник вважає прийнятним для себе. Наприклад, якщо запропонувати співробітнику більш високий оклад тільки тому, що вам хотілося б, щоб і вам запропонували підвищення окладу, то це не буде мудрим рішенням, якщо згідно шкали цінностей цього співробітника гроші не займають високе положення. В кращому випадку це не призведе на нього ніякого враження, в гіршому ж – заставить позбутися запропонованого вами нового завдання. Щоб досягнути успіхів в мотивації, слід відкласти подалі власну шкалу цінностей і пропонувати співробітникам такі стимули виконання роботи, які відображають їх власні потреби. Тому, першим кроком в обраному

напрямку повинно бути діагностування рівня задоволеності мотиваційних потреб працівників.

Для вирішення цього завдання пропонується використовувати, з одного боку, 12-ти факторну модель мотивації Ш. Річі – П. Мартина, з другого боку, кваліметричну модель ступеня реалізації цих факторів на підприємстві через виявлення задоволеності мотиваційних потреб працівників за цими 12-ма факторами. А також, впровадження на підприємстві системи мотивації працівників, яка б базувалась на системно-цільовому підході до формування механізму трудової мотивації з використанням мотиваційного моніторингу через мотиваційний потенціал.

У тесті пропонується 33 твердження. До кожного із них додається іще чотири твердження, які позначаються літерами (a), (b), (c), (d), і означають фактори мотивації. На кожне твердження тесту необхідно розділити 11 балів між чотирма цими факторами. Якщо на думку респондента тільки один із факторів найбільш важливий, то його можна оцінити в 11 балів; якщо ж для респондента котрогось фактора взагалі не існує, то йому можна не присвоювати бали. Щоб виявити мотиваційні потреби працівників, необхідно виявити їх ставлення до мотиваційних факторів (мотиваторів), а саме, зовнішніх мотиваторів. Для цього розглянемо можливість використання такого інструментарію, яким є мотиваційний профіль, який запропонований Ш. Річі і П. Мартінім.

Мотиваційний профіль визначається за допомогою виявлення у працівників їх ставлення до дванадцяти мотиваційних факторів, серед яких фактор матеріального характеру є лише одним з дванадцяти. Перелік дванадцяти факторів мотивації з поясненням їх сутності представлений в таблиці 3.4. Звичайно, факторів мотивації значно більше, ніж дванадцять, але Ш. Річі і П. Мартін, з огляду на те, що кількість факторів повинна бути оптимальною, провели цілий ряд досліджень і експериментальним шляхом виявили, що основними є саме ті фактори.

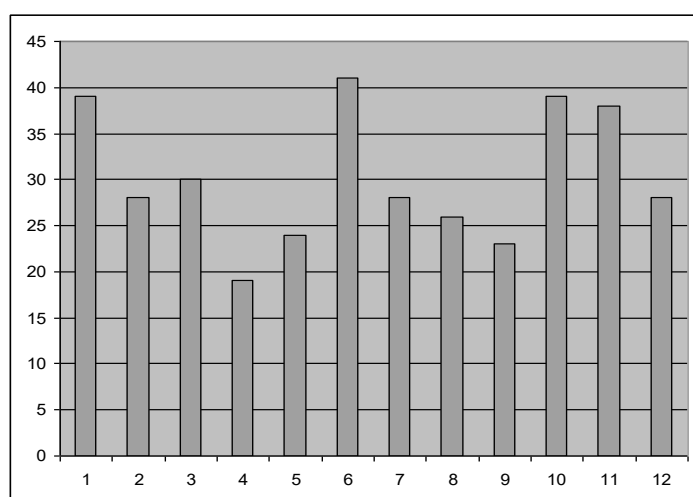
Коли працівник відповідає на запитання цього тесту, він виражає свою думку з приводу того, який з наведених вище факторів для нього є більш значним, за інший через кількість балів. Саме така кількість тверджень дозволяє співставити кожен фактор з усіма іншими таким чином, щоб кожен фактор був співставлений однакової кількості разів. А 11 балів дають максимально допустиму можливість для диференціації і є максимальним числом, яке думаюча людина здатна розподілити в подібних умовах без ризику прорахуватися (табл. 1).

Сама технологія виявлення цих факторів для кожного працівника пов'язана зі спеціальним тестуванням. Тест запропонований Річі Ш., Мартін П. в учбовому посібнику «Управління мотивацією».

Табл. 1. Фактори мотивації працівників організації

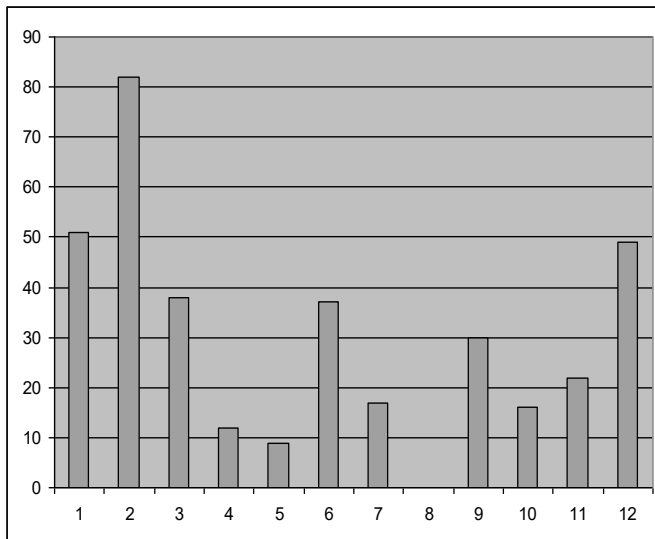
Мотиваційні фактори	Сутність мотиваційних факторів
1. Високий заробіток	Потреба мати високу заробітну плату, матеріальні винагороди, набір пільг та надбавок
2. Фізичні умови праці	Потреба мати прекрасні умови праці та комфортне навколишнє середовище
3. Структурування роботи	Потреба мати чітко структуровану роботу, встановлені правила та директиви виконання
4. Соціальні контакти	Потреба спілкуватися з багатьма людьми, мати тісні стосунки з колегами
5. Стійкі взаємовідносини	Потреба формувати і підтримувати довгострокові стабільні стосунки з невеликою кількістю колег
6. Визнання	Потреба в тому, щоб оточуючі цінували досягнення та успіхи індивідуума
7. Прагнення до досягнень	Потреба ставити для себе складні цілі та досягати їх
8. Влада і впливовість	Прагнення керувати іншими, прагнення до конкуренції та впливовості
9. Різноманітність і зміни	Потреба в постійних змінах, бажання постійно бути готовому до дій
10. Креативність	Бажання бути постійно думаючим працівником, відкритим до нових ідей
11. Самовдосконалення	Потреба в самовдосконаленні та розвитку особистості
12. Цікава та корисна робота	Потреба мати суспільно корисну роботу

Отже, ми провели опитування в Інституті – завідувача відділу (дослідники), головного фахівця (допоміжний персонал), провідного фахівця (інші). Результати опитування можна виразити діаграмами (рис. 1–3).



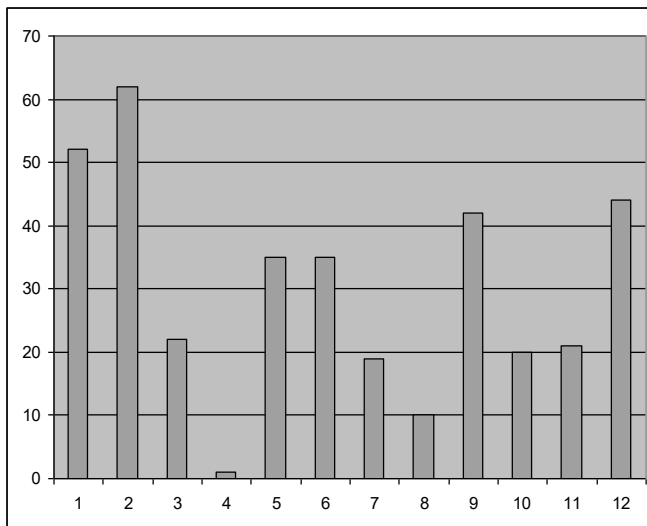
- 1 – Високий заробіток
- 2 – Фізичні умови праці
- 3 – Структурування роботи
- 4 – Соціальні контакти
- 5 – Стійкі взаємовідносини
- 6 – Визнання
- 7 – Прагнення до досягнень
- 8 – Влада і впливовість
- 9 – Різноманітність і зміни
- 10 – Креативність
- 11 – Самовдосконалення
- 12 – Цікава та корисна робота

Рис. 1. Мотиваційний профіль завідувача відділу



- 1 – Високий заробіток
- 2 – Фізичні умови праці
- 3 – Структурування роботи
- 4 – Соціальні контакти
- 5 – Стійкі взаємовідносини
- 6 – Визнання
- 7 – Прагнення до досягнень
- 8 – Влада і впливовість
- 9 – Різноманітність і зміни
- 10 – Креативність
- 11 – Самовдосконалення
- 12 – Цікава та корисна робота

Рис. 2. Мотиваційний профіль головного фахівця



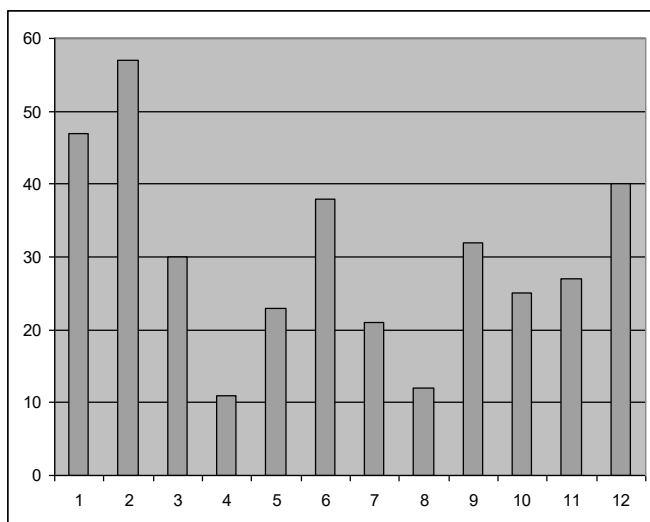
- 1 – Високий заробіток
- 2 – Фізичні умови праці
- 3 – Структурування роботи
- 4 – Соціальні контакти
- 5 – Стійкі взаємовідносини
- 6 – Визнання
- 7 – Прагнення до досягнень
- 8 – Влада і впливовість
- 9 – Різноманітність і зміни
- 10 – Креативність
- 11 – Самовдосконалення
- 12 – Цікава та корисна робота

Рис. 3. Мотиваційний профіль провідного фахівця

Усереднивши ці показники отримаємо діаграму (рис. 4.).

Для обробки даних тесту існує таблиця відповідей. На таблиці в кожному рядочку зазначені клітини (буквами), в які потрібно внести отримані бали по кожному фактору. Номер рядка відповідає номеру твердження. Номер колонки в цій таблиці відповідає номеру фактора.

Для зручності, таблиця містить колонку з числом 11, як нагадування, що сума балів по кожному рядку повинна дорівнювати 11. Після внесення значень факторів у відповідні клітини таблиці відповідей, необхідно підсумувати числа в кожній колонці. Контрольна цифра 363, тобто, якщо суми балів кожної колонки додати, то це число повинно дорівнювати 363.



- 1 – Високий заробіток
- 2 – Фізичні умови праці
- 3 – Структурування роботи
- 4 – Соціальні контакти
- 5 – Стійкі взаємовідносини
- 6 – Визнання
- 7 – Прагнення до досягнень
- 8 – Влада і впливовість
- 9 – Різноманітність і зміни
- 10 – Креативність
- 11 – Самовдосконалення
- 12 – Цікава та корисна робота

Рис. 4. Мотиваційний профіль співробітників

По кількості балів у кожній колонці ми визначаємо ставлення респондента до кожного з 12 факторів (номер колонки – це номер фактору, згідно табл. 1). Отже, таким чином ми визначаємо мотиваційні потреби кожного працівника.

Але, ми отримали тільки частинку інформації. Так, працівник визначив, що для нього важливо на сьогоднішній день, проте це не означає, що на даному підприємстві він ці потреби не задовольняє. Може бути таке, що працівник в дійсності надає велике значення мотиваційному фактору, але, разом з тим, він задоволений, як його стимулюють на даному підприємстві. Наприклад, працівник хоче мати роботу, яка була би суспільно корисною, про що свідчить проведене опитування, в дійсності, він таку роботу і має. Щоб не впливати на те, чим людина уже задоволена, потрібно виміряти задоволеність потреб по кожному із дванадцяти факторів.

Для здійснення наступного етапу необхідно виявити в процесі опитування ступінь задоволеності потреби працівника по кожному з цих факторів. Отже, опитування для респондента, не закінчилось. Але на цей раз все буде значно простіше і швидше. Респонденту пропонується відповісти на питання, які будуть представлені.

Заповнюючи табл. 2, респондент самостійно повинен оцінити, на скільки задоволений, по кожному з 12 мотиваційних факторів. Для цього йому пропонується ступінь задоволеності фактору визначити по шкалі від 0 до 1 з кроком 0,1. Значення 0 – відповідає визначенню цілком незадоволений, 1 – цілком задоволений, а 0,5 – щось середнє.

Під час першого тестування ми отримуємо бали від 0 до 363 з кроком 1. Під час другого тестування ми отримуємо бали від 0 до 1 з кроком 0,1. Для подальшого аналізу необхідно дві шкали привести до однакових одиниць вимірювання.

Найкращий спосіб – це бали, отримані під час першого тестування, перевести на шкалу від 0 до 1.

Табл. 2. Кваліметричні значення значимості факторів і їх задоволеності

Номер фактора	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Значимість фактора (Ф)	1,0	0,3	0,3	0,5	0,8	0,9	0,6	0,4	1,0	0,7	1,0	0,6
Ступінь задоволеності (С)	0,8	1,0	0,5	0,2	0,4	0,7	0,4	0,2	0,6	0,4	0,5	0,7

Для цього, максимальний отриманий бал приймається за 1, а інші визначаються шляхом відношення до нього. Так, наприклад, максимальний бал був отриманий по фактору 2 (фізичні умови праці) – 57. Отже, всі інші значення повинні бути поділені на 57. Якщо значення першого фактору 47, то 47 ділиться на 57 і отримуємо результат – 0,8. Значення першого фактору – 0,8. Таким чином, значення значимості фактору повинно бути числом від 0 до 1, у вигляді десяткового дробу, до першого знаку після коми. Округлення проводиться за математичними правилами округлення.

Наступний крок полягає в тому, що бали отримані під час першого тестування та приведені до десяткового дробу. Для цього максимальний бал приймається за 1, а інші визначаються через відношення до нього. Бали, отримані під час другого тестування зводяться в одну таблицю.

Для здійснення наступного етапу потрібно виявити у процесі опитування ступінь задоволеності потреб працівників для кожного фактора. Для цього можна запропонувати ступінь задоволеності фактора розмістити на шкалі від 0 до 1 з кроком 0,1. При цьому значення 0 – відповідає визначенню цілком незадоволений, а 1 – цілком задоволений.

Для визначення мотиваційного потенціалу (M_n) працівників необхідно додати всі значення ступеню задоволеності (С). Мотиваційний потенціал через ступінь задоволеності мотиваційних потреб визначається з формули:

$$M_n = C1 + C2 + C3 \dots + C12$$

Шкала значень мотиваційного потенціалу така (рис. 5).



Рис. 5. Шкала значень мотиваційного потенціалу

Підставивши у формулу значення таблиці 3.5, отримуємо значення мотиваційного потенціалу опитаних працівників, яке становить 6,4. За шкалою значень мотиваційного потенціалу видно, що у цих працівників мотиваційні потреби щось середнє. Щоб зрозуміти, на які мотиваційні фактори необхідно вплинути, значення із табл. 3 переносять на діаграму, яка поділена на чотири квадрати.ї (рис. 6).

Мотиваційні потреби	1,0					11	9		1		
	0,9							6			
	0,8				5						
	0,7				10					6	
	0,6				7			12			9
	0,5		4								
	0,4		8								
	0,3					3					2
	0,2										
	0,1										
		0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0

Рис. 6. Діаграма мотиваційного профілю працівників

По вертикальній шкалі діаграми нанесені значення мотиваційних факторів (Ф), а по горизонтальній – їх задоволеність (С). У першому квадраті значення фактору і задоволеність перебувають у межах від 0 до 0,5. У другому – значення фактора перебуває в діапазоні від 0,6 до 1, а значення задоволеності – від 0 до 0,5. У третьому квадраті значення фактора і задоволеності – в межах від 0,6 до 1. І нарешті, в четвертому значення фактора перебуває в межах від 0 до 0,5, а задоволеності – від 0,6 до 1.

За наведеною на рис. 6 діаграмою видно, що для мотивування співробітників Інституту насамперед необхідно звернути увагу на фактори 11 (самовдосконалення), 5 (стійкі взаємовідносини), 10 (креативність) і 7 (прагнення до досягнень), оскільки вони перебувають у другому квадраті діаграми, що свідчить про їхню високу значимість і низьку задоволеність.

Висновки. Отже, розвиваючи традиційні методи з атестації та мотивації персоналу з використанням сучасних підходів для забезпечення підприємств кваліфікованими кадрами, необхідно будувати механізм послідовного підвищення мотиваційного потенціалу працівників на основі виявлення їх мотиваційних потреб. Першим кроком у цьому напрямі повинно бути діагностування рівня задоволеності мотиваційних потреб працівників. Для вирішення цього завдання ми пропонуємо використовувати, по-перше, 12-

факторну модель мотивації Ш. Річі – П. Мартина, по-друге, кваліметричну модель ступеню реалізації цих факторів в організації через виявлення задоволеності мотиваційних потреб працівників за цими 12 факторами. Кваліметричні факторно-критеріальні моделі дозволяють сконцентрувати думки експертів і навести їх однозначним розміром, що характеризує не що інше, як рівень морального розвитку працівника в порівнянні з необхідним (нормальним або ідеальним). У цілому, характеризуючи кваліметричний підхід до оцінки ділових і фахових якостей спеціалістів, можна відзначити глибокий зміст оцінки цих якостей за результатами трудової діяльності при виконанні конкретних робіт.

Література:

1. Михайличенко В. Є. Роль мотивації навчально-пізнавальної діяльності у формуванні. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2011. Вип. 17 (70). С. 320–327.
2. Zins J. E., Weissberg R. P., Wang M. C., Walberg H. J. Building academic success on social and emotional learning: What does the research say? New York: Teachers College Press, 2004.
3. Бондарук Т. Г. Зарубіжний досвід використання місцевих податків. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. №5. С. 38–45.
4. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення. К.: НДФІ, 2009. 102 с.
5. Pererva P., Hutsan O., Kobieliiev V., Kosenko A., Kuchynskyi V. Evaluating elasticity of costs for employee motivation at the industrial enterprises. *Problems and Perspectives in Management*. 2018. Vol. 16. Iss. 1. P. 124–132
6. Музика О. Л. Суб'єктно-ціннісний аналіз особистісного росту. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія №12. Психологічні науки*. 2005. № 6 (30). С. 137–143.
7. Климчу В. О. Дослідження особливостей розвитку внутрішньої мотивації студентів у навчальній діяльності. *Науковий часопис НПУ ім. М.П. Драгоманова. Серія 12. Психологія*. 2004. №1 (25). С. 222–232.
8. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз. К.: КНЕУ, 2005. 592 с.
9. Завада О. П. Статистичний аналіз соціально-економічних показників країн Східної Європи. “*Статистична оцінка соціально-економічного розвитку*”: Всеукр. наук.-практ. конф. Хмельницький: ХУУП, 2010. С. 60–63.
10. Ткачук М. В. Сучасна практика мотивації персоналу у системі управління людськими ресурсами вітчизняних та іноземних підприємств. Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
11. Музика О. Л. Криза творчої особистості: суб'єктно-ціннісний підхід до типології. *Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*. 2001. С. 63–72.
12. Єськов О. Л. Розвиток механізму мотивації праці в системі виробничого менеджменту великого підприємства: автореферат дис... доктора екон. наук: 08.09.01. Донецьк: Інститут економіко-правових досліджень НАН України, 2006. 35 с.
13. Самоукина Н. В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах: монография. М.: Вершина, 2006. 224 с.

14. Szczupaczyński J. Anatomia zarządzania organizacją. Warszawa: Międzynarodowa Szkoła Menedżerów Spółka z o.o., 2002. 269 p.
15. Leahy D., Naghavi A. Intellectual property rights and entry into a foreign market: FDI versus joint ventures. *Review of International Economics*. 2010. Vol. 18. №. 4.
16. Mijiyawa A. G. Reforming property rights institutions in developing countries: can FDI inflows help? *World Economy*. 2014. Vol. 37. №. 3.
17. Єфименко Т. І. Динаміка доходів бюджету та валового внутрішнього продукту: методологія і методика порівняльного аналізу. *Наукові праці НДФІ*. 2010. № 1–2 (24–25). С. 101–121.

References:

1. Mykhailychenko, V. E. (2011). The role of motivation of educational and cognitive activities in the formation. *Pedagogy of creative personality formation in higher and general education schools*, 2011, iss. 17 (70), pp. 320–327. (in Ukrainian).
2. Zins, J. E., Weissberg, R. P., Wang, M. C., Walberg, H. J. (2004). Building academic success on social and emotional learning: What does the research say? New York: Teachers College Press, 2004.
3. Bondaruk, T. G. (2013). Foreign experience in the use of local taxes. *Formation of market relations in Ukraine*, 2013, no. 5, pp. 38–45. (in Ukrainian).
4. Sokolovskaya, A. M. (2009). *Tax system of Ukraine: theory and practice of formation*. K.: NDFI, 2009. 102 p. (in Ukrainian).
5. Pererva, P., Hutsan, O., Kobieliiev, V., Kosenko, A., Kuchynskyi, V. (2018). Evaluating elasticity of costs for employee motivation at industrial enterprises. *Problems and Perspectives in Management*, 2018, vol. 16, iss. 1, pp. 124–132.
6. Muzyka, O. L. (2005). Subject-value analysis of personal growth. *Scientific journal of NPU named after M. P. Drahomanov. Series №12. Psychological sciences*, 2005, no. 6 (30), pp. 137–143. (in Ukrainian).
7. Klimchu, V. O. (2004). Research of features of development of internal motivation of students in educational activity. *Scientific journal of NPU named after M. P. Drahomanov. Series 12. Psychology*, 2004, no. 1 (25), pp. 222–232. (in Ukrainian).
8. Bilyk, M. D., Pavlovskaya, O. V., Prytulyak, N. M., Nevmerzhytska, N. Yu. (2005). *Financial analysis*. K.: KNEU, 2005. 592 p. (in Ukrainian).
9. Zavada, O. P. (2010). Statistical analysis of socio-economic indicators of Eastern Europe. Proc. of All-Ukrainian. scientific-practical conf "Statistical assessment of socio-economic development". Khmelnytsky: KhUUP, 2010. P. 60–63. (in Ukrainian).
10. Tkachuk, M. V. Modern practice of staff motivation in the human resources management system of domestic and foreign enterprises. Access mode: <http://www.rusnauka.com>.
11. Muzyka, O. L. (2001). The crisis of creative personality: subject-value approach to typology. *Collection of scientific works of the Institute of Psychology named after G. S. Kostyuk APN Ukraine*, 2001, pp. 63–72. (in Ukrainian).
12. Yeskov, O. L. (2006). Development of the mechanism of labor motivation in the system of industrial management of a large enterprise, Abstract of the dissertation of Doctor of Economics. Science: 08.09.01. Donetsk: Institute of

Economic and Legal Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2006. 35 p. (in Ukrainian).

13. Samoukina, N. V. (2006). *Effective staff motivation with minimal financial costs*. M.: Vershina, 2006. 224 p. (in Ukrainian).

14. Szczupaczyński, J. (2002). *Anatomy of organizational organization*. Warsaw: Międzynarodowa Szkoła Menedżerów Spółka z o.o., 2002. 269 p. (in Polish).

15. Leahy, D., Naghavi, A. (2010). Intellectual property rights and entry into a foreign market: FDI versus joint ventures. *Review of International Economics*, 2010, vol. 18, no. 4.

16. Mijiyawa, A. G. (2014). Reforming property rights institutions in developing countries: can FDI inflows help? *World Economy*, 2014, vol. 37, no. 3.

17. Efimenko, T. I. (2010). Dynamics of budget revenues and gross domestic product: methodology and methods of comparative analysis. *Scientific works of NDFI*, 2010, no. 1–2 (24–25), pp. 101–121. (in Ukrainian).

Annotation

Tsimokha R. R.

Improving the promotion of labor behavior of employees, taking into account international experience

Introduction. An important component of managing the labor potential of the enterprise is the choice of the optimal incentive system that will balance the cost of labor and its end results, as well as personal motivation of the employee and the purpose of the enterprise.

Methods. Analysis, evaluation, forecasting.

Results. Manager should offer as a motivational incentive what is valuable to the employee from his point of view, and so that it corresponds to what the employee considers acceptable to himself. For example, if you offer a higher salary to an employee just because you would like to be offered a higher salary, it would not be a wise decision if money does not rank high according to that employee's value scale. At best, it will not impress him, at worst – will make you get rid of your proposed new task. To succeed in motivation, you should set aside your own scale of values and offer employees incentives that reflect their own needs. Therefore, the first step in the chosen direction should be to diagnose the level of satisfaction of motivational needs of employees. To solve this problem, it is proposed to use, on the one hand, the 12-factor model of motivation of Richie – P. Martin, on the other hand, the qualimetric model of the degree of realization of these factors in the enterprise.

Conclusions. The first step in this direction should be to diagnose the level of satisfaction of motivational needs of employees. To solve this problem, we propose to use, firstly, the 12-factor model of motivation of Richie - P. Martin, and secondly, the qualimetric model of the degree of implementation of these factors in the organization by identifying the motivational needs of employees for these 12 factors. Qualimetric factor-criterion models allow to concentrate the opinions of experts and give them a clear size, which characterizes nothing more than the level of moral development of the employee in comparison with the necessary (normal or ideal). In general, characterizing the qualimetric approach to the assessment of business and professional qualities of specialists, we can note the deep meaning of the assessment of these qualities by the results of work in performing specific work.

Key words: labor costs, amount of payment, budget, motivational incentive, factors

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ НАПОВНЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ТА ЇХ ВИДАТКИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

О. О. НЕПОЧАТЕНКО, доктор економічних наук

Б. С. ГУЗАР, кандидат економічних наук

С. А. ПТАШНИК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджується питання щодо пошуку рішень проблемних аспектів наповнення місцевих бюджетів та їх видатків. Досліджено наявність створених об'єднаних територіальних громад (ОТГ) та обсягів доходів їх бюджетів. Проведена оцінка фінансової спроможності ОТГ за перше півріччя звітного року.

Ключові слова: місцеві бюджети, податкові відносини, воєнний стан, держава, доходи та видатки.

Постановка проблеми. В умовах воєнного стану надзвичайно важливо забезпечити оперативне, належне та безперервне виконання місцевих бюджетів. Для забезпечення ефективного функціонування бюджетної сфери та життєвонеобхідних потреб жителів територіальних громад у період дії воєнного стану Офіс Президента України, Уряд, Верховна Рада України, РНБО та інші центральні органи виконавчої влади приймають низку швидких, ефективних, оперативних рішень.

Реальне виконання місцевими органами своїх повноважень та їх активний вплив на соціально-економічну ситуацію в регіоні напряму залежить від достатнього обсягу матеріально-фінансових ресурсів, що знаходяться в їх розпорядженні, а тому своєї актуальності в сучасних умовах набуває проблематика формування доходів місцевих бюджетів, як одного із основних важелів в сфері діяльності органів муніципальної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичний базис аналізу проблематики формування доходів місцевих бюджетів у вітчизняній правовій та фінансовій науці становлять дослідження, викладені в працях таких науковців: О. Романенко, К. Павлюк О., Рябоконь, І. Луніна, О. Кириленко, П. Бичко, О. Ролінського та інших вчених. Зважаючи на стрімкий розвиток суспільних відносин в умовах децентралізації вбачаємо за потрібне продовжити дослідження проблематики у сфері формування доходів місцевих бюджетів та їх видатків.

Метою статті є відображення актуальних проблеми наповнення місцевих бюджетів та їх видатків в умовах воєнного стану.

Методика досліджень. У роботі використані законодавчі й нормативно-правові акти з питань розвитку поглиблення теоретичних основ та розроблення

практичних рекомендацій щодо здійснення державних запозичень на внутрішньому та зовнішньому ринках, наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених з питань теорії й практики здійснення державних запозичень на внутрішньому ринку в Україні; аналітичні й статистичні матеріали Державної служби статистики України. З метою досягнення поставлених завдань було застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: історико-логічного; групування; узагальнення; аналізу; порівняльного аналізу.

Результати дослідження. Військове вторгнення РФ на територію України відобразилося на надходженнях до місцевих бюджетів. Щоб полегшити громадам вирішення першочергових питань, Мінрегіон підготував законодавчі пропозиції, які передбачають можливість передачі коштів зі спеціального до загального фонду місцевого бюджету та їх використання за загальноновстановленими правилами. Кабінет Міністрів України 31 травня схвалив такі законодавчі пропозиції. У Міністерстві розвитку громад та територій пояснили, що на сьогодні на рахунках спеціального фонду місцевих бюджетів (табл. 1) накопилися чималі кошти, які громади могли б спрямувати на першочергові потреби, проте поки що чинне законодавство цього не дозволяє.

Табл. 1. Кількість місцевих бюджетів України

Типи місцевих бюджетів	Всього місцевих бюджетів	з них мають взаємовідносини з державним бюджетом
Обласні бюджети, бюджет АРК	25	24
Бюджети міст республіканського \ обласного значення	13	1
Районні бюджети	136	119
Бюджети об'єднаних територіальних громад	1469	1438
Бюджети районів у містах обласного значення	35	0
Бюджети міст районного значення	5	0
Бюджети селищ міського типу	38	0
Бюджети сільрад (сіл)	229	0
Разом	1950	1582

Найбільше проблем на місцевому рівні сьогодні пов'язано з надходженнями до місцевих бюджетів (табл. 2).

Табл. 2. Баланс бюджету за січень-квітень, млн грн

Показники виконання січень– квітень	Загальний фонд			Спеціальний фонд			Разом		
	2021	2022	темп росту	2021	2022	темп росту	2021	2022	темп росту
Доходи	141 690.2	154 552.0	12 861.8 (109.0 %)	10 960.1	8 468.3	-2 491.8 (77.2 %)	152 650.3	163 020.3	10 369.9 (106.7 %)
Видатки	115 945.1	123 736.4	7 791.3 (106.7 %)	15 701.4	7 070.5	-8 630.8 (45.0 %)	131 646.5	130 807.0	- 839.4 (99.3 %)
Кредиту- вання	10.1	475.6	465.5	-23.5	-20.8	2.6	-13.3	454.8	468.2
Дефіцит (-) / профіцит (+)	25 734.9	30 339.9	4 604.9	-4 717.7	1 418.5	6 136.3	21 017.2	31 758.4	10 741.2

Існує понад сорок джерел надходжень коштів до місцевого бюджету, що визначено у главі 11 Бюджетного кодексу України. Але не всі вони реальні в умовах війни (рис. 1), особливо якщо говорити про рентні платежі, адміністративні збори, штрафи, плату за розміщення тимчасово вільних коштів тощо.

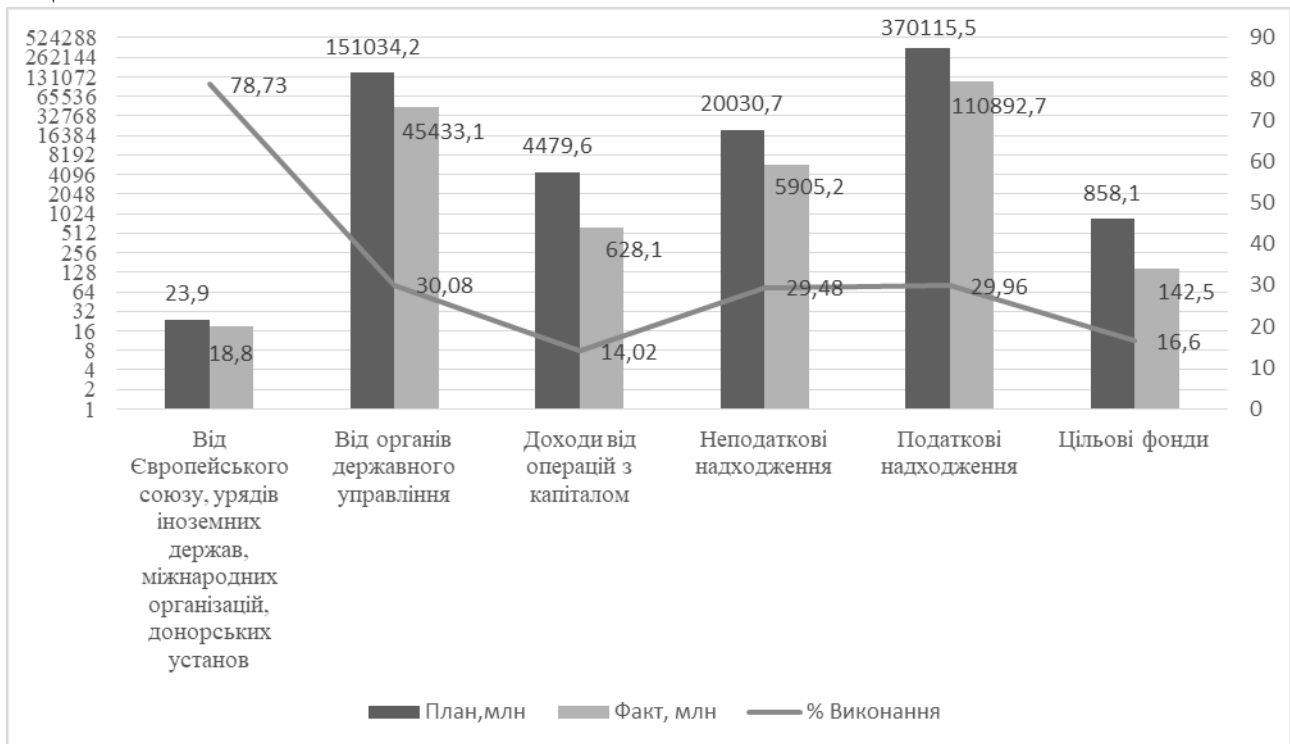


Рис. 1. План та виконання по доходах місцевих бюджетів України на січень квітень 2022 року.

В умовах війни держава гостро залежить від зовнішнього фінансування та внутрішніх запозичень. У березні запозичення допомогли уряду фінансувати видатки. Майже половина видатків березня за загальним фондом держбюджету була профінансована таким чином. Наразі держава позичає кошти трьома шляхами.

По-перше – через випуск ОВДП. На період війни уряд вирішив запровадити військові облігації. Ставки і терміни за ними фіксовані – 11 % річних та рік обігу. Протягом березня завдяки цьому інструменту вдалося залучити 27,7 млрд грн. Ще на 20 млрд грн військових облігацій придбав НБУ, фактично надрукувавши ці гроші. Таке право держава надала НБУ на період воєнного стану. Регулятор обіцяє друкувати гривні для уряду у виняткових випадках і за умови, що це суттєво не вплине на інфляцію.

По-друге – запозичення в міжнародних фінансових організацій та ЄС. За перші три місяці 2022 року держава отримала пільгових кредитів на суму, еквівалентну 96,7 млрд грн. Зокрема, від МВФ – 41,3 млрд грн (1,4 млрд дол), від Єврокомісії – 19,5 млрд грн (600 млн євро).

По-третє, Україна веде перемовини з іншими державами про залучення грантового фінансування. Уряди надають ці кошти на безповоротній основі для підтримки бюджету в умовах війни. Уряд Італії надав Україні 110 млн євро, а від США уже почали надходити 500 млн дол.

Проте є джерела наповнення бюджету, актуальні й під час війни. На практиці основне джерело коштів, які може використовувати громада для власного розвитку (рис. 2), – це податки на доходи фізичних осіб. 60% цього податку йде до місцевого бюджету.

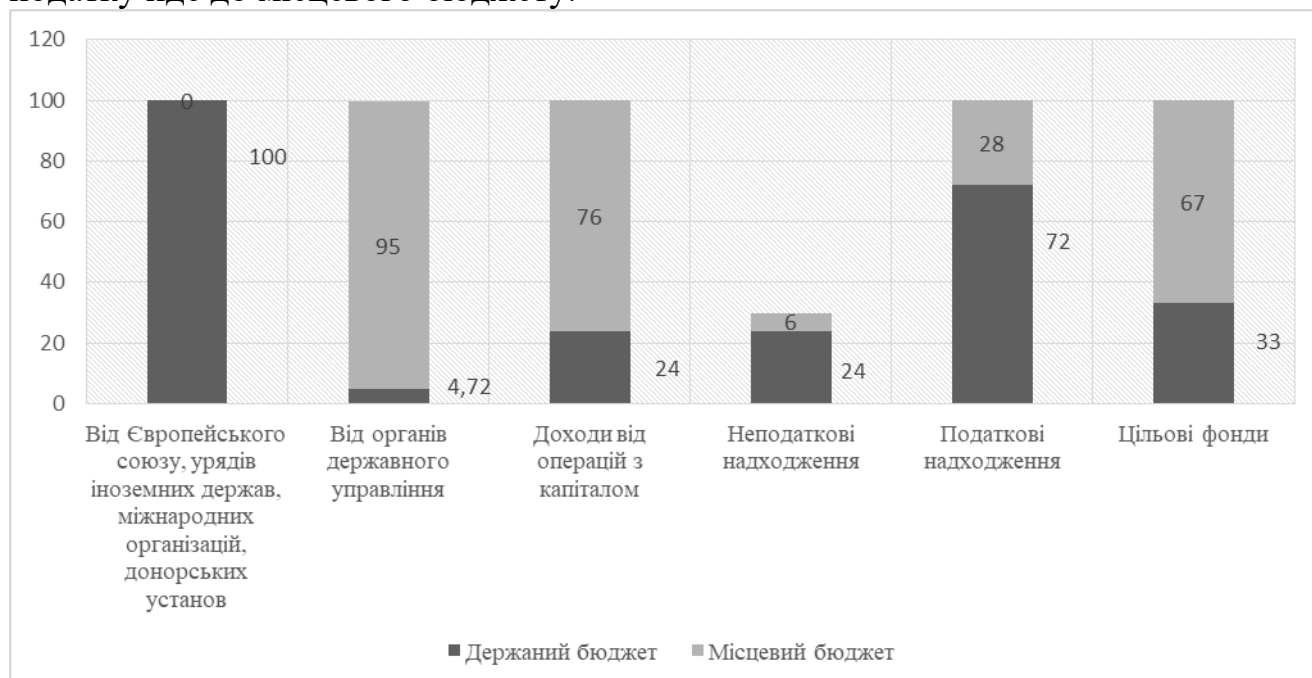


Рис. 2. Розподіл доходів між бюджетами за період з січня по квітень 2022 року

Щоб підтримувати економіку в умовах воєнного стану, там, де це можливо, громада повинна бути зацікавлена у легальному функціонуванні на її

території як підприємницької діяльності, так і бюджетних установ та організацій. І не лише для того, щоб мешканці громади отримували заробітну плату та могли забезпечити себе, а й для того, щоб роботодавці сплачували податки з заробітної плати своїх працівників. Іншими словами, важливо, щоб усі працівники отримували легальну заробітну плату. Будь-які виплати «в конверті» означають, що податок на такі доходи не сплачується, а отже – місцевий бюджет залишається без поповнення.

Особливої ваги набуває ефективна, прибуткова діяльність підприємств комунальної власності, оскільки їх прибуток повністю перераховується до місцевого бюджету. Хороша новина в тому, що торговельна діяльність під час війни продовжує здійснюватися, хоча й у менших обсягах. Насамперед місцевий бюджет зацікавлений в торгівлі підакцизними товарами. Про що важливо знати? Для кращого забезпечення в умовах війни паливно-мастильними матеріалами уряд встановив нульовий акциз на бензин, дизельне паливо, автомобільний газ. Водночас з легального продажу алкогольних напоїв, пива та цигарок – до місцевого бюджету зараховується 100% акцизного податку. Наприклад, з кожної пачки проданих цигарок до місцевого бюджету надходить 5 % їх вартості. Цікаво, що саме акциз на цигарки складає майже 50 % від всіх акцизних зборів в Україні.

З кожного проданого літра пива – майже 3 гривні потрапляють до скарбниці громади. Ще більші суми надходять від продажу вин та інших міцних напоїв. Це все реальні, «живі» гроші, які потім з місцевого бюджету фінансують освітлення на вулиці, їх прибирання, йдуть на зарплати водіям комунального транспорту, вихователям у дитячому садочку, медичному персоналу тощо. Звісно, в умовах війни та враховуючи умови конкретних регіонів, торгівля алкоголем повинна підлягати розумним обмеженням щодо часу. Але варто пам'ятати: щоразу, коли ви купуєте нелегальні чи контрафактні алкогольні напої, пиво чи цигарки, або ж купуєте «поза обліком», там, де ніхто ніколи не видає чеків, – ви залишаєте власну громаду без додаткових коштів у місцевих бюджет.

Отже, якщо ви освітянин, медик, працівник місцевого житлово-комунального господарства, – ви можете залишитися без заробітної платні, тому що платити її буде ні з чого. Якщо ж ви не належите до перелічених професій – нестача грошей в бюджеті швидко відіб'ється на вашому житті в інший спосіб: якістю води (якщо вона буде), функціонуванням транспорту, чистотою та безпекою на вулицях громади тощо.

Окрім згаданих джерел надходжень, Конституція та Бюджетний кодекс України закріплюють можливості фінансової підтримки місцевих бюджетів шляхом трансфертів з Державного бюджету України.

Субвенції на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, інвестиційні проекти та інші цілі разом з різноманітними дотаціями завжди були та залишаються суттєвою підтримкою для будь-якої громади. В умовах війни передбачені додаткові трансферти з Державного бюджету територіальним

громадам, які надали притулок внутрішнім переміщеним особам та тим, хто евакуйований з територій, де мали місце або тривають бойові дії.

15 березня 2022 року Парламент схвалив Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» (законопроект №7137-д від 14.03.2022). Закон набуває чинності з дня його опублікування.

Схвалені зміни передбачають:

1) встановлення особливостей оподаткування єдиним податком з 1 квітня 2022 року до припинення воєнного стану, а саме:

- можливість не сплачувати єдиний податок фізичними особами – підприємцями – платниками 1 та 2 груп на усій території країни з 1 квітня 2022 року до припинення воєнного стану;
- розширення кола платників, що можуть знаходитись спрощеній системі оподаткування – на 3 групі за рахунок юридичних осіб – суб'єктів господарювання будь-якої організаційно-правової форми;
- збільшення для платників 3 групи межі доходу до 10 млрд грн на рік та зняття обмежень по кількості найманих працівників;
- збільшення кола платників, якими не сплачуватиметься земельний податок за рахунок платників податків, що перейдуть із загальної системи оподаткування на спрощену;
- зменшення ставки єдиного податку для платників 3 групи до 2% від доходу;

Кабінет Міністрів України отримав право визначати особливості нарахування та сплати єдиного податку без внесення відповідних змін до Податкового Кодексу України.

Втрати бюджетів місцевого самоврядування через встановлення окремих преференцій в оподаткуванні платників єдиним податком, в тому числі і земельним податком, можуть бути компенсовані за рахунок збільшення надходжень по платниках із більшими обсягами річного доходу.

2) встановлення ставки акцизного податку на пальне у розмірі 0 євро до припинення воєнного стану;

Бюджети місцевого самоврядування в подальшому не отримають частину акцизного податку на пальне (13,44 % – роздрібний акциз на пальне).

3) скасування оподаткування земельним податком та орендною платою за землю з березня 2022 року до кінця року наступного, за яким скасовано воєнний стан на територіях, де ведуться бойові дії, на тимчасово окупованих територіях. Перелік таких територій, визначатиметься Кабінетом Міністрів України;

4) відміна сплати мінімального податкового зобов'язання за 2022 та 2023 роки на територіях, де ведуться бойові дії, на тимчасово окупованих територіях. Перелік таких територій, визначатиметься Кабінетом Міністрів України;

5) скасування оподаткування екологічним податком за 2022 рік на територіях, де ведуться бойові дії, на тимчасово окупованих територіях. Перелік таких територій, визначатиметься Кабінетом Міністрів України.

Зазначеним Законом України внесені зміни й до інших нормативно-правових актів, зокрема до Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання». Змінами встановлюється, що на час воєнного стану вимоги статей 9, 10, 11, 12, 13, 16 цього Закону та інші норми законодавства, що впливають із зазначених статей цього Закону, не застосовуються. Уся державна допомога надана у цей період вважається допустимою. Надавачі державної допомоги звільняються від обов'язку подачі повідомлення про нову державну допомогу надану на відшкодування збитків, завданих у період воєнного стану, та подачі звітності про таку державну допомогу у період дії воєнного стану та протягом року після його скасування або припинення.

Здатність держави фінансувати оборону та інші сфери залежатиме від швидкості відновлення економіки. Складно передбачити, скільки підприємств невдовзі відновлять роботу, адже війна триває. Російські терористичні війська продовжують обстрілювати українські міста – навіть ті, які розташовані далеко від лінії зіткнення.

Влада розуміє роль економіки в протидії агресору, тому спростила податкові та митні правила на час війни. Зокрема, бізнес з оборотом до 10 млрд грн отримав право перейти на спрощену систему оподаткування та сплачувати лише 2 % від доходів незалежно від кількості найманих працівників. 1 квітня депутати прибрали обмеження щодо обсягів доходу для переходу на спрощену систему.

На думку експертів, це рішення може зашкодити фінансовій стійкості країни. Перехід частини компаній на спрощену систему призведе до подальшого зниження надходжень ПДВ. Єдиний податок, який сплачуватимуть такі підприємства, ітиме до місцевих бюджетів, а не до державного. Тобто це не дозволить перекрити дефіцит бюджету.

Другий важливий чинник здатності уряду фінансувати видатки – зовнішня допомога. За підрахунками KSE, у наступні місяці щонайменше половина державних витрат покриватиметься коштом зовнішніх запозичень і грантів.

Якщо внутрішніх та зовнішніх надходжень не вистачатиме, є "план Б". "Якщо міжнародні партнери не будуть допомагати Україні достатньою мірою, а активна фаза війни триватиме довго, уряд має "інструмент останньої надії" – пряме фінансування держбюджету Нацбанком", – зазначає Марчак. Сумарна вартість облігацій, які дозволено придбати, – 400 млрд грн. НБУ купив ОВДП на 20 млрд грн. Із збільшенням цієї суми зростатимуть інфляційні ризики, тож до цього інструменту уряд та НБУ вдаватимуться за крайньої потреби.

Частину отриманих позик та грантів Україна спрямує на погашення боргів. На щастя, 2022 рік нескладний з точки зору виплат за державними запозиченнями. Найважчим буде вересень. Тоді доведеться віддати 54,13 млрд грн, з яких 51 млрд грн – за зовнішніми боргами, тобто у валюті. Для вересневих виплат Мінфін має запас. Зокрема, ще невикористані кредитні гарантії уряду США на 1 млрд дол, під які Україна може випустити євробонди.

Уряд також має здійснити значні погашення в травні, червні та листопаді: 68,3 млрд грн, 51,7 млрд грн та 45,6 млрд грн відповідно. В уряді запевняють,

що зможуть вчасно та в повному обсязі платити кредиторам. Так, попри початок активних військових дій, Мінфін 1 березня виплатив 292 млн дол купона за єврооблігаціями. "Для нас важлива довіра іноземних кредиторів. Ми хочемо позичати гроші, отримувати гранти, мати стабільні зв'язки з нашими закордонними партнерами, тому ми маємо бути відповідальними", – пояснив прем'єр-міністр Денис Шмигаль.

Саме завдяки відповідальності уряду перед кредиторами Україна чи не вперше в історії має вищі кредитні рейтинги, ніж терористична Росія. Остання не раз натякала, що може допустити дефолт, щоб "помститися" Заходу, який заблокував значну частину її золотовалютних резервів.

У майбутньому відповідальність перед кредиторами дозволить Україні залучати достатньо коштів для повоєнної відбудови. Наразі ж хороший борговий імідж дозволяє отримувати від західних партнерів необхідні кошти для функціонування видатків держави в умовах війни.

Оскільки Україна намагається скоротити дефіцит бюджету, Уряд уже провів скорочення видатків більш ніж на 6 млрд доларів, але цього замало. Ми можемо провести деякі скорочення, але це не покриває дефіцит бюджету", – наголосив Сергій Марченко

Висновки. Доходи становлять трохи більше половини довоєнного рівня. Дефіцит бюджету 2022 року, який до вторгнення Росії оцінювався в 3,5 % ВВП, зросте в декілька разів, залежно від тривалості війни. Уряд продовжує виконувати свої основні зобов'язання щодо виплати зарплат та пенсій у державному секторі та погашення боргів. Минулого місяця країна здійснила платіж у розмірі 292 млн доларів за єврооблігаціями, деномінованими в доларах, термін погашення яких настає у вересні, і продовжуватиме виконувати свої зобов'язання, щоб уникнути дефолту або реструктуризації. Багато політиків радять нам реструктуризувати борги, але це не наша політика, як наголосив глава держави. Україна хоче мати доступ до пільгового та комерційного фінансування, а також продовжувати випускати зовнішні боргові зобов'язання. Уряд веде переговори зі США про отримання гарантій для випуску державних облігацій за процентними ставками нижче за ті, які зараз вимагає ринок і які набагато вищі, ніж оптимальні для нас зараз.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456 –VI (із змінами). Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Децентралізація – освітній простір громади. Режим доступу: <http://udl.despro.org.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України (2022). Режим доступу: <https://minfin.com.ua/>.
4. Что с госфинансами и хватит ли Украине денег. Винокуро Я. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2022/04/5/685230/>
5. Указ президента України №266/2022 Режим доступу: <https://www.president.gov.ua/documents/2662022-42225>
6. Оголошення та результати аукціонів. Режим доступу: <https://www.mof.gov.ua/uk/ogoloshennja-ta-rezultati-aukcioniiv>

7. Інтерв'ю Сергія Марченка для Financial Times (12.04.2022). Режим доступу:
https://www.mof.gov.ua/uk/news/interviu_sergiia_marchenka_dlia_financial_times_12042022-3401

References:

1. Budget Code of Ukraine of July 8, 2010 № 2456 -VI (as amended). available at: <https://biz.censor.net/m3316367>(Accessed 28 may 2022).
2. Decentralization – the educational space of the community. available at: <http://udl.despro.org.ua>. (Accessed 29 may 2022).
3. Official site of the Ministry of Finance of Ukraine. available at: <https://minfin.com.ua/>. (Accessed 25 may 2022).
4. What about state finances and will Ukraine have enough money. available at: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2022/04/5/685230/> (Accessed 29 may 2022).
5. Decree of the president of Ukraine №266 / 2022. available at: <https://www.president.gov.ua/documents/2662022-42225> (Accessed 31 may 2022).
6. Announcements and results of auctions. available at: <https://www.mof.gov.ua/uk/ogoloshennja-ta-rezultati-aukcioniv> (Accessed 31 may 2022).
7. Serhiy Marchenko's interview with the Financial Times. available at: https://www.mof.gov.ua/uk/news/interviu_sergiia_marchenka_dlia_financial_times_12042022-3401 (Accessed 31 may 2022).

Annotation

Nepochatenko O., Huzar B., Ptashnyk S.

Current problems of filling local budgets and their expenditure in the conditions of maritime

The article examines the issue of finding solutions to problematic aspects of filling local budgets and their expenditures. The existence of the created united territorial communities (OTG) and volumes of incomes of their budgets are investigated. An assessment of the financial capacity of OTG for the first half of the reporting year.

Under martial law, it is extremely important to ensure the prompt, proper and continuous execution of local budgets. To ensure the effective functioning of the budget sphere and the vital needs of the inhabitants of territorial communities during martial law, the Office of the President of Ukraine, the Government, the Verkhovna Rada of Ukraine, the National Security and Defense Council and other central executive bodies make a number of quick, efficient and operational decisions. The actual implementation of their powers and their active influence on the socio-economic group in the regions is directly related to the sufficient amount of material and financial resources at their disposal, and therefore the current relevance in modern conditions today is the issue of budget revenues as one of them the main levers in the sphere of activity of municipal authorities.

In times of war, the state is heavily dependent on external financing and internal borrowing. In March, borrowings helped the government finance

expenditures. Almost half of March's expenditures on the general fund of the state budget were financed in this way. Currently, the state borrows funds in three ways.

In order to support the economy in a state of war, where possible, the community should be interested in the legal functioning of its business activities, as well as budgetary institutions and organizations themselves, but also in order for employers to pay taxes on the salaries of their employees. In other words, it is important that all employees receive a legal salary. Any payments "in an envelope" mean that the tax on such income is not paid, and therefore - the local budget remains without replenishment.

Ukraine will use part of the received loans and grants to repay debts. Fortunately, 2022 is not difficult in terms of payments on government borrowing. September will be the hardest. Then we will have to pay UAH 54.13 billion, of which UAH 51 billion will be paid on foreign debts, ie in foreign currency. The Ministry of Finance has a margin for September payments. In particular, the US government's credit guarantees of \$ 1 billion, under which Ukraine can issue Eurobonds, have not yet been used.

Key words: local budgets, tax relations, martial law, state, revenues and expenditures.

УДК 331.101

DOI: 10.31395/2415-8240-2022-100-2-391-401

ТЕОРІЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА КЛАСИФІКАЦІЇ КРАЇН СВІТУ

В. С. КОСТЮК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті досліджено теорію людського розвитку в контексті класифікації країн світу. Визначено її сутність та показники згідно з концепціями добробуту. Встановлено, що обов'язковою умовою високого місця в світових рейтингах країн є розвиток людини, забезпечення їй тривалого і здорового життя, освіти, добробуту.

Ключові слова: людський розвиток, класифікація країн світу, індекс людського розвитку, очікувана тривалість життя, нерівність.

Постановка проблеми. Сучасний світ і країни, що його представляють, є досить різноманітними за певними ознаками і параметрами. Тому систематизація країн за рівнем їхнього розвитку, що необхідна для вивчення та аналізу проблем міжнародної економіки, є складним і суб'єктивним процесом. З другої половини 20-го століття і до сьогодення появилася величезна кількість класифікацій країн за різними ознаками, оскільки рейтинги є привабливим інструментом міждержавного порівняльного аналізу. Не вдаючись до ідентифікаційних характеристик країн світу, висвітлення їхніх особливих специфічних ознак, а лише констатуючи той факт, що немає єдиного й

однозначного критерію, який був би загальноприйнятим, теоретично обґрунтованого або заснованого на об'єктивному бенчмарку, важливо визначитись з методологічною основою класифікації країн світу. Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів для розуміння та оцінки людського розвитку, що знаходять своє відображення в класифікації країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку економічної науки все ширше здійснюється ґрунтовна розробка проблематики, пов'язаної з актуальними проблемами людського розвитку. Вагомий внесок у формулювання концептуальної структури щорічних звітів ООН про розвиток людства і індексу людського розвитку зробив індійський економіст, лауреат Нобелівської премії А. Сен [1]. Засновником концепції людського розвитку є Махбуб-уль-Хак, який очолював робочу групу з розроблення Індексу розвитку людського потенціалу. Сучасний аналіз людського розвитку здійснюється у працях таких відомих зарубіжних дослідників, як Аджемоглу Д. [2], Фергюсон Н. [3], Дюфло Е., Банерджі А. [4], та інших. В останні десятиріччя у вітчизняній економічній науці вагомий внесок у дослідження людського розвитку здійснили Крушніцька Г. [5], Лібанова Е. [6, 7], Єріна А. [8], Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. [9] та інші.

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є надбання класичної економічної думки, сучасні економічні, соціологічні теорії, наукові розробки вітчизняних та закордонних вчених. У процесі дослідження використовувалися такі методи: дедуктивний, індуктивний - при дослідженні теоретичних аспектів категорій людський розвиток, очікувана тривалість життя, нерівність; спостереження, узагальнення – в процесі розробки остаточних висновків на основі одержаних результатів.

Результати досліджень. Категорія «людський розвиток», яка відбиває процес формування соціально-економічного середовища існування людини, в якому забезпечується свобода вибору мати гідний рівень життя, бути здоровою, освіченою, жити в екологічно сприятливому середовищі, з'явилася разом із прийняттям Програми розвитку ООН (ПРООН) концепції людського розвитку, що знайшла відображення у Звіті про людський розвиток за 1990 р. і де червоною ниткою проходить головна ідея: «Справжнє багатство народів – це люди» [10, с. 10]. У зв'язку з цим рівень розвитку кожної країни визначається, в першу чергу, добробутом, благополуччям тих людей, які її населяють, розширенням реальних прав і свобод, якими користуються члени суспільства, хоч різноманітні історичні і географічні умови, особливі способи поєднання природних, людських, інвестиційних і фінансових ресурсів, якими володіють різні країни, не дають можливість за допомогою лише одного показника оцінити рівень їхнього економічного розвитку [9].

Концепція базується на «потенційних можливостях індивіда», тобто на тому, чого він може досягти. І такі підходи лежать в основі класифікації країн світу за людським виміром, а саме індексом людського розвитку (ІЛР) як альтернативного показником ВВП/ВНД на душу населення, структура

економіки, рівень, якість життя населення і найбільш універсального методу для визначення рівня розвитку держави, розроблений у рамках Програми розвитку ООН під керівництвом А. Сена. На відміну від ВВП на душу населення або доходу на душу населення, ІЛР немов би фіксує спосіб, в який доходи перетворюються «на можливості для здобуття освіти та підтримки здоров'я», а отже, здатен візуалізувати вищі рівні людського розвитку [9].

Для порівняння і систематизації країн використовують методологію розрахунку індексу людського розвитку ПРООН, яка базується на використанні таких показників, для яких можна зібрати достовірні дані в будь-якій країні світу. Кожен з цих показників повинен кількісно відображати один з ключових вимірів людського розвитку – довголіття, освіченість, матеріальний рівень життя. Ці показники, як і методика розрахунку час від часу переглядаються, вдосконалюються, при цьому основні виміри людського розвитку такі як добробут, тривалість життя, освіченість залишаються незмінними. Згідно з методикою ООН 2011 року Індекс людського розвитку обчислюють як середнє геометричне індексів ВВП на душу населення у доларах США за паритетом купівельної спроможності у конкретній країні, середньої очікуваної тривалості життя та рівня освіти. Кожна складова, як і сам узагальнюючий показник може набувати значення від 0 – мінімально можливе значення до 1 – максимально можливе.

Важливо відмітити, що позиціонування країни в тому чи іншому рейтингу не може бути самоціллю, це лише своєрідний індикатор національного потенціалу в глобальному середовищі, фундамент поглибленого аналізу закономірностей його формування і використання [8].

За показником індексу людського розвитку, який відображає узагальнені характеристики людського потенціалу з урахуванням здоров'я, доступу до освіти, тривалості і рівня життя населення, виділяють чотири рівні. Дуже високий ІЛР мають 66 країн, в яких індекс перевищує 0,800. Це насамперед країни Європи та Північної Америки. Високий ІЛР у 53 країн з показником від 0,700 до 0,799. Середній мають 37 країн, де ІЛР перевищує 0,550 та низький – 0,350 – 0,549, характерний для 33 країн. Найнижчий індекс мають Нігер – 0,394 та ЦАР – 0,397. Лідерами серед країн світу за ІЛР починаючи з 1990 року є Норвегія, яка очолювала список 17 разів (2001–2006 рр., 2009–2019 рр.), Канада – 8 разів (1992 р. та 1994–2000 рр.), тричі Японія (1990–1991 рр. та 1993 р.), та двічі Ісландія (2007–2008 рр.).

Україна посідає 74-ту позицію серед 189 держав і територій, які представлено в Доповіді про стан людського розвитку за 2019 рік, що опублікована на офіційному вебсайті Програми розвитку ООН (табл.1). Вона ділить цю позицію з Гренадою, Мексикою, а також із Сент-Кітсом і Невісом. Така позиція означає, що Україна належить до держав із високим рівнем людського розвитку (індекс людського розвитку – 0,779 з максимальних 1,000), проте, на жаль, значного прогресу порівняно з іншими країнами цієї групи не має. Адже незважаючи на зростання значення індексу людського розвитку протягом 1991–2019 років (відповідно з 0,705 до 0,779, збільшившись

на 7,04 відсотка) [13], позиція України у світовому рейтингу поступово знижувалася із 47-го місця в 1991 році до 75-го у 2000 році, 82-го у 2010 році, 88-го у 2018 та 74-го у 2019 році (табл. 1).

Табл. 1. Рейтинг окремих країн за Індексом людського розвитку, 2019 р.

Місце	Країна	Значення ІЛР	Тривалість життя при народженні (роки)	Очікувані роки навчання в школі	Середні роки навчання в школі	Валовий національний дохід на душу населення, дол.
1	Норвегія	0,957	82,4	18,1	12,9	66494
2	Ірландія	0,955	82,3	18,7	12,7	68371
3	Швейцарія	0,955	83,8	16,3	13,4	69394
4	ГонгКонг, Китай	0,949	84,9	16,9	12,3	62985
5	Ісландія	0,949	83,0	19,1	12,8	54682
6	Німеччина	0,947	81,3	17,0	14,2	55314
7	Швеція	0,945	82,8	19,5	12,5	54508
8	Австралія	0,944	83,4	22,0	12,7	48085
9	Нідерланди	0,944	82,3	18,5	12,4	57707
74	Україна	0,779	72,1	15,1	11,4	13216

Джерело: за даними [13].

Із трьох складових індекса ми маємо низький ВВП на душу населення у доларах США за паритетом купівельної спроможності, за яким Україна значно поступається державам із високим рівнем людського розвитку. Щодо середньої очікуваної тривалості життя та особливо рівня освіти показники є більш обнадійливі.

Згідно з останніми даними Доповіді про стан людського розвитку, опублікованої ПРООН, Україна зафіксувала повільний, але стабільний прогрес у розвитку порівняно з попереднім роком. Україна за останній рік піднялася на 14 позицій в Індексі людського розвитку – 74 місце проти 88 місця у 2018 році з 189 країн рейтингу.

Важливою складовою індексу людського розвитку є середня очікуваність тривалості життя. Це один з найпоширеніших показників міжнародної статистики, за яким можна охарактеризувати країну, її якість життя, стан медицини, рівень розвитку та технологічний прогрес.

Очікувана тривалість життя – це демографічний прогнозний показник, що розраховується майже у всіх країнах світу за співставною методикою і показує усереднений очікуваний інтервал між народженням і смертю для того чи іншого покоління [11]. Тобто це оцінка середньої кількості років, які залишилися і які може сподіватися прожити людина певного віку. Саме він є виміром довголіття, що відображає можливість людей прожити не лише довге, а й здорове життя.

Зростання тривалості життя населення пов'язують з епохою Просвітництва. В бідних країнах незадовго до цього очікувана тривалість життя складала біля 30 років у всіх регіонах світу. На початку 19-го століття вона почала зростати в країнах з розвинуеною промисловістю, при цьому залишалась низькою в решті країн світу. За трохи більше 100 років, з 1900 по 2020 роки, середня тривалість життя у світі збільшилась більше ніж у двічі і досягла 73,3 роки (табл. 2).

Табл. 2. Очікувана тривалість життя та очікувана тривалість здорового життя, роки

Країни і регіони	Очікувана тривалість життя при народженні	Очікувана тривалість життя серед осіб, що досягли 60 р.	Очікувана тривалість здорового життя при народженні	Очікувана тривалість здорового життя серед осіб, що досягли 60 р.
Японія	84,5	26,3	74,1	20,4
Швейцарія	84,0	25,4	72,5	19,5
Республіка Корея	83,5	25,8	73,1	19,8
Україна	72,9	19,5	64,3	15,0
Сомалі	56,5	14,5	49,7	11,2
ЦАР	53,0	13,2	46,4	10,0
Лесото	50,5	13,4	44,2	9,8
Америка	77,2	22,7	66,2	16,6
Африка	64,5	17,9	56,0	13,3
Європа	78,2	22,5	68,3	17,1
Світ	73,3	21,1	63,7	15,8

Джерело: за даними [11].

За останні 200 років у Великій Британії очікувана тривалість життя подвоїлась і зараз перевищує 80 років. В Японії здоров'я населення стало покращуватись пізніше, проте вона швидко наздогнала Великобританію і обігнала її в кінці 1960-х років, а зараз є лідером – 84,5 років. Сто років тому у 1908 році очікувана тривалість життя в Південній Кореї була лише 23 роки, на сьогодні вона виросла майже в чотири рази і складає 83,5 років [14].

За дослідженнями демографічних процесів в українських губерніях Російської імперії відомого українського статистика і демографа, засновника Інституту Демографії АН УРСР Птухи М. В. у 1896–1897 рр. середня очікувана тривалість життя при народженні становила 35,9 років для населення чоловічої та 36,9 років для жіночої статі. Аналізуючи причини низького рівня тривалості життя, він приходить до висновку, що це пов'язано із високою смертністю дітей у віці до 5 років.

Так, тривалість життя дітей, які доживали до 1 року, була вже на 9–11 років вищою, і становила 46,7 років для чоловіків та 45,8 років для жінок. А

очікувана тривалість життя дітей, які доживали до 5 років становила 56,4 роки для чоловіків та 54,6 для жінок [12]. Ці висновки Птухи М. В. з досліджень смертності немовлят, його сумарні таблиці смертності увійшли у надбання світової науки.

З розвитком медицини та зменшенням смертності, особливо дитячої, тривалість життя в Українській РСР поступово зростала. Середня очікувана тривалість життя при народженні в 1950 рр. збільшилася порівняно з 1939 р. більше ніж на 15 років. Тривалість життя чоловіків зросла з 47,7 до 61,3 років, жінок із 52,5 до 69,7 років [12]. У 1964 р. середня очікувана тривалість життя при народженні досягла 71,5 років, чоловіків 67,9 років, жінок 74,6 років. За цими показниками Україна була на рівні найрозвинутіших країн світу.

Найбільше скорочення очікуваної тривалості життя населення відбувається у періоди соціальних та природних криз, причинами яких є епідемії, війни, голод, стихійні лиха. Для України таким складним періодом були 1932–1933 роки геноциду українського народу, коли Голодомор забрав життя біля 20 мільйонів українців. Саме у 1933 році середній показник очікуваної тривалості життя наблизився до рекордно маленької цифри в 10 років. Ще один смертельний період Другої світової війни пережила Україна, коли очікувана тривалість життя впала аж до 18–20 років. Сьогоднішня російсько-українська війна також відіб'ється на цьому показнику.

На початку 2000-х років жодна країна світу не мала нижчої тривалості життя, ніж країни з найкращими показниками у 1800-му році. У світі в 2021 році кількість людей похилого віку складає трохи більше 1 мільярда – це приблизно 13,5 % населення планети. За прогнозами ООН, до яких причетні найбільш відомі економісти, демографи, соціологи, очікувана тривалість життя у світі продовжить зростати. Це означає, що людство щорічними кроками зростання на 10 тижнів рухається у бік довголіття. До 2030 року кожному шостому жителю планети буде 60 років і більше [14].

Очікувана тривалість життя залежить від показника смертності в дитячому віці. Діти, які народились в країнах з високим рівнем доходів, мають в 50 разів більше шансів вижити в перші місяці життя. В таких країнах показник смертності – 3,3 смерті на 1000 дітей, в бідних країнах цей показник складає 27. В Японії лише одна дитина на 1000 помирає протягом перших 28 днів, а в Пакистані – 46. Найбільш проблемними є країни Африки. До середини століття аналітики передбачають, що там буде проживати 40 % всіх дітей світу. Проте медичне забезпечення, і насамперед кількість медичного персоналу катастрофічно відстають від стандартів ВООЗ (табл. 3).

В дослідженні проблем людського розвитку з 1999 року ВООЗ активно використовує новий індикатор – «тривалість здорового життя». Цей показник показує, що кількість років, які проводить людина у нездоровому стані, значно вища для жителів бідних країн (табл. 2). Це такі країни як Сомалі, ЦАР, Лесото. У середньому представник найбільш «здорової» нації проводить у нездоровому стані 9 % років свого життя, а менш «здорової» – 14 %.

Табл. 3. Дитяча смертність: країни з найбільшим і найменшим рівнем

Країни з найбільшою дитячою смертністю	Рівень дитячої смертності (смертей на 1000 живонароджених)	Кваліфікованих спеціалістів в сфері охорони здоров'я на 10000 осіб	Країни з найменшою дитячою смертністю	Рівень дитячої смертності (смертей на 1000 живонароджених)	Кваліфікованих спеціалістів в сфері охорони здоров'я на 10000 осіб
Пакистан	45,6	14	Японія	0,9	131
ЦАР	42,3	3	Ісландія	1,0	201
Афганістан	40,0	7	Сингапур	1,1	76
Сомалі	38,8	1	Фінляндія	1,2	175
Лесото	38,5	6	Естонія	1,3	93
Півд. Судан	37,9	6	Словенія	1,3	114
Малі	35,7	5	Україна	6,7	129

Джерело: за даними [18].

Світовим лідером у першому випадку є Японія, де громадяни проживають у середньому 74,5 років здорового життя. У числі інших лідерів – Австралія, Франція, Швеція, Іспанія, Італія, Греція, Швейцарія, Монако й Андора (у цих країнах пріоритет мають державні медичні програми). Україна має очікувану тривалість здорового життя при народженні 64,3 роки, що нижче середньоєвропейського (68,3) на 4 роки та вище світового (63,7) на 0,6 роки.

Хоч в сучасному світі зберігається нерівність рівня здоров'я по країнах, тобто краще здоров'я населення у багатих країнах, а, відповідно, і очікувана тривалість здорового життя, проте така глобальна нерівність зменшується. Це пов'язують з проведенням медичних реформ у світі, що розвивається, а також зі значними коштами, які направляються ВООЗ у такі країни.

Головним недоліком Індексу людського розвитку є те, що при його визначенні використовують середні статистичні дані щодо досягнень країни у сфері людського розвитку і не враховують внутрішню соціальну неоднорідність суспільства, його розшарування за окремими параметрами людського розвитку, насамперед за рівнем доходу. Тому логічним стало введення у 2010 р. додаткових індексів, які ПРООН також оприлюднює в щорічних Доповідях з людського розвитку. До них належать: Індекс людського розвитку, скоригований на соціально-економічну нерівність (ІЛРН); Індекс гендерної нерівності; Індекс багатомірної бідності.

Якщо в суспільстві існує нерівність в розподілі доходів, доступі до охорони здоров'я та освіти, то індекс людського розвитку, скоригований на соціально-економічну нерівність, є меншим, ніж сукупний ІЛР, що відображає стан середньостатистичної людини в суспільстві. Повна рівність показників ІЛР і ІЛРН вказує на те, що в суспільстві досягнуто максимальної рівності в доступі до благ, що є більш віртуальним ніж реальним станом; і, навпаки, чим більше нерівності в суспільстві, тим більша різниця між показниками. Аналізуючи ІЛР та ІЛРН в 151 країні, можна дійти висновку, що втрати в розвитку людини

через нерівності в галузі охорони здоров'я, освіти і доходів набагато нижчі у розвинених країнах світу. Втрати у цих країнах складають не більше 10 % відсотків (Чехія – 4,4 %; Словенія – 4,6 %, Ісландія – 5,8 %). І навпаки, у країнах, що розвиваються, втрати сягають більше 10 %, а в деяких понад 40 % (Коморські острови – 45,3 %, ЦАР – 41,6 %) (табл. 4).

Табл. 4. Окремі країни світу відповідно до індексу людського розвитку, скоригованого з урахуванням нерівності, 2019р.

Місце	Країна	ІЛРН	ІЛР	Втрати, %
1	Норвегія	0,899	0,957	6,1
2	Ісландія	0,894	0,949	5,8
3	Швейцарія	0,889	0,955	6,9
9	Словенія	0,875	0,917	4,6
12	Чехія	0,860	0,900	4,4
45	Україна	0,728	0,779	6,4
	ООН світ	0,857	0,731	18,6
143	Коморські острови	0,303	0,554	45,3
152	ЦАР	0,232	0,397	41,6

Джерело: [10].

Уникнути подальшого зростання нерівності у стані людського розвитку протягом XXI століття можливо як за умови розширення соціально відповідального бізнесу, так і через застосування більш широкого та системного підходу до розробки політичних рішень [9].

Висновки. Систематизація країн світу за показниками людського розвитку, визначення місця національного потенціалу в глобальному середовищі в тому чи іншому рейтингу служить підґрунтям поглибленого аналізу закономірностей його формування і використання для розвитку людини, її права на довге, здорове і творче життя, на здійснення інших цілей, що мають цінність, на активну участь у забезпеченні справедливості та сталості на нашій спільній планеті. Ураховуючи значну диференціацію країн світу за розвитком практично всіх сфер людської життєдіяльності, важливим напрямом подальших досліджень має стати адаптація напрацьованих на міжнародному рівні методик до специфіки України, що дасть можливість визначати проблеми людського розвитку і приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Література:

1. Sen A. Development as Freedom. Oxford: Oxford University Press, 1999. DOI: http://dx.doi.org/10.1007/978-1-137-28787-8_94
2. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Вузький коридор. Держави, суспільства та доля свободи. К.: Наш формат, 2020. 520 с.
3. Фергюсон Ніл. Цивілізація. Як захід став успішним. Шість козирів у колоді Заходу / пер. з англ. В. Циба. К.: Наш Формат, 2017. 488 с.
4. Дюфло Е., Банерджі А. Економіка бідності. Як звільнити світ від злиднів / пер. з англ. В. Плискіна. К.: Наш Формат, 2017. 312 с.

5. Крушніцька Г. Б. Концепція людського капіталу і концепція людського розвитку: співвідношення понять. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр.* 2013. Вип. 116. Ч. II. С. 40–43.
6. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків: монографія / ред. Е. М. Лібанова. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. 496 с.
7. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції: монографія / ред. Е. М. Лібанова. У 2-х томах. Т. 2. К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. 436 с.
8. Єріна А. М. Міжнародні рейтинги: статистичні аспекти обчислення та застосування. Частина II. Індекси інноваційного та людського розвитку. *Статистика України*. 2016. № 4. С. 66–75.
9. Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н.В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. *Економіка та держава*. 2020. №9. С. 17–24.
10. Human Development Report 1990 [Електронний ресурс]. N. Y.: Oxford University Press, 1990. 116 p. Режим доступу: <http://hdr.undp.org>
11. Що таке очікувана тривалість життя і як її рахують <https://www.nas.gov.ua/UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=7971>
12. Птуха М. В. Очерки по статистике населения. Москва, Госстатиздат ЦСУ СССР, 1960.
13. Human Development Report 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020.pdf>
14. Как растёт средняя продолжительность жизни человечества <https://theworldonly.org/prodolzhitelnost-zhizni/>
15. Decade of healthy ageing: baseline report. Summary <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/341488/9789240039735-rus.pdf?sequence=5&isAllowed=n>
16. Life expectancy and Healthy life expectancy, data by WHO region <https://apps.who.int/gho/data/view.main.SDG2016LEXREGv?lang=en>
17. Доповідь про стан людського розвитку за 2019 рік / file:///C:/Users/%D0%94%D0%BE%D0%BA/Downloads/hdr_2019_overview_-_ukrainian.pdf
18. У детей, родившихся в благополучных странах, в 50 раз больше шансов выжить/ <https://theworldonly.org/mladencheskaya-smertnost/>

References:

1. Sen, A. (1999). *Development as Freedom*. Oxford: Oxford University Press, 1999. DOI: http://dx.doi.org/10.1007/978-1-137-28787-8_94.
2. Ajemoglu, D., Robinson, J. (2020). *Narrow corridor. States, societies and the fate of freedom*. Kyiv: Nash format, 2020. 520 p. (in Ukrainian).
3. Ferguson, N. *Civilization*. (2017). *How the event became successful. Six trumps in the deck of the West* / trans. from English V. Tsiba. Kyiv: Nash Format, 2017. 488 p. (in Ukrainian).
4. Duflo, E., Banerjee, A. (2017). *The economics of poverty. How to free the world from poverty* / trans. from English V. Pliskin. Kyiv: Nash Format, 2017. 312 p. (in Ukrainian).

5. Krushnitska, H. B. (2013). The concept of human capital and the concept of human development: the ratio of concepts. *Current issues of international relations*, 2013, vol. 116, p. II, pp. 40–43. (in Ukrainian).
6. Libanova, E. M. (Ed.) (2010). Human development in Ukraine: minimization of social risks. K.: M. V. Ptukha Institute of Demography and Social Research of the National Academy of Sciences of Ukraine; State Statistics Committee of Ukraine, 2010. 496 p. (in Ukrainian).
7. Libanova, E. M. (Ed.) (2012). Human development in Ukraine: transformation of living standards and regional disparities. K.: M. V. Ptukha Institute of Demography and Social Research of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2012. 436 p. (in Ukrainian).
8. Ierina, A. M. (2016). International reitings: statistical aspects of calculation and use. Indeks of innovative and human development. *Statystyka Ukrainy*, 2016, no. 4, pp. 66–75. (in Ukrainian).
9. Reznikova, N., Ivashchenko, O., Kurbala, N. (2020). Identifiers of developed countries in international organizations' mandates: the features of an advanced economy in the research focus. *Ekonomy and state*, 2020, vol. 9, pp. 17–24. (in Ukrainian).
10. Human Development Report 1990. N. Y.: Oxford University Press, 1990. 116 p. URL: <http://hdr.undp.org>
11. The trivality of life and the life of the country has been established in the country. <https://www.nas.gov.ua/UA/Messages/Pages/View.aspx?MessageID=7971>
12. Ptukha, M. V. (1960). Essays on population statistics. Moscow, Gosstatizdat CSU SSSR, 1960. (in Russian).
13. Human Development Report 2020. URL: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020.pdf>: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. How is the average life expectancy of mankind growing <https://theworldonly.org/prodolzhitelnost-zhizni/>
15. Decade of healthy ageing: baseline report. Summary <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/341488/9789240039735-rus.pdf?sequence=5&isAllowed=n>
16. Life expectancy and Healthy life expectancy, data by WHO region <https://apps.who.int/gho/data/view.main.SDG2016LEXREGv?lang=en>
17. Report on the state of human development for 2019 / file:///C:/Users/%D0%94%D0%BE%D0%BA/Downloads/hdr_2019_overview_-_ukrainian.pdf
18. In detey, born in prosperous stranas, 50 times more chances will survive / <https://theworldonly.org/mladencheskaya-smertnost/>

Annotation

Kostyuk V. S.

Theory of human development as a methodological basis for the classification of countries of the world

Systematization of countries according to the level of their development is necessary for the study and analysis of the problems of the international economy. However, there is no single and unambiguous criterion that is generally accepted, theoretically justified. Therefore, the purpose of the study is to summarize theoretical

approaches for understanding and evaluating human development, which are reflected in the classification of countries around the world.

According to the indicator of the human development index, there are four levels. There are 66 countries with a very high HDI in which the index exceeds 0.800. These are primarily the countries of Europe and North America. High HDI in 53 countries with a score of 0.700 to 0.799. The average is 37 countries where HDI exceeds 0.550 and low – 0.350 – 0.549, typical of 33 countries. The leader among the countries of the world in HDI since 1990 is Norway, which topped the list 17 times. Niger has the lowest index at 0.394 and CAR at 0.397. Ukraine added 74 years in 189 countries in 2019. This means that Ukraine will be able to reach the powers of the highest level of human development. An important component of the human development index is the average life expectancy.

In the study of human development problems, a new indicator is actively used – "healthy life expectancy". The world leader is Japan, where citizens live an average of 74.5 years of healthy life. The number of years a person spends in an unhealthy state is much higher for residents of poor countries. These are countries such as Somalia, CAR, Lesotho. Ukraine has a healthy life expectancy at birth of 64.3 years, which is below the European average (68.3) by 4 years and above the world (63.7) by 0.6 years. The main disadvantage of the Human Development Index is that its definition does not take into account the internal social heterogeneity of society according to certain parameters of human development. Therefore, it was logical to introduce additional indices in 2010: the Human Development Index, adjusted for socio-economic inequality (HDI); Gender Inequality Index; Multidimensional Poverty Index. Losses in human development due to inequalities in health, education and income are much lower in the developed countries of the world and amount to no more than 10 % percent (Czech Republic – 4.4 %, Slovenia – 4.6 %, Iceland – 5.8 %). Conversely, in developing countries, losses reach more than 10 %, and in some more than 40 % (Comoros – 45.3 %, Central African Republic – 41.6 %).

Key words: human development, classification of countries of the world, human development index, life expectancy, inequality.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ САДІВНИЦТВА В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ

О. В. ЗАГОРОДНЮК, кандидат економічних наук

Л. В. ДЛУГОБОРСЬКА, викладач

Л. А. ПАРХОМЕНКО, кандидат економічних наук

Л. В. КЛИМЕНКО, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті проведено аналіз тенденцій розвитку сучасного стану садівництва України у контексті реалізації Програми розвитку садівництва України на період до 2025 року для аналітичного обґрунтування актуальних напрямів управління інвестиційною привабливістю підприємств галузі.

У статті проаналізовано рівень розвитку садівництва за показниками, що описані у Програмі розвитку садівництва України на період до 2025 року: загальна площа насаджень культур плодових та ягідних, урожайність культур плодових та ягідних, валовий збір культур плодових та ягідних, реалізація продукції, рівень товарності, ціна реалізації, виручка від реалізації, чистий прибуток суб'єктів господарювання, рівень рентабельності за кодом КВЕД 01.2 Вирощування багаторічних культур.

Ідентифіковано наступні особливості сучасного стану садівництва: зменшення загальної площі насаджень культур багаторічних та зменшення площі насаджень у плодоносному віці; скорочення площ насаджень в сільськогосподарських підприємствах, та зменшення частка площі насаджень підприємств; динаміка площі насаджень культур багаторічних підприємств корелюється з рівнем рентабельності садівничих підприємств; підвищення рівня урожайності культур багаторічних та їх валового збору.

Ключові слова: багаторічні культури, культури плодові та ягідні, садівництво, інвестиційна привабливість, Програма розвитку садівництва України

Постановка проблеми. Управління інвестиційною привабливістю садівничих підприємств України чи підприємств, що розглядають можливості вирощування багаторічних культур вимагає дослідження сучасного стану садівництва у ретроспективі. Для сучасного стану садівництва притаманні суперечливі тенденції розвитку, що продукуються внутрішніми та зовнішніми чинниками, у першу чергу, динамікою кількісного та якісного складу плодоносних насаджень, а також кон'юнктурними змінами у рослинництві та світовими цінами на однорічні культури. Так, у 2013 р. рентабельність операційної діяльності підприємств, що спеціалізувалися на вирощуванні однорічних і дворічних культур становила 8,8 % у 2013 р. та збільшилася до

21,9 % у 2019 р., проте рентабельність операційної діяльності підприємств, що спеціалізувалися на вирощуванні багаторічних культур зменшилася з 70,8 % у 2013 р. до 7,4 % у 2019 р.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичний аспект дослідження сучасного стану садівництва досліджено у працях вітчизняних вчених: Л. О. Барабаш та К. В. Мазур [1], Л. М. Галат [2], І. В. Колокольчикова [3], Н. П. Матвійчук та Р. П. Мудрак [4], Н. Л. Правдюк та В. В. Кожухар [5], та ін., проте у даних публікаціях не досліджено причинно-наслідкові зв'язки між ефективністю управління інвестиційною привабливістю підприємств галузі та станом садівництва.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз та оцінка тенденцій розвитку сучасного стану садівництва України у контексті реалізації Програми розвитку садівництва України на період до 2025 року для аналітичного обґрунтування актуальних напрямів управління інвестиційною привабливістю підприємств галузі.

Результати досліджень. Для проведення оцінки сучасного стану садівництва України визначимо рівень розвитку садівництва за показниками (таблиця 1), що описані у Програмі розвитку садівництва України на період до 2025 року [6]: загальна площа насаджень культур плодових та ягідних, урожайність культур плодових та ягідних, валовий збір культур плодових та ягідних, реалізація продукції, рівень товарності, ціна реалізації, виручка від реалізації суб'єктів господарювання за кодом КВЕД 01.2 Вирощування багаторічних культур, чистий прибуток суб'єктів господарювання за кодом КВЕД 01.2, рівень рентабельності за кодом КВЕД 01.2 Вирощування багаторічних культур.

Варто відмітити, що у 2008 р. Мінагрополітики України та Українською академією аграрних наук було прийнято Програму розвитку садівництва України на період до 2025 року для стабілізації і подальшого збільшення виробництва плодів і ягід; насичення внутрішнього продовольчого ринку конкурентоспроможними продуктами та розширення їх експорту; розширення виробництва екологічно чистої продукції шляхом переходу від індустріально-хімічних методів ведення господарства до біологічних; інтенсивного господарювання шляхом удосконалення технологій і організації виробництва на основі використання досягнень науки й передового досвіду. Особливістю даної програми є встановлення цільових показників, на основі яких можна зробити висновок про стан досягнення завдань розвитку садівництва для управління інвестиційною привабливістю підприємств галузі.

За даними таблиці 1 маємо підстави відмітити наступні тенденції розвитку садівництва України у контексті забезпечення його інвестиційної привабливості.

Табл. 1. Економічні показники розвитку садівництва України

Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Цільові (прогнозні) показники	
							2011– 2016	2016– 2020
Загальна площа, тис.га	239	235	224	226	228	225	232,5	290
Урожайність, т/га	9,5	10,5	10,2	10,3	12,8	10,8	7,9	11,6
Валовий збір, тис тонн	1999	2153	2007	2048	2571	2119	1118,7	2257,1
Реалізація продукції, тис тонн	1215,3	294,2	246,9	224,5	341,0	268,8	1016,8	2144,2
Рівень товарності, %	65,9	86,2	89,4	49,1	65,9	70,1	90,9	95
Ціна реалізації, за 1 т	—							
грн.	2429,1	5894,5	5863,8	8766,6	5054	6494,4	2058,6	2106,1
дол. США	204,4	269,8	229,5	329,6	185,8	251,3	390,8	399,9
Виручка								
млн.грн.	4677,7	4246,7	3797,0	6226,7	5148,5	4710,2	2093,2	4515,9
млн. дол. США	393,5	194,4	148,6	234,1	189,3	182,2	397,4	857,4
Чистий прибуток, млн.грн.	—							
млн.грн.	2303	1451	648	1210	547	787	857,3	1941,1
млн. дол. США	193,8	66,4	25,4	45,5	20,1	30,5	162,8	368,5
Рівень рентабельності, %	62,5	39,5	18,0	21,3	10,3	14,9	69,4	75,4
Довідково	—							
Середньорічний курс долара США, грн за 100 од.	1188,67	2184,47	2555,13	2659,66	2720,05	2584,56	526,72	526,72

Джерело: дані Державної служби статистики України [7] та Національного банку України

По-перше, для України притаманне зменшення загальної площі насаджень на 5,6 % та зменшення площі насаджень у плодоносному віці на 6,9 % у 2019 р. проти 2014 р. (рис. 1), що свідчить про потенційне зменшення інвестиційного потенціалу садівництва та інвестиційної привабливості садівництва.

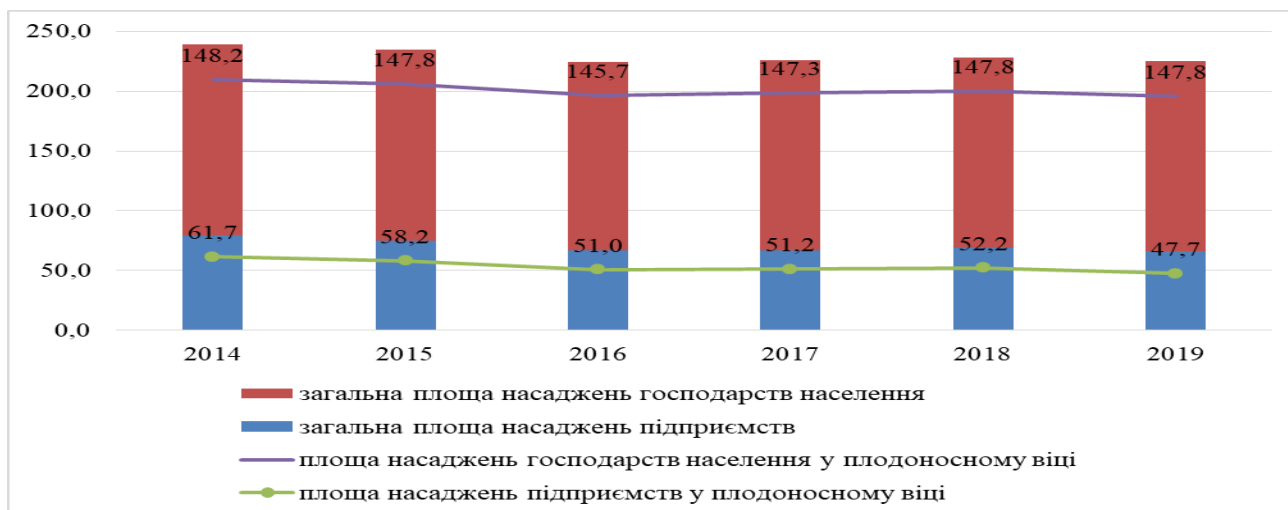


Рис. 1. Площа насаджень культур багаторічних, тис га

Джерело: дані Державної служби статистики України [7]

По-друге, негативною ознакою сучасного стану садівництва України є зменшення частки насаджень у плодоносному віці у загальній площі насаджень з 88,0 % у 2017 р. до 87,8 % у 2018 р. та 86,9 % у 2019 р. з відмінною диференціацією за видами господарств. Частка насаджень підприємств у плодоносному віці у загальній площі насаджень коливалася на нижчому від середнього рівні: 2014 р. – 78,0 %; 2015 р. – 77,8 %; 2016 р. – 76,6 %; 2017 р. – 76,4 %; 2018 р. – 75,8 %; 2019 р. – 72,4 %. За високого рівня коефіцієнта детермінації ($R^2 = 0,813$) встановлено середнє щорічне зменшення частки насаджень підприємств у плодоносному віці на 0,98 в. п. у 2014–2019 рр. «В господарствах населення видовий склад продукції більш різноманітний, то основною культурою у промисловому виробництві є яблуна» [1, с. 71]. Частка насаджень господарств населення у плодоносному віці у загальній площі насаджень коливалася на рівні 92–93 %.

По-третє, негативною ознакою сучасного стану садівництва України є скорочення площ насаджень в сільськогосподарських підприємствах, що стало наслідком зменшення частки площі насаджень підприємств в загальній площі насаджень. Так, у 2014 р. частка площі насаджень підприємств становила 33,1 %, проте у 2015 р. розпочалося стале її зменшення до 31,9 %, у 2016–2017 рр. – 29,7 %, у 2018 р. – 30,2 %, у 2019 р. – 29,3 %. Зменшення площі насаджень культур багаторічних підприємств та частка площі насаджень підприємств в загальній площі насаджень свідчить про можливість негативного синергетичного впливу на економіку та сільський розвиток: зменшення зайнятості у сільській місцевості, негативний рух населення у сільській місцевості, зменшення податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, в тому числі ОТГ.

За технологією регресійно-кореляційного аналізу встановлено наявність прямого дуже сильного зв'язку між динамікою площі насаджень підприємств та рентабельності операційної та всієї діяльності підприємств за кодом КВЕД 01.2 Вирощування багаторічних культур, що оприлюднюється Державною службою статистики України [8]. Лінійний коефіцієнт кореляції свідчить про наявність

прямого сильного зв'язку у 2014–2019 рр. площі насаджень культур багаторічних з рентабельністю операційної діяльності садівничих підприємств ($r = 0,947$; $R^2 = 0,898$) та рентабельністю всієї діяльності садівничих підприємств ($r = 0,925$; $R^2 = 0,855$) (рис. 2).

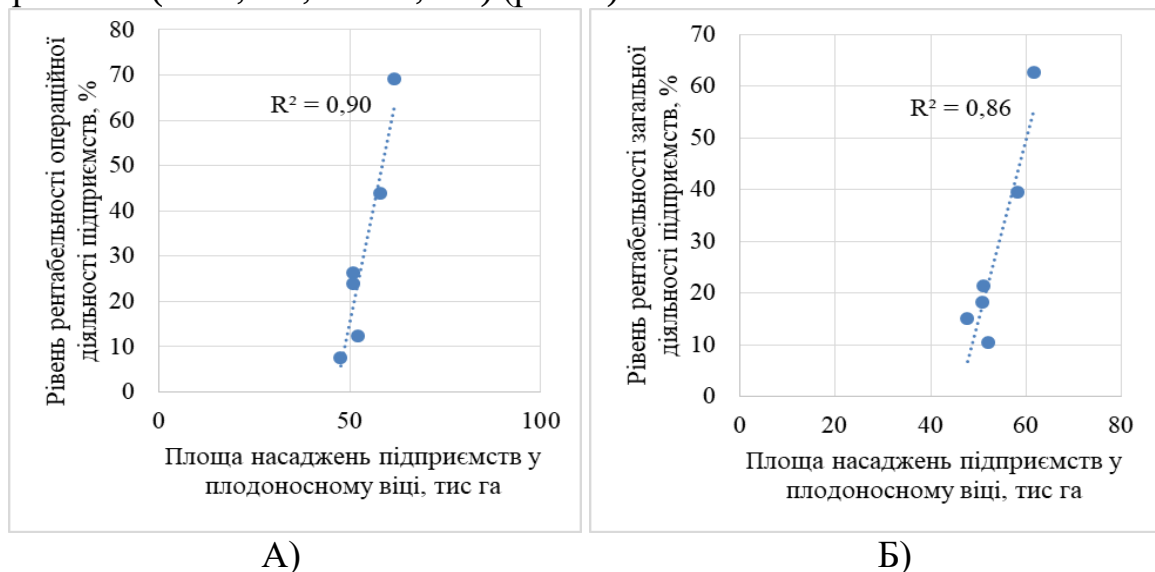


Рис. 2. Взаємозв'язок впливу між динамікою площі насаджень культур багаторічних підприємств та рентабельністю садівничих підприємств у 2014-2019 рр.

Джерело: дані Державної служби статистики України [7, 8]

Таким чином, динаміка площі насаджень культур багаторічних підприємств визначалася, у першу чергу, рівнем рентабельності садівничих підприємств. За визначеними параметрами регресійного рівняння можна визначити, що зменшення рентабельності вирощування культур багаторічних на 1 % призводить до зменшення площ на 0,22 тис га; зменшення рентабельності всієї діяльності садівничих підприємств на 1 % призводить до зменшення площ на 0,24 тис га. Загрозами для розвитку ринку садівництва та діяльності садівничих підприємств за умови прямого сильного зв'язку з рентабельністю, є суттєвий поступ рентабельності за іншими культурами та недосягнення цільового її значення: 69,4 % до 2016 р. та 75,4 % до 2020 р.

По-четверте, посівні площі культур зернових та зернобобових, на відміну від культур плодових та ягідних, збільшилися у досліджуваному періоді на 3,5 % та посівні площі сояшнику збільшилися на 12,8 %. Таким чином, пріоритетність серед сільськогосподарських культур мають культури зернові та зернобобові (пшениця озима, кукурудза на зерно, ячмінь озимий, ячмінь ярий), а також сояшник з тенденцією до збільшення посівних площ.

Скорочення площі насаджень культур плодових та ягідних відбулося за рахунок скорочення насаджень окремих культур та структурних змін площі насаджень (табл. 2). Відносні показники вказують на найвищу інтенсивність скорочення площі насаджень персика (-24,4 % площі насаджень у 2019 р. проти 2014 р.), яблуні (-15,0 %), винограду (-14,2 %), груші (-9,1 %), черешні (-8,6 %), сливи (-5,8 %).

Табл. 2. Площа насаджень культур багаторічних, тис га

Види культур	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Культури плодові та ягідні, в тому числі:	239,2	234,8	224,4	225,5	227,9	224,9
Культури зерняткові, в тому числі:	130,7	127,5	120,2	117,6	115,9	112,5
яблуня	115,2	111,7	106,1	103,1	101,6	97,9
груша	14,3	14,0	13,1	13,2	13,1	13,0
Культури кісточкові, в тому числі:	71,0	70,1	68,8	68,9	69,0	68,7
абрикос	9,4	9,1	7,6	8,7	8,4	8,4
вишня	21,7	21,8	19,2	21,4	21,7	21,8
черешня	12,8	12,4	10,1	12,1	11,7	11,7
персик	4,5	4,2	3,4	3,5	3,7	3,4
слива	20,8	20,8	17,8	20,4	20,4	19,6
Культури ягідні	21,9	21,7	21,1	21,4	21,9	21,8
Горіхи	16,0	16,6	16,4	18,3	21,2	21,9
Виноград	48,7	45,4	45,1	43,5	43,0	41,8

Джерело: дані Державної служби статистики України [7]

Стале середньорічне скорочення площі садівництва підтверджується лінійною регресією за більшістю культур у 2014–2019 рр.: яблуня – 3,42 тис га (формула 1, $R^2 = 0,974$), персик – 0,20 тис га (формула 14, $R^2 = 0,637$), виноград – 1,24 тис га (формула 2, $R^2 = 0,914$), груша – 0,26 тис га (формула 8, $R^2 = 0,771$). Скорочення площі насаджень вишні (формула 4; $R^2 = 0,016$), сливи (формула 6; $R^2 = 0,046$), черешні (формула 10; $R^2 = 0,103$), абрикос (формула 12; $R^2 = 0,260$) описати рівнянням лінійної регресії описати немає підстав, доцільно застосовувати поліноміальні рівняння: вишня (формула 5; $R^2 = 1,000$), слива (формула 7; $R^2 = 1,000$), черешня (формула 11; $R^2 = 1,000$), абрикос (формула 13; $R^2 = 1,000$).

$$APL_{apple} = -3,42 t + 117,91 \quad (1);$$

$$APL_{grapes} = -1,24 t + 48,91 \quad (2);$$

$$APL_{nut} = 1,29 t + 13,88 \quad (3);$$

$$APL_{sour\ cherry} = 0,07 t + 21,03 \quad (4);$$

$$APL_{sour\ cherry} = 0,1 t^5 - 3,42 t^4 + 23,18 t^3 - 71,93 t^2 + 99,09 t - 25,4 \quad (5);$$

$$APL_{plum} = -0,13 t + 20,13 \quad (6);$$

$$APL_{plum} = 0,22 t^5 - 4,05 t^4 + 27,42 t^3 - 84,85 t^2 + 116,46 t - 34,4 \quad (7);$$

$$APL_{pear} = -0,26 t + 14,36 \quad (8);$$

$$APL_{pear} = 0,08 t^2 - 0,79 t + 15,06 \quad (9);$$

$$APL_{cherry} = -0,16 t + 12,36 \quad (10);$$

$$APL_{cherry} = 0,19 t^5 - 3,34 t^4 + 22,28 t^3 - 67,96 t^2 + 91,84 t - 30,2 \quad (11);$$

$$APL_{apricot} = 0,17 t + 9,2 \quad (12);$$

$$APL_{apricot} = 0,11 t^5 - 2,01 t^4 + 13,45 t^3 - 41,09 t^2 + 55,54 t - 16,6 \quad (13);$$

$$APL_{peach} = -0,20 t + 4,47 \quad (14);$$

$$APL_{peach} = -0,042 t^4 + 0,56 t^3 - 2,48 t^2 + 3,77 t + 2,7 \quad (15);$$

де APL_{apple} – площа насаджень яблунь, тис га;

APL_{grapes} – площа насаджень винограду, тис га;

APL_{nut} – площа насаджень горіхів, тис га;

$APL_{sour\ cherry}$ – площа насаджень вишні, тис га;

APL_{plum} – площа насаджень сливи, тис га;

APL_{pear} – площа насаджень груші, тис га;

$APL_{apricot}$ – площа насаджень абрикос, тис га;

APL_{peach} – площа насаджень персику, тис га; t – умовна ознака часу.

Таким чином, за показником «Загальна площа» ми можемо резюмувати: зменшення площі насаджень культур багаторічних та протилежність наявної тенденції розвитку садівництва затвердженій у Програму розвитку садівництва України на період до 2025 року. Проте, зменшення площі насаджень культур багаторічних відповідає ретроспективі садівництва в Україні: «починаючи з 1966 року, системно скорочуються площі промислових садів, і особливо виразно ця тенденція склалася в роки реформування аграрної сфери. Якщо впродовж 1966–1990 рр. площа садів у сільськогосподарських підприємствах країни щороку зменшувалась на 6–7 тис. га, в 1991–2007 рр. – на 20,7 тис. га, то в останні п'ять років (2014–2019) – на 11 тис. га» [9, с. 300].

Виробництво плодів та ягід здійснюється нерівномірно по Україні, тому що залежить від агрокліматичних умов, забезпечення засобами виробництва, введення інноваційних технологій та історичної обумовленості вирощування певних порід та сортів на конкретній території [4, с. 141]. За даними Державної служби статистики України про регіональний аспект насаджень культур багаторічних (рис. 3) можна підтвердити нерівномірність площі насаджень з переважанням насаджень Вінницькій області, що становило 11,25 % всіх насаджень культур багаторічних станом на 2014 р. та 11,47 % станом на 2019 р.



Рис. 3. Площа насаджень культур багаторічних за регіонами України, тис га

Джерело: дані Державної служби статистики України [7]

Н. Л. Правдюк, В. В. Кожухар на основі проведеного аналітичного дослідження садівництва визначають Вінницьку область «найбільш сприятливою для виробництва галузі садівництва» [5, с. 9]. До регіонів, які сформували насадження культур багаторічних на десятках тисяч гектарів належать Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Львівська, Одеська, Хмельницька, Чернівецька області.

Регіональна диференціація площі насаджень культур багаторічних вказує на посилення такої диференціації через збільшення насаджень у Закарпатській області на 1,1 тис га, Львівській області – на 0,6 тис га, Дніпропетровська області – на 0,4 тис га, а також зменшення насаджень у Хмельницькій області на 2,4 тис га, Донецькій області – на 2,3 тис га, Харківській області – на 2,8 тис га, Полтавській області – на 1,9 тис га.

Показники урожайності культур багаторічних та їх валового збору демонструють позитивну тенденцію з досягненням цільових показників урожайності та валового збору 2011–2016 рр. (табл. 1), що «відбулося в основному завдячуючи використанню інтенсивних технологій, якісного сертифікованого садивного матеріалу, нових сортів ягідників та ефективному використанню землі» [2, с. 49]. Рівень товарності, обсяги реалізації культур плодових та ягідних, ціни реалізації культур плодових та ягідних, виручка від реалізації садівничих підприємств та чистий фінансовий результат садівничих підприємств перебували на незадовільному рівні.

Висновки. Дослідження сучасного стану садівництва має важливе значення для управління інвестиційною привабливістю садівничих підприємств, оскільки дало можливість ідентифікувати наступні особливості: по-перше, зменшення загальної площі насаджень культур багаторічних та зменшення площі насаджень у плодоносному віці; по-друге, скорочення площ насаджень в сільськогосподарських підприємствах, та зменшення частка площі насаджень підприємств з 33,1 % у 2015 р. до 29,3 % у 2019 р.; по-третє, динаміка площі насаджень культур багаторічних підприємств визначалася рівнем рентабельності садівничих підприємств. Позитивним результатом розвитку садівництва є підвищення рівня урожайності культур багаторічних та їх валового збору.

Таким чином, аналіз сучасного стану садівництва сприяє кращому розумінню переваг та недоліків сучасного стану садівництва для управління інвестиційною привабливістю садівничих підприємств, що перебуває під впливом численних внутрішніх та зовнішніх загроз.

Література:

1. Барабаш Л. О., Мазур К. В. Розвиток промислового садівництва в умовах євроінтеграційних процесів. *Економіка АПК*. 2019. № 12. С. 69–79.
2. Галат Л. М. Експортний потенціал та проблеми розвитку галузі ягідництва України. *Агросвіт*. 2021. № 1–2. С. 46–55.

3. Колокольчикова І. В. Сучасний стан та тенденції розвитку галузі садівництва в Україні. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2016. Вип. 2. С. 128–138.

4. Матвійчук Н. П., Мудрак Р. П. Стан галузі садівництва України та визначення перспективних напрямів її функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. № 13. С. 140–144.

5. Правдюк Н. Л., Кожухар В. В. Аналітичне забезпечення управління процесом реалізації продукції галузі садівництва. *Агросвіт*. 2021. № 4. С. 9–16.

6. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року: Наказ Мінагрополітики України та Української академії аграрних наук від 21.07.2008 р. № 444/74. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0444555-08#o1092f> (дата звернення: 20.07.2021).

7. Статистичний збірник «Сільське господарство України». Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.07.2021).

8. Рентабельність операційної та усієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010-2019). Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.07.2021).

9. Дяченко М. І., Длугоборська Л. В. Теоретико-методологічні основи інвестиційного клімату в галузі садівництва. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2020. Вип. 97. Ч. 2. С. 298–305.

References:

1. Barabash, L. O., Mazur, K. V. (2019). Development of commercial horticulture in conditions of the European integration processes, *Ekonomika APK*, vol. 12, pp. 69–79. (in Ukrainian).

2. Galat, L. (2021). Export potential and problems of development of the berries of Ukraine, *Agrosvit*, vol. 1–2, pp. 46–55. (in Ukrainian).

3. Kolokolchikova, I. V. (2016). Modern state and tendencies of development of the industry of fruit growing in Ukraine, *Scientific works of Poltava state agrarian academy*, vol. 2, pp. 128–138. (in Ukrainian).

4. Matviichuk, N. P., Mudrak, R. P. (2016). State of gardening ukraine and identification of its policy directions, *Global and national problems of economy*, vol. 13, pp. 140–144. (in Ukrainian).

5. Pravdyuk, N., Kozhukhar, V. (2021). Analytical support of management of the process of sale of horticulture products, *Agrosvit*, vol. 4, pp. 9–16. (in Ukrainian).

6. Ministry of Agrarian Policy of Ukraine and Ukrainian Academy of Agrarian Sciences (2008), “Sectoral program for the development of horticulture in Ukraine to 2025”, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0444555-08#o1092f> (Accessed 20 July 2021).

7. Statistical Publication “Agriculture of Ukraine”, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 20 July 2021).

8. Profitability of operating and all activities of enterprises by type of economic activity with a breakdown on large, medium, small and microenterprises in 2010-2019, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 20 July 2021).

9. Dyachenko, N. I., Dlugoborska, L. V. (2020). Theoretical and methodological fundamentals of the investment climate in the field of horticulture, *Collection of scientific works of Uman NUH*, iss. 97, pp. 298–305. (in Ukrainian).

Annotation

Zagorodniuk O. V., Dluhoborska L. V., Parkhomenko L. A., Klymenko L. V.
Assessment of the current state of horticulture in the context of investment attractiveness management branch enterprises

Managing the investment attractiveness of horticultural enterprises in Ukraine requires a study of the current state of horticulture in retrospect.

The purpose of the article is to analyze and assess trends in the current state of horticulture in Ukraine in the context of the Program of development of horticulture in Ukraine to 2025 to analyze the current areas of investment attractiveness management of enterprises in the industry.

The information base of the study is reporting materials of the State Statistics Service of Ukraine. The methodological basis of the study is a systematic approach to the identification of problems of management of investment attractiveness of horticultural and economic and statistical approach (regression analysis, correlation analysis). The level of development of horticulture by indicators (total area of plantations, yield, gross harvest, sales, marketability, sales price, sales revenue, net profit of economic entities, the level of profitability under the NACE code 01.2 Growing of perennial crops) are analyzed.

The study of the current state of horticulture is important for managing the investment attractiveness of horticultural enterprises, as it made possible to identify the following features: first, reducing the total area of perennial crops and reducing the area of plantations at fruiting age; second, relative indicators indicate the highest intensity of reduction of the area of peach, apple, grape, pear, cherry, plum plantations; third, reduction of plantation areas in agricultural enterprises, and reduction of the share of plantation area of enterprises from 33.1 % in 2015 to 29.3 % in 2019; fourth, the dynamics of the area of plantings of crops of perennial enterprises was determined by the level of profitability of horticultural enterprises; fifth, a positive result of horticulture is to increase the yield of perennial crops and their gross harvest.

Thus, the analysis of the current state of horticulture contributes to a better understanding of the advantages and disadvantages of the current state of horticulture to manage the investment attractiveness of horticultural enterprises, which is under the influence of numerous internal and external threats.

Key words: *perennial crops, fruit and berry crops, horticulture, investment attractiveness, Program of development of horticulture in Ukraine*

ІНСТРУМЕНТИ ПЛАНУВАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ МЕНЕДЖЕРА

М. О. ГОМЕНЮК, кандидат економічних наук

О. В. ЗАГОРОДНЮК, кандидат економічних наук

Уманський національний університет садівництва

У статті розглядається сутність тайм менеджменту та визначено важливу роль планування робочого часу. Запропоновано організаційно-економічний механізм планування робочого часу менеджера з сукупності таких елементів як мета і завдання, суб'єкти і об'єкти, нормативно-правове регулювання, інструментарій тощо. Проаналізовано провідні інструменти планування робочого часу менеджера (аналіз за Парето, Pomodor, матриця Ейзенхауера, закон Паркінсона, метод блокування часу, метод GTD, SMART та ін.). Надано характеристику програмного забезпеченню (Asana, ActiveCollab, Bill4Time, Clarizen, Harvest, ProofHub, Replicon, Scoro, Timecamp, Toggl та ін.).

Ключові слова: менеджмент, робочий час, планування робочого часу, інструменти планування, тайм менеджмент, SMART-планування

Постановка проблеми. Час є визначеним обмеженням та невідновним ресурсом, що визначає розвиток як бізнесу, так і особистого розвитку працівників, в тому числі менеджерів. В сучасних умовах ведення бізнесу відбувається нераціональне використання робочого часу через відсутність ефективного планування робочого часу, відсутність мотивації та контролю, відсутність або низький рівень самоорганізації, шкідливі звички, професійне вигорання, зниження якості роботи, зайва комунікабельність та відволікання на спілкування в соціальних мережах, месенджерах тощо.

Проблематика раціонального та ефективного використання робочого часу актуалізувалася з поширенням пандемії COVID-19, оскільки більшість менеджерів та працівників почали працювати за межами офісів, контроль за використанням робочого часу частково втрачений. Тому актуальності набуває покращення планування робочого часу менеджера з урахуванням класичних викликів та модернізації роботи з урахуванням популяризації дистанційної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці планування робочого часу досліджена та висвітлена в наукових працях переважно у контексті тайм менеджменту. Н. Ізюмцева, А. Чхеайло, А. Холодницька, О. Крикун досліджували тайм-менеджмент як складову управління суб'єктом господарювання і забезпечення ефективності його діяльності [3], тобто на рівні окремого суб'єкта господарювання. Обмеження об'єкту дослідження тайм менеджменту до управління персоналом здійснено у працях Г. Матукової, В. Макаренка [4], О. Хитрої [5]. Л. Водянка, С. Тодорюк, А. Карп досліджували тайм-менеджмент як техніку планування робочого часу персоналу [6].

Обґрунтування доцільності застосування різних методів і технологій планування робочого часу знайшло відображення у працях Ю. Веденіної, К. Мажаренко, Т. Лазоренко, О. Лялюк, О. Ратушняк, А. Чкан, І. Чкан та ін. [7–10].

Варто відмітити науковий доробок вчених з проблематики ефективного використання часу менеджера. І. Причепа, І. Соломонюк, Т. Лесько досліджували сутність та особливості методів тайм менеджменту для ефективного використання часу успішного менеджера [11], І. Черниш, А. Глієбова, Є. Яровий – методи підвищення ефективності адміністрування часу менеджера, в тому числі його планування за допомогою різних технологій та методів тайм менеджменту [12]. Водночас, актуальним дослідженням залишається визначення особливостей планування часу менеджера за допомогою різних методів та інструментів.

Мета роботи – обґрунтувати перспективи застосування інструментів планування робочого часу менеджера.

Методика досліджень. Основоположні засади теорії менеджменту, досягнення наукових шкіл менеджменту та менеджменту становлять базу для дослідження планування робочого часу менеджера. Таким чином, при проведенні дослідження використано абстрактно-логічний метод, метод аналізу та синтезу, табличний та графічний методи.

Результати досліджень. Під тайм менеджментом слід розуміти сукупність дій суб'єктів забезпечення тайм менеджменту та співробітників, спрямованих на організацію, планування та контроль робочого часу з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства. В основі тайм менеджменту як і будь-якої іншої управлінської діяльності покладено базові функції менеджменту: планування, організація, мотивація та контроль, що актуалізує дослідження особливостей, методів та інструментів планування робочого часу відповідно до вимог сучасного інформаційного суспільства.

Організаційно-економічний механізм планування робочого часу менеджера у авторській редакції передбачає обґрунтування таких елементів як: мета і завдання, суб'єкти і об'єкти, нормативно-правове регулювання, інструментарій та ін. (рис. 1).

Метою планування робочого часу менеджера є забезпечення ефективності індивідуальної праці менеджера, його особистісного розвитку в умовах нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища при прийнятті управлінських рішень.

Завдання планування робочого часу менеджера можна групувати за напрямками:

- оптимізація процедури прийняття рішень та узгодження їх з планами робочого часу;
- забезпечення делегування завдань відповідно до планів робочого часу менеджера та його підлеглих, створення інтегрованої системи планів робочого часу;

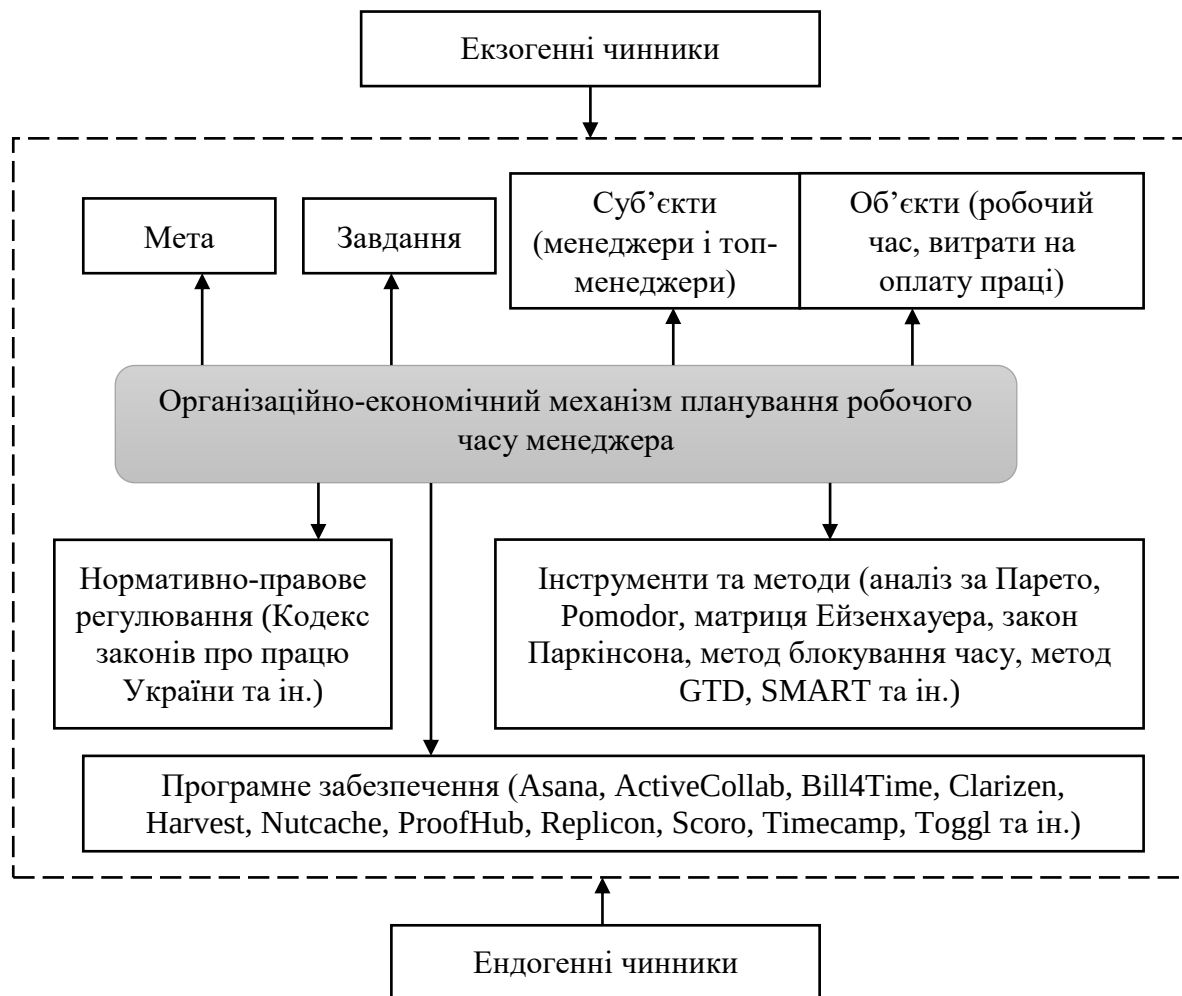


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм планування робочого часу менеджера

Примітка: розроблено авторами

- встановлення норм та нормативів продуктивності праці та вартісного виміру ефективності праці менеджерів;
- встановлення цілей особистісного розвитку із зазначенням тривалості та кроків їх реалізації;
- мотивування до ефективного використання робочого часу та його економії;
- збільшення прибутку підприємства завдяки підвищенню ефективності праці менеджера тощо.

Планування робочого часу менеджера повинно відбуватися самим менеджером під контролем топ-менеджерів підприємства та інших суб'єктів, наділених контрольними повноваженнями. Об'єктами планування робочого часу менеджера є робочий час як провідний об'єкт, додатково – витрати на оплату праці, табель робочого часу, бюджет витрат на оплату праці, діаграма Ганта тощо. Методичне забезпечення планування робочого часу менеджера базується на сукупності таких методів і інструментів:

1. Аналіз за Парето (Pareto Analysis) або правило 80/20, згідно якого 20 % дій відповідають за 80 % результатів. В основі даного методу покладений

аналіз пріоритетності під час планування робочого часу у наступній послідовності: ідентифікація проблеми планування робочого часу та виконання професійних завдань; визначення першопричин кожної проблеми; присвоєння оцінки проблемі та їх ранжування; групування проблем за причинами та ранжування проблем за групами.

2. Pomodoro. Метод Pomodoro створений підприємцем і письменником Франческо Чірілло та базується на часових інтервалах. Кожен інтервал відомий як Pomodoro. Планування робочого часу за даним методом передбачає встановлення таймеру на певний час та фіксування виконання завдання чи його частини, через певний час повторити виконання цього завдання за визначеним інтервалом чергуючи роботу та перерви.

3. Матриця Ейзенхауера (Eisenhower's Matrix). Даний метод розроблений Д. Ейзенхауером на основі військового та керівного досвіду та полягає у плануванні роботи з групуванням завдань у чотири групи: важливі чи неважливі; термінові чи нетермінові. Для забезпечення ефективності роботи менеджера потрібно працювати над терміновими та важливими завданнями, інші можливо відтермінувати та делегувати.

4. Закон Паркінсона (Parkinson's Law) передбачає обмеження запланованого часу для виконання завдань, що стимулює працівників ефективніше та продуктивніше використовувати робочий час. Під час планування робочого часу за таким методом, тривалість роботи можна зменшувати у два рази, тим самим мотивуючи до швидшого виконання завдань.

5. Метод блокування часу (Time Blocking Method) розроблений І. Маском. В основі планування часу до даним методом покладено розподіл аркушу на дві колонки. Ліворуч визначаються блоки часу для виконання запланованих завдань та буфер часу для коригування часу, праворуч – заплановані завдання.

6. Метод GTD (Gettings Things Done) розроблений Д. Алленом та передбачає виконання п'яти кроків: 1) збирання або складання переліку всіх запланованих справ чи завдань; 2) уточнення або деталізація запланованих справ чи завдань; 3) організація виконання запланованих справ чи завдань з визначенням місця, часу та інших умов; 4) регулярний перегляд запланованих справ чи завдань; 5) виконання запланованих справ чи завдань.

7. SMART-планування передбачає постановку усіх цілей за критеріями SMART-планування. SMART – це відома для менеджерів аббревіатура, яка формується за першими літерами та передбачає обґрунтування відповіді на сукупність поставлених типових питань (табл. 1). SMART-планування включає стратегічне, тактичне та поточне планування.

До програмного забезпечення планування робочого часу належать велика чисельність комп'ютерного програмного забезпечення та мобільних додатків для планування часу та виконання додаткових управлінських функцій. За даними міжнародних експертів визначено краще програмне забезпечення планування робочого часу (табл. 2).

Табл. 1. Особливості SMART-планування

Абревіатура	Сутність	Питання
S (Specific)	конкретність цілей	Що саме ви хочете досягти? Хто бере участь у досягненні цієї мети, і кого вона вплине? Де ви плануєте досягти цієї мети? Чому ця мета така важлива для вас? Коли ви хочете досягти цієї мети?
M (Measurable)	вимірність цілей	Якого рівня результат ви хочете досягти? Як дізнатися, коли ви досягли своєї мети? Які критерії вимірювання прогресу?
A (Attainable)	досяжність цілей	—
R (Relevant)	реалістичність цілей	Чи вартує мета зусиль? Чи вдалий час почати працювати над досягненням мети? Чи узгоджується це з іншими цілями, над якими ви працюєте чи намагаєтеся досягти?
T (Time-Bound)	обмеженість в часі цілей	Коли я хочу досягти цієї мети? Де я хочу бути через рік? Чого я можу досягти через два місяці? Що я можу зробити сьогодні для досягнення мети?

Популярністю також користуються такі програмні продукти як Alfred, Asana, Avaza, Basecamp, Bigtime, Bric, Clickup, Clockify, Doodle, Dropbox, Everhour, Evernote, Focus Booster, Focus Keeper, Focus@Will, Forest, Freckle, GoodSync, Google Keep, Harvest, Hubstaff, MindNode, MLO (MyLifeOrganized), Monday.com, Notion, 1Password, Paymo, Pocket, Quire, Rescue Time, SaneBox, Smartsheet, Teamwork Projects, Time Doctor, TIME Planner, Time Tracking Tools, TimeCamp, TimeTree, TMetric, Todoist: To-Do List and Task Manager, Toggl Time Tracker, Tomato Timer, Trello, Wrike та інші.

Основним функціональним завданням програмного забезпечення планування робочого часу є допомога у плануванні та контроль за виконанням запланованих завдань, контроль за ефективністю використання робочого часу, формування рахунків на оплату відпрацьованого часу, а також вистежування часу, проведений на різних веб-сайтах і соціальних мережах (Hubstaff).

Висновки. Таким чином, для забезпечення ефективності індивідуальної праці менеджера, його особистісного розвитку в умовах нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища при прийнятті управлінських рішень доцільно застосовувати планування робочого часу менеджера.

**Табл. 2. Програмне забезпечення планування та управління
робочим часом**

Найменування	Основні функціональні можливості	Додаткові функціональні можливості
Scoro	– відстеження фактично відпрацьованого часу і часу, що підлягає оплаті, – перерахунок годин в рахунок-фактуру	– широке управління проектами, завданнями та клієнтами, – звітність про роботу, результати продажів, бюджети тощо
ActiveCollab	– планування робіт з кількома користувачами та дедлайнами, – хронічний графік планування робочого часу, подібний до Ганта, – відстеження часу та надсилення рахунків-фактур	– коментування завдань і згадування колег, – спільний календар команди для співпраці
ProofHub	– онлайн-перевірки планування часу як окремого менеджера, так і команди, – візуальне уявлення про проекти за допомогою діаграм Ганта,	– мобільний додаток для користувачів Android та iOS
Clarizen	– необмежена кількість завдань для планування часу і завдань, – автоматизовані та повторювані процеси сповіщення про заплановані заходи	– відстеження бюджетів та управління витратами підприємства
Harvest	– створення кошторисів та рахунків-фактур на основі відпрацьованого часу, – звіти в режимі реального часу про запланований та витрачений час на заплановані заходи	– відстеження часу з будь-якого браузера, Mac, iPhone або Android, – інтеграція для відстеження часу з більшістю інструментів управління проектами
Toggl	– необмежена кількість проектів і підпроектів для точного відстеження запланованого часу	– відстеження часу онлайн та офлайн, – легко інтегрується з іншими програмами, такими як Trello, Scoro або Asana
Replicon	– відстеження робочого часу та формування таблиць робочого часу, – аналіз використання робочого часу	– бюджетування проектів та управління витратами
Timescamp	– відстеження робочого часу, що оплачується та не оплачується	– бюджетування у грошовому та часовому вимірниках, – наявність мобільного додатку
Bill4Time	– відстеження робочого часу, що оплачується та не оплачується, – щоденні, щотижневі та щомісячні підсумки роботи	– розширена звітність з бухгалтерського обліку оплати праці, проектів тощо
Nutcache	– відстеження робочого часу та виставлення рахунків	– прив'язка проектів і готових завдань до клієнтів, – управління витратами

Завданнями планування робочого часу менеджера є оптимізація процедури прийняття рішень та узгодження їх з планами робочого часу; забезпечення делегування завдань відповідно до планів робочого часу менеджера та його підлеглих, встановлення цілей особистісного розвитку із зазначенням тривалості та кроків їх реалізації, мотивування до ефективного використання робочого часу та його економії тощо. Забезпечення ефективності індивідуальної праці менеджера можливе в умовах створення інтегрованої системи планів робочого часу, що вимагає застосування дієвих інструментів та методів планування робочого часу.

Література:

1. Ізюмцева Н. В., Чхайло А. А., Свергун О. А. Тайм-менеджмент – як один із методів управління часом у банківській установі. *Соціальна економіка*. 2018. Вип. 56. С. 130–136.
2. Холодницька А. В. Застосування технологій тайм-менеджменту в управлінні підприємством. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2013. № 4. С. 261–268.
3. Крикун О. Ключові моменти тайм-менеджменту для досягнення успіху в бізнесі. *Галицький економічний вісник*. 2019. Том 59. № 4. С. 90–97.
4. Матукова Г. І., Макаренко В. О. Тайм-менеджмент у системі управління персоналом: теорія та практика впровадження. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2018. Т. 23, Вип. 6. С. 58–63.
5. Хитра О. В. Ефективний тайм-менеджмент як невід’ємний складник системи управління персоналом підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 26, ч. 2. С. 101–110.
6. Водянка Л. Д., Тодорюк С. І., Карп А. Г. Тайм-менеджмент як техніка планування робочого часу персоналу. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 119–123.
7. Веденіна Ю. Ю., Мажаренко К. П., Орлова К. О. Впровадження і реалізація технологій тайм-менеджменту в діяльність сучасних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. 2018. №3. С. 38–45.
8. Лазоренко Т. В., Дідченко Ю. О., Михайлова Є. Д. Правила успішного використання тайм-менеджменту. *Молодий вчений*. 2017. № 1. С. 632–635.
9. Ратушняк О. Г., Лялюк О. Г., Подолянчук К. В. Аналіз використання методів тайм-менеджменту сучасною молоддю. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 2. С. 68–72.
10. Чкан А. С., Чкан І. О., Рубан О. Тайм-менеджмент як інструмент оптимізації роботи менеджерів із закупівель. *Економічний простір*. 2021. Вип. 172. С. 61–66.
11. Причепа І. В., Соломонюк І. Л., Лесько Т. В. Тайм-менеджмент як дієвий інструмент ефективного використання часу успішного менеджера за сучасних умов. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/106.pdf.
12. Chernysh I., Hliebova A., Yarovyi Y. Administration of the manager's time: essence, main problems, methods of increasing efficiency. *Економіка і регіон*. 2020. № 2 (77). С. 43–53.

13. 17 Best Time Management Tools You Need to Check Out. URL: <https://www.scoro.com/blog/best-time-management-tools-reviewed/>

References:

1. Iziuntseva, N. V., Chkhailo, A. A. & Sverhun, O. A. (2018). Time management as one of the methods of time management in a banking institution. *Social economy*, 2018, no. 56, pp. 130–136. (in Ukrainian).
2. Kholodnytska, A. V. (2013). Application of time management technologies in enterprise management. *Bulletin of Chernihiv State Technological University. Series: Economic Sciences*, 2013, no. 4, pp. 261–268. (in Ukrainian).
3. Krykun, O. (2019). Key moments of time management for business success. *Galician Economic Bulletin*, 2019, Vol. 59, no. 4, pp. 90–97. (in Ukrainian).
4. Matukova, H. I. & Makarenko, V. O. (2018). Time management in the personnel management system: theory and practice of implementation. *Bulletin of Odessa National University. Series: Economics*, 2018, vol. 23, no. 6, pp. 58–63. (in Ukrainian).
5. Khytra, O. V. (2019). Effective time management as an integral part of the company's personnel management system. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, 2019, Vol. 26, no. 2, pp. 101–110. (in Ukrainian).
6. Vodianka, L. D., Todoriuk, S. I. & Karp, A. H. (2020). Time management as a technique of planning staff working hours. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7, pp. 119–123. (in Ukrainian).
7. Viedienina, Y. Y., Mazharenko, K. P. & Orlova, K. O. (2018). Introduction and implementation of time management technologies in the activities of modern enterprises. *Bulletin of Khmelnytsky National University: Economic Sciences*, 2018, no. 3, pp. 38–45. (in Ukrainian).
8. Lazorenko, T. V., Didchenko, Y. O. & Mykhailova, Y. D. (2017). Rules for successful use of time management. *Young scientist*, 2017, no. 1, pp. 632–635. (in Ukrainian).
9. Ratushniak, O. H., Lialiuk, O. H. & Podolianchuk, K. V. (2019). Analysis of the use of time management methods by modern youth. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 2019, no. 2, pp. 68–72. (in Ukrainian).
10. Chkan, A. S., Chkan, I. O. & Ruban, O. (2021). Time management as a tool for optimizing the work of procurement managers. *Economic space*, 2021, no. 172, pp. 61–66. (in Ukrainian)
11. Prychepa, I. V., Solomoniuk, I. L. & Lesko, T. V. (2018). Time management as an effective tool for effective use of time of a successful manager in modern conditions. *Efficient economy*, 2018, no. 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/106.pdf. (in Ukrainian).
12. Chernysh, I., Hliebova, A. & Yarovyi, Y. (2020). Administration of the manager's time: essence, main problems, methods of increasing efficiency. *Economy and region*, 2020, no. № 2 (77), pp. 43–53. (in Ukrainian).
13. 17 Best Time Management Tools You Need to Check Out. URL: <https://www.scoro.com/blog/best-time-management-tools-reviewed/>

Annotation

Gomeniuk M. O., Zahorodniuk O. V.

Instruments of planning of working time of manager

In modern business conditions there is an irrational use of working time due to real planning of work time, motivation and control, or low level of self-organization, bad habits, burnout, reduced quality of work, excessive sociability and distraction from social networks, messengers, etc. Relevance of the manager's working time planning is improved by the classic challenges and modernization of work with increasing role of remote work.

The aim of the article – to justify the prospects for the use of tools for planning manager's working time.

The basic principles of management theory and the achievements of scientific schools of management are the basis for the study of manager's working time planning. The research used the abstract-logical method, the method of analysis and synthesis, tabular and graphical methods. The organizational and economic mechanism of planning working hours of the manager is substantiated like such elements as the purpose and tasks, subjects and objects, normative-legal regulation, tools, etc.. The purpose of planning the working hours of the manager is to ensure the effectiveness of individual work of the manager, his personal development in conditions of instability of the external and internal environment in making business decisions.

Methodical support for managerial time planning is based on a combination of the following methods and tools: Pareto Analysis, Pomodoro, Eisenhower's Matrix, Parkinson's Law, Time Blocking Method, Gettings Things Do, SMART. Time and scheduling software includes a large number of computer software and mobile applications for scheduling and performing additional management functions, the main characteristics of which are identified in the study. Ensuring the effectiveness of individual work of the manager is possible in terms of creating an integrated system of working time plans, which requires the use of effective tools and methods of working time planning.

Key words: *management, working time, working time planning, planning tools, time management, SMART-planning.*

**ІНФОРМАЦІЯ
ДЛЯ АВТОРІВ ЗБІРНИКА НАУКОВИХ ПРАЦЬ УСАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА**

Періодичність видання – два рази на рік

ВИМОГИ ДО НАУКОВИХ СТАТЕЙ

1. Стаття готується українською, російською або англійською мовою обсягом 8–12 сторінок основного тексту.

2. Стаття має бути написана на актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження, новизну та обґрунтування наукових висновків відповідно до мети статті (поставленого завдання) і відповідати тематичному напрямку.

3. Для публікації статті у збірнику необхідно надіслати на e-mail редакції журналу sbornik-unaus@ukr.net в окремих файлах інформацію:

- а) авторську довідку мовою, якою написана стаття;
- б) текст статті;
- в) рецензію на статтю (див. пункт 7).

4. Оформлення статті: формат аркуша А4 (210 × 297 мм.), розташування лише книжкове, верхній, нижній, правий і лівий береги – по 20 мм. Файл зі статтею подається без нумерації сторінок. Всі текстові матеріали (в т.ч. таблиці та рисунки) набираються однією гарнітурою «TimesNewRoman», розмір шрифту 14 пунктів, відстань між рядками – полуторний інтервал, абзацний відступ – 1,2. Графічний матеріал статті виконувати в доступних для подальшого редагування програмах: таблиці – у редакторі Microsoft Word; діаграми – у редакторі Microsoft Excel. Файл статті повинен бути набраний і повністю сформований у редакторі Microsoft Word, назва файла повинна містити прізвище автора або авторів.

5. Анотація мовою написання статті подається до 5 стрічок. Розширена анотація англійською мовою повинна бути складена відповідно до вимог міжнародних наукометричних баз (містити не менше 1800 символів). Переклад має бути професійним без використання інтернет перекладачів, в інакшому випадку стаття буде повернута на доопрацювання.

6. Структура статті: УДК, назва статті, ПІБ авторів, науковий ступінь, назва установи, анотація українською мовою, ключові слова. Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висновки. Література (згідно вимог ДСТУ 8302:2015). References (згідно міжнародних вимог). Розширена анотація англійською мовою.

7. Автор повинен разом із статтею надати рецензію кандидата або доктора наук, які мають статті, що входять до міжнародних наукометричних баз Scopus або Web of science. Підпис рецензента має бути завірений печаткою установи.

8. Після прийняття статті до публікації автор безстроково передає невиключні авторські права на цю статтю. Всі виняткові права залишаються у авторів.

*Діордієва Ірина Павлівна,
кандидат с.-г. наук, доцент, технічний секретар Збірника наукових праць
Уманського національного університету садівництва*

e-mail: sbornik-unaus@ukr.net

<http://journal.udau.edu.ua/ua/index.html>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Збірник наукових праць УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА

Засновано в 1926 році

Випуск 100

Частина 2
Економічні науки

Повні тексти статей, у форматі pdf доступні на сайтах:

<http://journal.udau.edu.ua/ua/index.html>

<https://journals.indexcopernicus.com/>

Google scholar

Підписано до друку 22.12.2021 р.

Формат 60 × 84 1/16.

Папір офсетний. Умов.-друк. арк.

Наклад 300 прим.

Замовлення №

Видавець і виготівник «Сочінський М. М.» 20300,
м. Умань, вул. Тищика, 18/19 Свідоцтво суб'єкта
видавничої справи ДК № 2521 від 08.06.2006.
тел. (04744) 4-64-88, (067) 104-64-88
vizavi-print.jimdo.com
e-mail: vizavi008@gmail.com