



КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ, МАРКЕТИНГУ
ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Колективна монографія

За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора О. Л. Гальцової



Львів-Торунь
Ліга-Прес
2022

УДК 338.242.2:[330.341.1+330.322]
І 66

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Класичного приватного університету
(протокол № 3 від 26 жовтня 2022 р.)*

Авторський колектив:

Бондарук Т.Г., Петруха С.В., Петруха Н.М., Демидьонук І.А., Тарасенко М.І., Шевченко Л.С., Коломієць В.М., Метеленко Н.Г., Оглобліна В.О., Сумма В.С., Сиротюк Г.В., Чиркова Ю.Л., Ванькович Ю.М., Бойко В.В., Затонацька Т.Г., Анісімова О.Ю., Затонацький Д.А., Кононова О.Є., Шпатакова О.Л., Краснюк М.Т., Гончаренко С.М., Краснюк С.О., Рябець Н.М., Тимків І.В., Бабій Л.І.

Редакційна колегія:

Коваль В. В. – доктор економічних наук, професор, виконувач обов’язків директора Південного наукового центру Національної академії наук України і Міністерства освіти і науки України.

Маргасова В. Г. – Заслужений економіст України, доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Чернігівського національного технологічного університету Міністерства науки і освіти України.

Шмиголь Н. М. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту Національного університету «Запорізька політехніка».

Рецензенти:

Сафонов Ю. М. – доктор економічних наук, професор, заступник директора Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти».

Скидан О. В. – доктор економічних наук, професор, ректор Житомирського національного агроекологічного університету.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор, завідувач кафедри підприємництва та інновацій Університету імені Яна Кохановського в м. Кельце, Польща.

Інноваційно-інвестиційний механізм забезпечення конкурентоспроможності країни : колективна монографія / За заг. ред. О. Л. Гальцової. – Львів-Торунь : Ліга-Прес, 2022. – 260 с.

ISBN 978-966-397-255-8

Монографія присвячена дослідженню методологічних і прикладних рекомендацій щодо інноваційно-інвестиційного механізму забезпечення конкурентоспроможності країни, як запоруки економічного зростання національної економіки України.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Бондарук Т.Г.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ВОЄНОГО СТАНУ 5

Петруха С.В., Петруха Н.М., Демидьонук І.А., Тарасенко М.І.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК
СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ДОВОЄННЕ КООРДИНУВАННЯ
СИСТЕМ ПРИЙНЯТТЯ КЛАСТЕРНИХ РІШЕНЬ 22

Шевченко Л.С.

КОНКУРЕНЦІЯ В ХХІ СТОЛІТТІ:
ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, КОНСАЛТИНГ 57

РОЗДІЛ II. СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Viktoriia Kolomiets

INTERCONNECTION OF THE HUMAN
CAPITAL INDEX AND THE DEVELOPMENT
OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF THE COUNTRY 79

Метеленко Н.Г., Оглобліна В.О., Сумма В.С.

ПОВОЄННЕ «ЗЕЛЕНЕ» ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ:
ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПЕРЕХІД 93

Сиротюк Г.В.

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ 109

Чиркова Ю.Л., Ванькович Ю.М.

ПРОБЛЕМИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ:
НАЯВНІ МАСШТАБИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ
БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 125

РОЗДІЛ III. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Бойко В.В.

РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ
НА ЗАСАДАХ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ 142

Затонацька Т.Г., Анісімова О.Ю., Затонацький Д.А.

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
ТА ЗМІНИ МАРКЕРІВ ПІД ВПЛИВОМ
РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ 158

Кононова О.Є., Шпатакова О.Л. АНАЛІЗ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОРУ СТВОРЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ	177
Maxim Krasnyuk, Svitlana Goncharenko, Svitlana Krasniuk INTELLIGENT TECHNOLOGIES IN HYBRID CORPORATE DSS (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE OIL&GAS PRODUCTION COMPANY).....	194
Рябець Н.М., Тимків І.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УСПІШНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ В УМОВАХ НОВОЇ ЦИФРОВОЇ РЕАЛЬНОСТІ	212
Бабій Л.І. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ І ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ	230

РОЗДІЛ І. ЕКОНОМІЧНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Бондарук Т.Г.

*доктор економічних наук, професор,
провідний науковий співробітник відділу державних фінансів
Державної установи «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-1>

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ВОЄНОГО СТАНУ

Анотація

На основі узагальнення наявних наукових поглядів щодо економічного змісту та проблем формування фіскальної політики економічного розвитку територій в умовах воєнного стану і оцінювання фіскального простору констатовано, що у світовій практиці концепція фіскального простору передбачає можливості збільшення такого простору на національному рівні, а не за допомогою внутрішньодержавного бюджетного регулювання. Аргументовано, що більшість відомих методів оцінки фіскального простору територій націлені на аналіз переважно ситуативних факторів та обмежуються лише його індикативними показниками.

Запропоновано науково-методичні положення щодо оцінки фіскального простору місцевих бюджетів на основі системи показників, яка відображає як обсяги бюджетного потенціалу, трансфертів, можливості здійснення місцевих запозичень, так і врахування ефективності та результативності витрат бюджетів, а також їх фінансування.

Визначено, що фіскальний простір місцевих бюджетів відрізняється від податкового і бюджетного потенціалів його можливістю не лише абсолютного (забезпечується зростанням податкових і неподаткових доходів бюджетів, а також у збільшенні офіційних трансфертів місцевим бюджетам та місцевих запозичень), але і відносного (забезпечується ефективним і результативним використанням бюджетних витрат) зростання.

Запропоновано схематичну інтерпретацію концептуального підходу до зростання фіскального простору місцевих бюджетів, яка

відображає взаємозв'язок фіскального простору місцевих бюджетів, бюджетного, податкового, потенціалів, потенціалу неподаткових доходів, потенціалу отримання доходів від операцій з капіталом, а також можливостей абсолютного і відносного зростання фіскального простору місцевих бюджетів. Сформовано методичні положення оцінки фіскального простору місцевих бюджетів які базуються на основі розрахунку двох показників: показника загального фіскального простору місцевих бюджетів і показника внутрішнього фіскального простору окремого місцевого бюджету.

Вступ. У часи викликів спричинених широкомасштабною військовою агресією Російської Федерації, відбулось відчутне згортання економіки України. В період воєнного стану вирішення пріоритетних завдань в економічній і соціальній сферах територій вимагає кардинального покращення ефективності бюджетно-податкової політики держави, яка передбачає підвищення фіскальної автономії органів місцевого самоврядування, зокрема на базі розширення їх фіскального простору.

Сучасні проблеми розвитку місцевих бюджетів пов'язані не лише з їх диференціацією за рівнями бюджетів, яка визначається бюджетним потенціалом, а й з ефективністю і результативністю доходів та витрат бюджетів в умовах воєнного стану. Тому зростає роль податково-бюджетного регулювання територіального розвитку, спрямованого на зміцнення фінансово-ресурсного базису місцевих бюджетів, що визначається як чинниками зростання бюджетних доходів, так і чинниками раціоналізації бюджетних витрат.

В умовах постійних коливань національної економіки особливого значення набуває стимулююча дія фіскальної політики, яка спрямована на мінімізацію наслідків таких коливань, забезпечення стійкості бюджетів, створення необхідних передумов для їх наповнення та забезпечення відповідного рівня соціально-економічного розвитку територій. Тенденція останніх років вказує на орієнтованість фіскальної політики здебільшого на покриття поточних витрат бюджету, а не на забезпечення виконання стратегічних завдань розвитку територій.

Насамперед для України критично важливим є поновлення економічного потенціалу територій, який зазнав втрат, спричинених знищенням або зупинкою підприємств, а також руйнуванням інфраструктури. За експертними оцінками Міністерства економіки України, станом на 1 квітня 2022 року загальні втрати економіки країни через війну, враховуючи як прямі так і непрямі втрати, (зниження ВВП, припинення інвестицій, відтік робочої сили, додаткові витрати на оборону та соціальну підтримку тощо), сягають майже 600 млрд. доларів США. При цьому Міжнародний валютний фонд прогнозує падіння ВВП України за підсумками 2022 року на 35%, а Світовий банк – на 45% та інфляцію – 15%.

За оцінками національних та міжнародних експертних інститутів втрати ВВП України у 2022 році внаслідок військової агресії Російської Федерації можуть становити від 30% до 50%. В результаті падіння економіки знижуються доходи державного та місцевих бюджетів, тоді як видатки зростають, передусім – на оборону [1].

Задля швидкого відновлення і забезпечення економічної стабільності та зростання у середньостроковій перспективі, а також для реалізації європейського курсу України, необхідно проводити виважену фіскальну політику, підвищити ефективність видатків та податкового й митного адміністрування [1].

Критична ситуація склалась в територіальних громадах, де ведуться військові дії. Відтак стратегічними напрямками подальшого розвитку першочергово є встановлення політичної стабільності, відновлення соціальної і виробничої інфраструктури та відновлення і розширення фіскального простору зруйнованих територій. Зважаючи на небажання, в умовах зовнішніх загроз спричинених війною, інвесторів вкладати кошти у розбудову цих територій, необхідним є запровадження конструктивних заходів як з боку держави, так і органів місцевого самоврядування щодо запровадження спеціальних умов фінансування та економічного розвитку цих територіальних громад.

1. Теоретичні засади формування фіскальної політики

Теоретичною основою сучасної теорії державних фінансів, на засадах якої базується фіскальна політика, є теорія чистих суспільних благ, яка дістала розвиток у працях П. Самуельсона [2], Дж. Б'юкенена [3], і Р. Масгрейва [4]. Її положення базуються на моделі загальної рівноваги, у рамках якої аналізується діяльність як держави, так і приватних економічних суб'єктів, а податки слугують цінами суспільних благ. Однак, в умовах ринкової економіки держава може надавати не тільки суспільні, але й приватні блага. Методологічні основи вирішення таких проблем закладено К.Дж. Ерроу [5].

Окремі питання цієї багатогранної проблеми дістали своє відображення у працях Р. Масгрейва, В. Оутса, С. Тібо та інших. Розглядаючи вплив уряду на формування фіскальної політики, В. Оутс [6], Р. Масгрейв [7] і С. Тібо [8] засвідчують, що ні масштабна централізація уряду, ні повністю децентралізована влада, що складається з безлічі дрібних і місцевих юрисдикцій, ймовірно, не будуть ефективними. Центральний уряд повинен зосередитися на наданні національних громадських послуг, а саме послуг, переваги яких поширюються по всій країні і надання яких має істотну економію від масштабу. Типовими прикладами є оборона, міжнародні відносини, національна інфраструктура, грошово-кредитна політика, макроекономічна стабілізація і політика перерозподілу доходів та подолання бідності.

Проблеми формування фіскального простору у воєнний та поствоєнний періоди розглядаються у працях вітчизняних вчених Луїної І. О., Білоусової О. С., Фролової Н. Б. [9], які досліджуючи особливості створення фіскального простору у період воєнного стану, (що передбачають застосування специфічних внутрішніх джерел фінансування бюджетних витрат, збільшення обсягів іноземної допомоги) обґрунтували пропозиції щодо напрямів його розширення в Україні у період поствоєнного відновлення.

Чугунов І. Я., досліджуючи координацію фіскальної та монетарної політики наголошує, що вона має бути зосереджена на підвищенні суспільного добробуту та підтримці довгострокової макроекономічної стабільності [10].

Пшик Б. І. [11] доводить, що фіскальний простір регіонів обмежується впливом фіскальної політики держави, орієнтири та відповідні механізми реалізації якої через законодавче встановлення визначають рамки можливостей економічних суб'єктів приймати самостійні рішення й впливати на процес акумулювання та використання фінансових ресурсів у бюджетах певного рівня. Також автор переконаний, що регіональні органи влади повинні володіти достатньою фіскальною автономією, мати належний рівень управлінської компетенції аби ефективно виконувати видаткові зобов'язання в умовах фіскальної децентралізації та здійснення пошуку нових і вдосконалення існуючих механізмів, спрямованих на зміцнення фінансової бази регіонів з метою стимулювання їх сталого зростання шляхом збільшення інфраструктурних витрат і фінансування програм, що мають важливе значення для досягнення цілей інклюзивного розвитку.

В умовах воєнного стану фіскальна політика економічного розвитку територій потребує диверсифікації економіки територіальних громад за рахунок оптимізації використання наявних та пошуку незадіяних місцевих ресурсів, перенесення акцентів на використання потенціалу місцевих ринків. Пошук альтернативних джерел доходів місцевих бюджетів важливе завдання органів місцевого самоврядування на сьогодні.

Стратегічні напрямки розвитку фіскальної політики повинні враховувати проблеми формування фіскального простору, що притаманні в цілому для усіх територіальних громад, вирішення яких призведе до покращення фіскального простору та розширення фінансових можливостей органів місцевого самоврядування щодо забезпечення розвитку територіальних громад.

Дослідження економічного змісту та проблем формування фіскального простору є досить дискусійним питанням, якому присвячено численні праці вітчизняних та зарубіжних учених.

Існують різні напрями досліджень фіскального простору у світовій практиці. Згідно концепції Міжнародного валютного фонду (2005 рік), автором якої є Peter Heller [12, с. 4] фіскальний простір трактується як

існуючі реальні можливості уряду щодо залучення додаткових бюджетних ресурсів із фіскальних, кредитних та інших джерел, який дозволяє забезпечувати ресурсами досягнення поставленої мети без шкоди для його фінансової стійкості. Основна ідея фіскального простору полягає в тому, що його необхідно мати або створити для виділення додаткових ресурсів на обґрунтовані державні витрати.

Відповідно до концепції Програми розвитку ООН (2007 рік) авторського колективу під керівництвом Rathin Roy [13] фіскальний простір – це обсяг фінансування, який доступний в результаті мобілізації ресурсів, а також проведення реформ, необхідних для ефективного витрачання цих коштів і досягнення певних цілей розвитку.

Згідно з концепцією Світового банку (2008 рік), (автор Allen Schick [14]), фіскальний простір – це грошові кошти, доступні в межах річного або середньострокового бюджету. Як бачимо, у світовій практиці концепція фіскального простору застосовувалася в основному на макрорівні.

Окремі питання фіскального простору знайшли своє висвітлення в працях таких науковців, як Т. Єфименко [15, с. 3], яка пропонує розглядати фіскальний простір як можливості уряду отримати і використати додаткові бюджетні ресурси для досягнення визначеної мети з урахуванням обмежень, обумовлених необхідністю фіскальної стійкості в середньо- й довгостроковому періодах; Д. Тарангул, М. Хом'як [16, с. 92] які визначають його як резерв ресурсів приватного та публічного секторів; Т. Затонацька, О. Ткаченко [17, с. 121–122] – як обсяг фінансових ресурсів, сформованих державою в результаті провадження активної фіскальної політики.

В іноземній економічній літературі існує поняття «фіскального простору» (fiscal space), яке визначається як резерв бюджету, який може бути використаний на певні цілі без шкоди для фінансових позицій або стабільності економіки [18, с. 32]. Як правило, це поняття розглядається у взаємозв'язку з бюджетними доходами. Вважаємо, що в бюджетному регулюванні територіального розвитку також слід враховувати можливості місцевих бюджетів щодо зростання доходів і раціоналізації їх витрат. У зв'язку з цим необхідна адаптація у вітчизняних умовах концепції фіскального простору на місцевий рівень.

Існуюче в іноземній економічній літературі поняття фіскального простору в українськомовному трактуванні має бути представлено відносно місцевого рівня термінологічно як «фіскальний простір місцевих бюджетів». Територіальний фіскальний простір Є. Волховський, Г. Котіна, М. Степура [19, с. 359], Д. Пожидаєв [20, с. 14], визначають як загальну суму фінансових ресурсів, фактично чи потенційно наявних у розпорядженні територіальних органів влади, які об'єктивно можуть бути використані ними для виконання своїх повноважень у межах існуючої моделі фіскального федералізму [19, с. 359; 20]. І. Цимбалюк характеризує фіскальний простір регіону як

«середовище взаємодії між економічними суб'єктами та органами самоврядування стосовно перерозподілу фінансових ресурсів регіону, детермінантами формування та розширення якого є: орієнтири та механізми фіскальної політики; бюджетний устрій і структура бюджетної системи; величина податкового потенціалу території» [21, с. 167], звертаючи увагу в першу чергу на взаємодію між економічними суб'єктами та органами самоврядування.

Д. Тарангул, М. Хом'як вважають, що «під регіональним фіскальним простором необхідно розуміти резерв ресурсів приватного та публічного секторів, який є доступним для досягнення пріоритетних цілей соціально-економічного розвитку або може бути створений субнаціональними органами влади шляхом реалізації цілеспрямованого комплексу заходів у сфері податкової, бюджетної та боргової політики без зниження фіскальної стійкості регіону у середньостроковій перспективі з урахуванням обмежень чинної моделі фіскальної децентралізації» [22, с. 92–93]. У цьому визначенні автори наголошують, що фіскальний простір охоплює як ті ресурси, які перебувають у розпорядженні субнаціонального уряду, так і ресурси, які можуть бути потенційно акумульовані за рахунок дискреційних заходів у сфері фіскальної політики.

Досліджуючи сутність фіскального простору органів місцевого самоврядування, Є. Кузькін характеризує його як «сукупність локалізованих в межах певної території економічних процесів і відносин, результати здійснення яких в рамках дії податкового та бюджетного механізмів держави визначають на основі розробки та реалізації активної фіскальної політики фінансовий потенціал, який може бути використаний для реалізації органами самоврядування на місцевому рівні діапазону рішень в сфері регіонального розвитку, що відповідають загальнодержавним цілям та пріоритетам підтримки життєдіяльності територіальної громади» [23, с. 6], дотримуючись підходу до його визначення як сукупності економічних процесів і господарських відносин локалізованих в межах певної території. Вважаємо, що дане визначення потребує уточнення, позаяк фінансовий потенціал містить такі функціональні частини як потенціал державних фінансів, потенціал фінансового сектора, фінансовий потенціал суб'єктів господарювання, фінансовий потенціал домогосподарств [24, с. 57], тому він не може бути в повному обсягу використаний органами самоврядування, оскільки органи місцевого самоврядування не мають на це відповідних компетенцій.

Узагальнення теоретичних положень щодо вивчення аспектів формування фіскального простору територій дозволило визначити такі основні підходи до ідентифікації сутності фіскального простору територій: як обсягу фінансових ресурсів, як середовища взаємодії між

економічними суб'єктами та органами самоврядування, як сукупності економічних процесів в межах певної території.

На основі узагальнення наявних наукових поглядів щодо дослідження фіскального простору територій сформулюємо авторське визначення терміну «фіскальний простір місцевих бюджетів» як резерву додаткових фінансових ресурсів таких бюджетів, який може бути використаний органами місцевого самоврядування для виконання ними своїх повноважень за умов збереження фінансової стійкості місцевих бюджетів. Із запропонованого визначення фіскального простору місцевих бюджетів необхідно враховувати, що це поняття охоплює лише ті фінансові ресурси, які можливі до вилучення до місцевого бюджету.

2. Проблеми оцінювання фіскального простору місцевих бюджетів

Незважаючи на увагу вчених та практиків до проблем фіскального простору, питання щодо оцінки фіскального простору місцевих бюджетів все ще залишаються далекими від розв'язання, що актуалізує потребу подальших досліджень у цій сфері.

Концепція фіскального простору, дослідження якої проводилися Міжнародним валютним фондом і Світовим банком, передбачає можливість збільшення такого простору на національному рівні, а не за допомогою внутрішньодержавного бюджетного регулювання. Така концепція передбачає як можливість держави фінансувати досягнення бажаних цілей за умови бюджетної стійкості в середньо- і довгостроковій перспективі, так і визначення різниці між поточним рівнем витрат і максимально можливим рівнем витрат, що не призводить до зниження кредитоспроможності державного сектора.

Проблеми фіскальної стійкості державних фінансів, а також методологічні підходи до визначення показників їх оцінки досліджуються фахівцями Міжнародного валютного фонду та Європейської комісії [25; 26]. Основними показниками кількісної оцінки системи завчасного попередження (EWSs) є макропруденційний нагляд. Завчасне попередження (превентивна система), це частина системи оцінювання фінансової стійкості, яку використовує Міжнародний валютний фонд, завданням такої системи є формування відповідних показників, зміни яких здебільшого відбуваються перед коливанням загальної економічної активності [27, с. 7]. Як правило, система завчасного попередження використовує систему показників, які узагальнюються у єдиний зведений показник ризику виникнення кризи [26].

Напрями реформ системи місцевих бюджетів повинні втілюватися в управлінських рішеннях стосовно забезпечення формуванням фіскального простору місцевих бюджетів та їх стійкості в Україні. При цьому необхідно взяти до уваги досвід підтримки стійкого стану державних фінансів, набутий країнами ЄС. Так, Європейська комісія для

розрахунку фіскальної стійкості державних фінансів пропонує використовувати наступні показники: S_0 – стійкість в короткостроковому періоді (поточна стійкість); S_1 – стійкість у середньостроковому періоді; S_2 – стійкість у довгостроковому періоді [25; 26].

Показники S_1 і S_2 показують наявність невідповідності між прогнозованими (на визначений період) державними витратами та ресурсною базою, яка може використовуватися для фінансування цих витрат. Причиною такої невідповідності може бути надмірне зростання державних витрат та обмежені можливості для зростання коштів їх фінансування. Як вважає І. Уманський, зростання державних доходів ускладнюється через імовірність зниження темпів економічного зростання, обмеження використання додаткових механізмів збільшення непрямого оподаткування, а державні витрати збільшуються як через негативний вплив перелічених процесів на економічне зростання, так і через зростання видатків на фінансування соціальних програм [28, с. 21]. Показник S_1 використовують для визначення середньострокової невідповідності стійкості державних фінансів, цей показник показує невідповідність між витратною й дохідною частинами сектору загального державного управління, яка може виникнути на протязі середньострокового періоду.

Показник S_1 характеризує невідповідність фіскальної стійкості, тобто різницю між співвідношенням доходів у вигляді частки ВВП і обсягом необхідного фінансування витрат (відносно ВВП) з врахуванням всіх можливих надходжень до сектору загального державного управління. Визначаючи потенційні можливості фіскальної невідповідності враховують як прогнозні так і додаткові (потенційні) надходження до сектору загального державного управління. Визначення фіскальної невідповідності передбачає також і врахування імовірних додаткових витрат, які можуть виникати у майбутньому [28, с. 22].

Відповідаючи на запитання – як визначаються обсяги можливого фіскального простору – П. Хеллер відзначає, що МВФ враховує як можливості додаткової економії державних коштів шляхом раціоналізації витрат і проведення податкової реформи, так і додаткові ресурси, які можуть бути мобілізовані у вигляді позик і грантів [12]. Оцінюючи фундаментальні фактори, які можуть впливати як на проведення державної політики, так і на рівень фіскального простору, він виокремлює такі з них: зміна пріоритету витрат (однією з першочергових завдань має стати скорочення непродуктивних витрат); підвищення ефективності (впорядкування реалізації програм, зменшення корупції, підвищення якості управління); збільшення доходів (розширення податкової бази та вдосконалення системи збору податків; збільшення запозичень (оцінювання соціальної віддачі від внутрішніх і зовнішніх позик); грошово-кредитна експансія (небажаний захід, даний механізм має очевидні обмеження, враховуючи потенційні

інфляційні процеси); отримання більшого обсягу зовнішніх грантів (гранти є більш позитивними в формуванні фіскального простору, ніж позики); проведення розумної макроекономічної політики [3]. Вважаємо, що для оцінки фіскального простору місцевих бюджетів із вище перелічених факторів можна використати такі як: зміна пріоритету витрат, підвищення їх ефективності, зростання доходів, збільшення місцевих запозичень, отримання зовнішніх грантів.

Проблеми оцінювання фіскального простору активно досліджуються у працях вітчизняних учених. Т. Єфименко досліджуючи фіскальний простір та його роль у стабілізації державних фінансів, вважає, що «потенціал фіскального простору визначається здебільшого об'єктивністю оцінки ризиків, пов'язаних із проявами нової економічної реальності, ймовірністю посилення залежності національної економіки від фінансового тягаря боргу, дисбалансу між заощадженнями й інвестиціями» [29, с. 22].

Різні підходи до використання методик оцінки фіскального простору територій пов'язані з особливостями визначення факторів впливу на фіскальний простір. Проте, за допомогою більшості відомих методів оцінки можна проаналізувати переважно ситуативні фактори.

Так, заслуговує на увагу позиція Д. Пожидаєва, який робить наголос на тому, що кількісно територіальний фіскальний простір включає до себе, окрім бюджетного потенціалу території, залучені кошти (трансферти, позики) та фінансові ресурси вивільнені у результаті ефективного використання наявного бюджетного потенціалу території [30]. Схожу позицію виражають Є. Волховський, Г. Котіна, М. Степура, які вважають, що кількісно територіальний фіскальний простір включає бюджетний потенціал території, залучені кошти, такі як трансферти, позики, а також фінансові ресурси, які вивільнені у результаті ефективного використання наявного бюджетного потенціалу [31, с. 359]. Однак, такий перелік не дозволяє отримати якісні результати оцінки територіального фіскального простору.

При оцінці фіскального простору територій використовують підхід на основі аналізу їх податкового потенціалу. Абсолютний рівень податкового потенціалу пропонується визначати як відношення фактичних податкових надходжень до ВВП [32], що обумовлено імпліцитним припущенням, що валовий регіональний дохід є показником потенційної бази оподаткування. Одним із головних джерел розширення фіскального простору за рахунок податкового потенціалу є підвищення податкових надходжень. Проте в Україні підвищення ставок податків є неефективним джерелом для створення фіскального простору, оскільки за кризових умов сповільнення темпів економічного розвитку може призвести до оберненого ефекту.

М. Хом'як пропонує проводити оцінку фіскального простору місцевих бюджетів України на основі визначення податкового

потенціалу регіонів і дослідження структури їх видатків використовуючи емпіричну оцінку фіскального простору регіонів. Вважаємо цей методичний інструментарій досить складним для застосування, оскільки визначення податкового потенціалу регіону передбачає застосування економетричного підходу і ставить за мету оцінку відхилення фактичних податкових надходжень від сум податків, що обумовлені рядом факторів моделі [33, с. 69], а для визначення результатів потрібно кваліфіковано підібрати модель.

Досить часто оцінки фіскального простору територій обмежуються лише його індикативними показниками. Поширеним підходом оцінки фіскального простору на місцевому рівні є підхід його оцінки на основі аналізу структури видатків. Наприклад, пропонується показник, який відображає обсяг фінансових ресурсів, що потенційно можуть бути використані місцевими органами влади додатково і включає як власні надходження та поточні і капітальні трансферти, так і враховує витрати, зокрема і на виплату відсотків на обслуговування боргу. В результаті фіскальний простір розглядається місцевими органами влади як ресурс для інвестиційних видатків. Цей показник має ряд недоліків, він обмежується визначенням обсягу фіскального простору лише в поточному році, не враховує рівень місцевих запозичень органів влади. Разом з тим, знання цілей стабілізації і наслідків фіскальної політики ще не гарантує ефективність такої політики [34, с. 39].

Іншим прикладом обмеження визначення фіскального простору територій його індикативними показниками є розрахунок цього показника як відношення фактичних податкових надходжень бюджету до податкового потенціалу [35], який оцінюється відносно валового регіонального продукту.

Перш ніж зупинитись на узагальненні методики оцінки фіскального простору місцевих бюджетів, розглянемо співвідношення понять «бюджетний потенціал», «податковий потенціал», «фіскальний простір».

Під бюджетним потенціалом (стосовно місцевих бюджетів) варто розуміти сукупність реальних можливостей органів місцевого самоврядування відповідно до чинного законодавства мобілізувати до місцевого бюджету наявні та можливі для залучення фінансові ресурси за рахунок власних джерел. Бюджетний потенціал перевищує податковий потенціал на суму потенційних неподаткових доходів та доходів від операцій з капіталом [24]. Неподаткові доходи місцевих бюджетів (доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі; доходи від некомерційної господарської діяльності) згладжують негативні ефекти оподаткування, оскільки неподаткові платежі часто є добровільними. Фіскальний простір на відміну від бюджетного потенціалу визначає можливості здійснення додаткових бюджетних витрат при незмінному рівні доходів бюджету.

Системи показників оцінки фіскального простору територій, що використовуються на сьогодні, не сприяють комплексній оцінці впливу децентралізації на формування фіскального простору місцевих бюджетів. Система показників оцінки фіскального простору місцевих бюджетів, має відображати як обсяги бюджетного потенціалу, грантів, офіційних трансфертів, можливості здійснення місцевих запозичень, так і враховувати фінансування бюджету (надходження та витрати бюджету, пов'язані із зміною обсягу місцевого боргу, обсягів депозитів, кошти від приватизації комунального майна) та ефективність та результативність витрат бюджетів [24, с. 62]. Оскільки, як було зазначено, бюджетний потенціал перевищує податковий потенціал на суму потенційних неподаткових доходів та доходів від операцій з капіталом, то формула фіскального простору місцевих бюджетів, буде мати наступний вигляд:

$$\Phi\Pi_{\text{мб}} = \text{Б}\Pi_{\text{мб}} + \text{T} + \text{З}_{\text{мб}} + \Phi_{\text{мб}} = \text{П}\Pi_{\text{мб}} + \text{Н}_{\text{п}}\Pi_{\text{мб}} + \text{ПД}_{\text{ок}} + \text{T} + \text{З}_{\text{мб}} + \Phi_{\text{мб}} \quad (1),$$

де $\Phi\Pi_{\text{мб}}$ – фіскальний простір місцевих бюджетів;

$\text{Б}\Pi_{\text{мб}}$ – бюджетний потенціал місцевих бюджетів;

$\text{П}\Pi_{\text{мб}}$ – податковий потенціал місцевих бюджетів;

$\text{Н}_{\text{п}}\Pi_{\text{мб}}$ – потенціал неподаткових доходів місцевих бюджетів;

$\text{ПД}_{\text{ок}}$ – потенціал доходів від операцій з капіталом;

$\text{T}_{\text{мб}}$ – трансферти місцевим бюджетам;

$\text{З}_{\text{мб}}$ – запозичення до місцевих бюджетів;

$\Phi_{\text{мб}}$ – фінансування місцевих бюджетів.

Фіскальний простір місцевих бюджетів відрізняється від податкового і бюджетного потенціалів його можливістю не лише абсолютного, але і відносного зростання. Абсолютне зростання фіскального простору місцевих бюджетів полягає у зростанні податкових і неподаткових доходів бюджетів, та доходів від операцій з капіталом, а також у збільшенні трансфертів місцевим бюджетам, місцевих запозичень та обсягу фінансування місцевих бюджетів:

$$\begin{aligned} \Delta\Phi\Pi_{\text{мб}}^{\text{А}} &= \Delta\text{Б}\Pi_{\text{мб}} + \Delta\text{T} + \Delta\text{З}_{\text{мб}} + \Delta\Phi_{\text{мб}} = \\ &= \Delta\text{П}\Pi_{\text{мб}} + \Delta\text{Н}_{\text{п}}\Pi_{\text{мб}} + \Delta\text{ПД}_{\text{ок}} + \Delta\text{T} + \Delta\text{З}_{\text{мб}} + \Delta\Phi_{\text{мб}} \end{aligned} \quad (2),$$

де $\Delta\Phi\Pi_{\text{мб}}^{\text{А}}$ – абсолютне зростання фіскального простору місцевих бюджетів;

$\Delta\text{Б}\Pi_{\text{мб}}$ – зміни обсягу бюджетного потенціалу місцевих бюджетів;

$\Delta\text{П}\Pi_{\text{мб}}$ – зміни обсягу податкового потенціалу місцевих бюджетів;

$\Delta\text{Н}_{\text{п}}\Pi_{\text{мб}}$ – зміни обсягу потенціалу неподаткових доходів місцевих бюджетів;

$\Delta\text{ПД}_{\text{ок}}$ – зміни обсягу доходів від операцій з капіталом;

$\Delta\text{T}_{\text{мб}}$ – зміни обсягу трансфертів місцевим бюджетам;

$\Delta\text{З}_{\text{мб}}$ – зміни обсягу запозичень до місцевих бюджетів;

$\Delta\Phi_{\text{мб}}$ – зміни обсягу фінансування місцевих бюджетів.

Відносне зростання фіскального простору місцевих бюджетів забезпечується ефективним і результативним використанням бюджетних коштів. Підвищення ефективності бюджетних витрат (кількісна зміна) є екстенсивним методом відносного зростання фіскального простору місцевих бюджетів, оскільки призводить до досягнення заданих результатів з використанням меншого обсягу бюджетних коштів. Підвищення результативності бюджетних витрат (якісна зміна) є інтенсивним методом відносного зростання фіскального простору місцевих бюджетів, оскільки призводить до досягнення найкращого результату з використанням визначеного бюджетом обсягу коштів. В узагальненому вигляді відносне зростання фіскального простору місцевих бюджетів може бути представлено такою методикою розрахунку:

$$\Delta\Phi\P_{\text{мб}}^{\text{в}} = \sum\Delta V_{\text{пп}} * \Delta K_{\text{пп}} + \sum\Delta V_{\text{пп}} * K_{\text{пп}} + \sum V_{\text{пп}} * \Delta K_{\text{пп}}, \quad (3),$$

де $\Delta\Phi\P_{\text{мб}}^{\text{в}}$ – відносне зростання фіскального простору місцевих бюджетів

$V_{\text{пп}}$ – вартість публічних послуг;

$K_{\text{пп}}$ – кількість публічних послуг.

Отже, загальні можливості зростання фіскального простору місцевих бюджетів можна представити наступною методикою їх розрахунку:

$$\begin{aligned} \Delta\Phi\P_{\text{мб}} = & \Delta\Phi\P_{\text{мб}}^{\text{а}} + \Delta\Phi\P_{\text{мб}}^{\text{в}} = \Delta\P\P_{\text{мб}} + \Delta\text{Н}_{\text{п}}\Pi_{\text{мб}} + \Delta\P\P_{\text{ок}} + \Delta\text{T} + \\ & + \Delta\text{З}_{\text{мб}} + \Delta\Phi_{\text{мб}} + \sum\Delta V_{\text{пп}} * \Delta K_{\text{пп}} + \sum\Delta V_{\text{пп}} * K_{\text{пп}} + \sum V_{\text{пп}} * \Delta K_{\text{пп}}, \end{aligned} \quad (4)$$

На рис. 1 наведена схематична інтерпретація взаємозв'язку фіскального простору місцевих бюджетів, бюджетного, податкового потенціалів, потенціалу неподаткових доходів, потенціалу отримання доходів від операцій з капіталом, а також можливостей абсолютного і відносного зростання фіскального простору місцевих бюджетів.

Відображений у наведеній схематичній інтерпретації також взаємозв'язок вертикальної і горизонтальної незбалансованості з фіскальним простором місцевих бюджетів, що зумовлює необхідність використання вертикального та горизонтального їх вирівнювання.

Вважаємо, методика оцінки фіскального простору місцевих бюджетів має включати розрахунок двох основних показників: показника загального фіскального простору місцевих бюджетів і показника внутрішнього фіскального простору окремого місцевого бюджету.

Загальний фіскальний простір місцевих бюджетів відображає достатність власного бюджетного потенціалу всіх місцевих бюджетів (полягає у зростанні податкових і неподаткових доходів, доходів від операцій з капіталом), а також у збільшенні трансфертів місцевим бюджетам, місцевих запозичень та обсягу фінансування всіх місцевих бюджетів. Внутрішній фіскальний простір місцевого бюджету показує відносне збільшення бюджетного потенціалу, яке залежить від ефективності і результативності витрат цього бюджету.

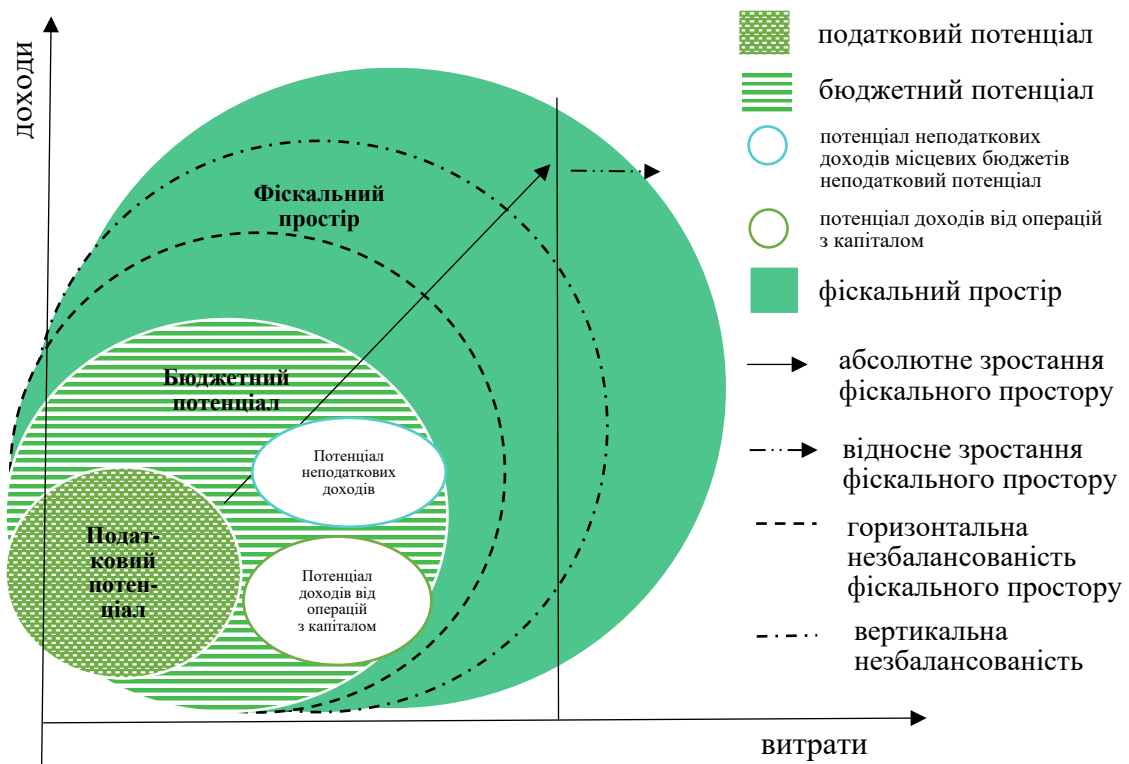


Рис. 1. Схематична інтерпретація концептуального підходу до зростання фінансового простору місцевих бюджетів

Джерело: розроблено автором

Загальний фінансовий простір місцевих бюджетів буде оптимальним, якщо середнє арифметичне співвідношення власних доходів місцевих бюджетів і витрат місцевих бюджетів, які здійснюються за рахунок цих доходів, дорівнює одиниці. Показник загального фінансового простору місцевих бюджетів можна представити наступною формулою:

$$ЗФП_{мб} = \frac{\sum_i^n \frac{ВД_{мб}}{В_{мб}}}{n} = 1 \quad (5)$$

де $ЗФП_{мб}$ – загальний фінансовий простір місцевих бюджетів;
 n – кількість місцевих бюджетів;

$ВД_{мб}$ – власні доходи i -го місцевого бюджету;

$В_{мб}$ – витрати i -го місцевого бюджету, які здійснюються за рахунок власних доходів.

Внутрішній фінансовий простір окремого місцевого бюджету відображає еластичність витрат бюджету відносно доходів цього бюджету, яка показує на скільки відсотків змінюються витрати бюджету при зміні його доходів на 1% та представлений наступною формулою:

$$ВФП_{іб} = E_{D(B)} = \frac{\Delta B_i}{B_i} : \frac{\Delta D_i}{D_i} = \frac{\Delta B_i}{\Delta D_i} * \frac{D_i}{B_i} > 1 \quad (6)$$

де $ВФП_{іб}$ – внутрішній фінансовий простір i -го місцевого бюджету;

$E_{d(v)}$ – еластичність доходів (витрат) i -го місцевого бюджету;

D_i – доходи i -го місцевого бюджету;

V_i – витрати i -го місцевого бюджету;

ΔV_i – зростання витрат i -го місцевого бюджету;

ΔD_i – зростання доходів i -го місцевого бюджету.

Отже, згідно наведеної методики оцінки, фіскальний простір місцевих бюджетів може збільшуватися не лише абсолютно, а й відносно – при зростанні витрат бюджету при незмінному рівні його доходів, або при зростанні темпів витрат бюджету, які випереджають темпи зростання його доходів. Якщо витрати нееластичні ($E_{d(v)} < 1$), то відносне зростання фіскального простору місцевих бюджетів відсутнє, а еластичність витрат ($E_{d(v)} > 1$), демонструє відносне зростання фіскального простору місцевих бюджетів.

Висновки. На основі узагальнення наявних наукових поглядів щодо економічного змісту та проблем формування фіскальної політики і оцінювання фіскального простору констатовано, що у світовій практиці концепція фіскального простору передбачає можливість збільшення такого простору на національному рівні, а не за допомогою внутрішньодержавного бюджетного регулювання.

Узагальнення теоретичних положень щодо формування фіскального простору територій дозволило визначити такі основні підходи до ідентифікації його сутності: як обсягу фінансових ресурсів, як середовища взаємодії між економічними суб'єктами та органами самоврядування, як сукупності економічних процесів в межах певної території. Сформульовано авторське визначення терміну «фіскальний простір місцевих бюджетів» як резерву додаткових фінансових ресурсів таких бюджетів, який може бути використаний органами місцевого самоврядування для виконання ними своїх повноважень за умов збереження фінансової стійкості місцевих бюджетів.

Представлено різні підходи до використання методик оцінки фіскального простору територій, які пов'язані з особливостями визначення факторів впливу на фіскальний простір. Аргументовано, що більшість відомих методів оцінки фіскального простору територій націлені на аналіз переважно ситуативних факторів та обмежуються лише його індикативними показниками.

Обґрунтовано, що наявні системи показників оцінки фіскального простору територій не сприяють комплексній оцінці впливу децентралізації на формування фіскального простору місцевих бюджетів. Запропоновано науково-методичні положення щодо оцінки фіскального простору місцевих бюджетів на основі системи показників, яка відображає як обсяги бюджетного потенціалу, трансфертів, можливості здійснення місцевих запозичень, так і врахування ефективності та результативності витрат бюджетів, а також їх

фінансування (надходження та витрати бюджету, пов'язані із зміною обсягу місцевого боргу, обсягів депозитів, кошти від приватизації комунального майна).

Визначено, що фіскальний простір місцевих бюджетів відрізняється від податкового і бюджетного потенціалів його можливістю не лише абсолютного (забезпечується зростанням податкових і неподаткових доходів бюджетів, збільшенням офіційних трансфертів місцевим бюджетам та місцевих запозичень), але і відносного (забезпечується ефективним і результативним використанням бюджетних витрат) зростання.

Обґрунтовано, що підвищення ефективності бюджетних витрат (кількісна зміна) є екстенсивним способом відносного зростання фіскального простору місцевих бюджетів, оскільки призводить до досягнення заданих результатів з використанням найменшого обсягу бюджетних коштів. Підвищення результативності бюджетних витрат (якісна зміна) є інтенсивним способом відносного зростання фіскального простору місцевих бюджетів, оскільки призводить до досягнення найкращого результату з використанням визначеного бюджетом обсягу коштів.

Запропоновано схематичну інтерпретацію концептуального підходу до зростання фіскального простору місцевих бюджетів, яка відображає взаємозв'язок фіскального простору місцевих бюджетів, бюджетного, податкового потенціалів, потенціалу неподаткових доходів, потенціалу отримання доходів від операцій з капіталом, а також можливостей абсолютного і відносного зростання фіскального простору місцевих бюджетів.

Сформовано методичні положення оцінки фіскального простору місцевих бюджетів які базуються на основі розрахунку двох показників: показника загального фіскального простору місцевих бюджетів і показника внутрішнього фіскального простору окремого місцевого бюджету. Обґрунтовано, що загальний фіскальний простір місцевих бюджетів відображає достатність власного бюджетного потенціалу всіх місцевих бюджетів (полягає у зростанні податкових і неподаткових доходів, доходів від операцій з капіталом), а також у збільшенні трансфертів місцевим бюджетам, місцевих запозичень та обсягу фінансування місцевих бюджетів. Внутрішній фіскальний простір місцевого бюджету показує відносне збільшення бюджетного потенціалу, яке залежить від ефективності і результативності витрат цього бюджету.

Список використаних джерел:

1. Національна рада з відновлення України від наслідків війни Проект Плану відновлення України. Матеріали робочої групи «Функціонування фінансової системи, її реформування та розвиток». 2022. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/recoveryrada/ua/functioning-of-the-financial-system.pdf>

2. Samuelson P.A. Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure. *Review of Economics and Statistics*. 1955. № 37. P. 350–356.
3. Бьюкенен Дж.М. Сочинения. Москва : Таурис Альфа, 1997. 560 с.
4. Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kullmer L. Die Öffentliche Finanzen in Theorie und Praxis. Tübingen : Mohr, 1994. Bd. 1. 287 s.
5. Arrow K.J. Equality in public expenditure. *Quarterly Journal of Economics*. 1971. P. 409–415.
6. Oates W. E. On the evolution of fiscal federalism: theory and institutions. *National Tax Journal*. Vol. 61. June 2008. P. 313–334.
7. Musgrave R. A. Economics of Fiscal Federalism. *Public Finance in a Democratic Society: Coll. Papers*. Vol. 2. Brighton, U.K. : Wheatsheaf Books Ltd., 1986. P. 33–41.
8. Tiebout C. A pure theory of local expenditures. *Journal of Political Economy*. 1956. № 64 (5). P. 416–424.
9. Луніна І. О., Білоусова О. С., Фролова Н. Б. Особливості формування фіскального простору у воєнний та поствоєнний періоди. *Економіка та держава*. 2022. № 4. С. 20–28.
10. By Igor Chugunov, Mykola Pasichniy, Valeriy Koroviy, Tetiana Kaneva, Andriy Nikitishin. Fiscal and Monetary Policy of Economic Development. *European Journal of Sustainable Development*. 2021. 10, 1, 42–52.
11. Пшик Б. І. Роль фіскального простору у забезпеченні інклюзивного розвитку регіону: теоретичний аспект. дослідження. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7869>
12. Heller P. Understanding Fiscal Space. IMF – Policy Discussion Paper. 2005. PDP/05/4. 19 p.
13. Fiscal Space: Policy Options for Financing Human Development [Roy, Rathin] on Amazon.com. shipping on qualifying offers. 2007.
14. Allen Schick Budgeting For Fiscal Space. Asian OECD Senior Budget Officials Meeting. Bangkok, Thailand, January 2008.
15. Єфименко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання : монографія. Київ : ДННУ Акад. фін. Управління, 2012. 332 с.
16. Тарангул Д. О., Хом'як М.С. Передумови та інструменти формування регіонального фіскального простору. *Економічний простір*. 2016. № 112. С. 87–99.
17. Затонацька Т., Ткаченко О. Теоретична сутність та особливості формування фіскального простору. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. 2016. № 3 (31). С. 119–125.
18. Heller P. Fiscal space – that this such and how it to receive? the Finance and development. 2009, June. P. 32.
19. Волковськнй Є. І., Котіна Г. М., Степура М. М. Бюджетний потенціал та потенціал бюджету території: методичні аспекти. *Проблеми економіки*. 2014. С. 357–362.
20. Pozhidaev D. Local Fiscal Space in Myanmar. United Nations Capital Development Fund Working Paper. 2014. № 4. URL: https://www.academia.edu/13276834/Local_Fiscal_Space_in_Myanmar
21. Цимбалюк І. Сутність та складники фіскального простору інклюзивного розвитку регіонів. *Підприємництво та інновації*. 2019. № 10. С. 166–171.
22. Тарангул Д. О., Хом'як М.С. Регіональний фіскальний простір та напрями його розширення. Теоретична та практична концептуалізація розвитку фінансово-кредитних механізмів в умовах нової соціально-економічної діяльності. Університет ДФС України, НДІ фіскальної політики. Ірпінь, 2017. С. 202–205.
23. Кузькін Є. Ю. Теоретико-методологічне забезпечення розширення фіскального простору місцевого самоврядування в умовах фінансової децентралізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 ; Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. Харків, 2019. 40 с.

24. Бондарук Т. Г. Проблеми та перспективи оцінки фіскального простору місцевих бюджетів в умовах децентралізації. *Ринок праці та зайнятість населення. Науково-практичний журнал*. 2020. № 1 (61). С. 55–64.
25. The IMFFSB Early Warning Exercise: Design and methodological toolkit. International Monetary Fund. 2010. 41 p. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2010/090110.pdf> (дата звернення: 14.04.2017).
26. Fiscal Sustainability Report 2012. *European Economy*. 2012. No. 8. 204 p. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2012/pdf/ee-2012-8_en.pdf
27. Bondaruk T. H., Bondaruk I. S., Dubyna M. V. Financial sustainability as a factor of forming fiscal space of local budgets. *Economies' Horizons*. 2020. № 2 (13). P. 4–16.
28. Уманський І. І. Стійкість державних фінансів в умовах євроінтеграційних процесів. *Фінанси України*. 2015. С. 9–28.
29. Єфименко Т. І. Перспективи реформування фіскального простору місцевих бюджетів. *Наукові праці НДФІ*. 2012. Випуск 3 (60). С. 20–33.
30. Pozhidaev D. Local Fiscal Space in Myanmar. United Nations Capital Development Fund Working Paper. 2014. № 4. URL: https://www.academia.edu/13276834/Local_Fiscal_Space_in_Myanmar
31. Волковськнй Є. І., Котіна Г. М., Степура М. М. Бюджетний потенціал та потенціал бюджету території: методичні аспекти. *Проблеми економіки*. 2014. С. 357–362.
32. Sultan K. M. Revenue potential, tax space, and tax gap: a comparative analysis. Policy Research working paper. 2014. No. WPS 6868. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/733431468038088702/Revenue-potential-tax-space-and-tax-gap-acomparative-analysis2014>
33. Хом'як М. Оцінка фіскального простору місцевих бюджетів у контексті розвитку регіонів України. *Світ фінансів*. 2017. № 1 (50). С. 69–81.
34. Robin K. Do Indian States have the Power to Devise their Own Policies? A Study on Fiscal Space. CSH Working Paper. 2013. No. 5686. 62 p.
35. Hulbert C. A. Vammalle C. Sub-national Perspective on Financing Investment for Growth I – Measuring Fiscal Space for Public Investment: Influences, Evolution and Perspectives. OECD Regional Development Working Papers. 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/5jz5j1qk8fhg-en>
36. Луніна І. О., Бондарук Т.Г. Публічні фінанси та міжбюджетні відносини : навч. посіб. Київ : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2019. 304 с.

Петруха С.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту в будівництві
Київського національного університету будівництва і архітектури*

Петруха Н.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту в будівництві
Київського національного університету будівництва і архітектури*

Демидьонук І.А.

*аспірант
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»*

Тарасенко М.І.

*аспірантка
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-2>

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ДОВОЄННЕ КООРДИНУВАННЯ СИСТЕМ ПРИЙНЯТТЯ КЛАСТЕРНИХ РІШЕНЬ

Анотація

Розглянуто теоретико-практичні питання формування передумов сталого розвитку сільських територій в умовах реалізації реформи децентралізації задля розроблення стратегії диверсифікованого розвитку сільських територій. Розкрито та обґрунтовано роль децентралізації влади в активізації впровадження сучасних принципів економічного реформування сільських територій. Висвітлено соціально-економічні аспекти розвитку сільських територій в умовах децентралізації, особливості організації життєдіяльності сільських територій та формування потенціалу для розвитку.

Ідентифіковано ризики та загрози соціально-економічного розвитку сільських територій. Окреслено основні проблемні питання, що можуть стримувати розвиток сільських територій на засадах сталості. Обґрунтовано шляхи забезпечення сталого розвитку сільських територій в Україні. Акцентовано увагу на тому, що для підвищення ефективності управління розвитку сільських територій необхідним є формування цілісного бачення відповідних заходів, чітких критеріїв їх оцінювання та прогнозування їх впливу на соціально-економічний розвиток територій.

Здійснено аналіз теоретичних підходів для визначення сутності та змісту поняття «сільські території». Запропоновано власне визначення

категорії «сільські території». Підтверджено, що дефініція «сільська територія» є багатоаспектною та розглядається по-різному. Зроблено висновки, що для забезпечення переходу розвитку сільських територій на засади сталості в умовах адміністративно-територіальної реформи та децентралізації владних повноважень визначальним є розроблення та вибір ефективної моделі із забезпечення сталого розвитку. Необхідність запровадження такої моделі полягає в її системності, врахуванні всіх чинників та важелів, що сприятимуть подальшому розвитку сільських територій, підвищення рівня добробуту мешканців громади.

Вступ. Сільські території мають значний природний, демографічний, економічний та історико-культурний потенціал і за умови його раціонального використання здатні внести вагомий вклад у вирішення ключових проблем соціально-економічного розвитку регіону. Організація розвитку сільських територій вимагає вдосконалення системи розподілу функцій та повноважень центральної і місцевої влади щодо управління розвитком сільських територій та побудови ефективних форм управління аграрним сектором.

Реформа децентралізації має безпосереднє відношення до розвитку та оптимального використання ресурсного потенціалу сільських територій. Децентралізація стала інструментом формування дієвої структури органів місцевого самоврядування з елементами гнучкості та відкритості, що сприяє посиленню ролі громад у прийнятті представницьких рішень.

Спроможність місцевих громад керувати власними справами та поглиблення співпраці між центральними та місцевими органами влади є передумовою для оперативнішого реагування на потреби і пріоритети мешканців окремої громади, врегулювання значного переліку економічних та соціальних питань (зокрема, формування нових робочих місць, забезпечення захисту довкілля).

Однак, органи місцевого самоврядування в сільських територіях зіштовхуються з рядом проблем (міграції населення через безробіття, обмежений доступ до соціальної та культурної інфраструктури), які посилюють процеси звуження та позбавлення можливостей задоволення соціальних та економічних потреб сільського населення, посилюють нерівності у доступі до соціальних благ. Саме тому важливого значення набуває дослідження впливу процесів децентралізації на фінансування потреб сільських територій.

Проблематика розвитку аграрного сектору, сільських територій та підвищення ефективності функціонування вітчизняного АПК залишається однією з найактуальніших тем дослідження, що обумовлено основними пріоритетами економічної політики України. Питання розвитку сільських територій досліджується в працях таких вітчизняних вчених, як: В. Борщевський, П. Гайдуцький, В. Геєць,

С. Гудзинський, В. Крупін, І. Куліш, П. Лисенко, І. Лукінов, М. Малік, В. Міщенко, О. Могильний, О. Онищенко, П. Саблук, М. Сахацький, В. Терещенко, В. Трегобчук, А. Третяк, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба, В. Якубів.

Роль органів державної влади та місцевого самоврядування у забезпеченні сталого розвитку сільських територій в умовах децентралізації владних повноважень, реалізації реформи міжбюджетних відносин – у центрі уваги вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів та практиків, серед яких, зокрема, вагомий внесок у формування національної регіональної політики та соціально-економічної політики на рівні органів місцевого самоврядування внесли такі вчені та практики як Г. Калетнік, А. Мазур, В. Бондаренко, В. Борщевський, В. Волошин, Я. Жаліло, О. Шевченко, В. Романова, А. Лелеченко, О. Васильєва, В. Куйбіда, М. Плотнікова, В. Россоха, Д. Одреш, Дж. Бекаттіні, М. Вільямс, В. Елснер, Г. Кергел, Б. Лյондваль, Ф. Малерба, М. Портер, М. Превезер, Т. Роеландт, С. Розенфельд, М. Стопер, М. Фельдман.

Беручи до уваги та враховуючи значний доробок вітчизняної економічної науки щодо розвитку сільських територій в умовах процесу децентралізації влади в Україні, місцевого розвитку і благоустрою окремих територіальних громад, визначення сутності та змісту поняття «сільські території», потребує подальшого поглибленого дослідження розкриття основних змін інституціонально-регуляторних полюсів та систем прийняття кластерних рішень щодо забезпечення сталого соціально-економічного розвитку сільських територій в умовах реформування адміністративно-територіального устрою України та міжбюджетних відносин на засадах децентралізації, а також розкриття змісту основних напрямів та тенденцій розвитку сільських територій в умовах адміністративно-територіальної реформи та децентралізації владних повноважень.

1. Глокальні координати стратегування сталого розвитку сільських територій в довоєнній інституціонально-регуляторній парадигмі

Трансформація економіки України обумовлює подальший розвиток сільських територій. Розвиток сільських територій наразі є одним із найважливіших викликів як для України, так і світової спільноти. «Цілі сталого розвитку» [58] (Ціль № 2 «Подолання голоду, досягнення продовольчої безпеки, поліпшення харчування і сприяння сталому розвитку сільського господарства» та № 3 «Забезпечення здорового способу життя та сприяння благополуччю для всіх у будь-якому віці»), ухвалені на період від 2015 до 2030 рр., визначають необхідність трансформації соціально-економічного устрою на сільських територіях.

Окрім того оскільки агропромисловий комплекс України, базовою складовою якого є сільське господарство, створює близько 18 % валової доданої вартості України [36] і є одним з основних бюджето-формувальних секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить у середньому 12 %, а у товарній структурі експорту – понад третину, це підсилює необхідність і важливість створення належних соціально-економічних умов комплексному розвитку сільських територій.

Україна – велика аграрна держава, площа орних земель якої дорівнює понад 25 % площі орних земель Європейського Союзу. Сільське господарство історично є одним з основних секторів економіки України, частка якого у ВВП країни у 2017 та 2018 рр. становила приблизно 10,1 %. Обсяг експорту сільськогосподарської та харчової продукції з 2012 по 2018 рр. зріс з 20 % до 40%, і цей сектор є основним джерелом надходження іноземної валюти. Ці умови роблять Україну унікальною з точки зору аграрного потенціалу [56].

У 2010 році Уряд України схвалив Концепцію Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [37]. Метою Концепції стійкого розвитку сільських територій стало з'ясування та аналіз ключових проблем їх розвитку, задіяння важелів соціально-економічного та управлінського характеру, спрямованих на досягнення якісно нового рівня розвитку села, який забезпечує комплексне вирішення економічних, соціальних та екологічних завдань, ефективну реалізацію соціального, природно-ресурсного та транскордонного потенціалу сільських територіальних громад з метою підвищення стандартів якості життя сільського населення. Концепцією було визначено цілі державної політики стійкого розвитку сільських територій України до 2020 року (рис. 1).

Розвиток сільських територій, підвищення ефективності формування та використання їх відтворювального потенціалу знаходиться в полі зору як вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, так і органів влади та управління. У цій сфері є ряд проблем і негативних тенденцій, які, як наслідок, знижують рівень добробуту мешканців громади – відносний рівень бідності становить 34 та 23 % сільських домогосподарств отримують дохід нижче прожиткового мінімуму.

До основних причин, що призвели до такого стану можна віднести:

- концентрацію господарської діяльності в приміських територіях і, як наслідок, зменшення можливостей розвитку сільських територій;
- продовження кризових явищ в агропромисловому секторі, «відтік» та нестача висококваліфікованих кадрів у сільській місцевості;
- нерозвиненість та зношеність соціальної та інженерної інфраструктури у сільських територіальних громадах;
- посилення деструктивних демографічних процесів, руйнування сформованої системи розселення, деградація земель.

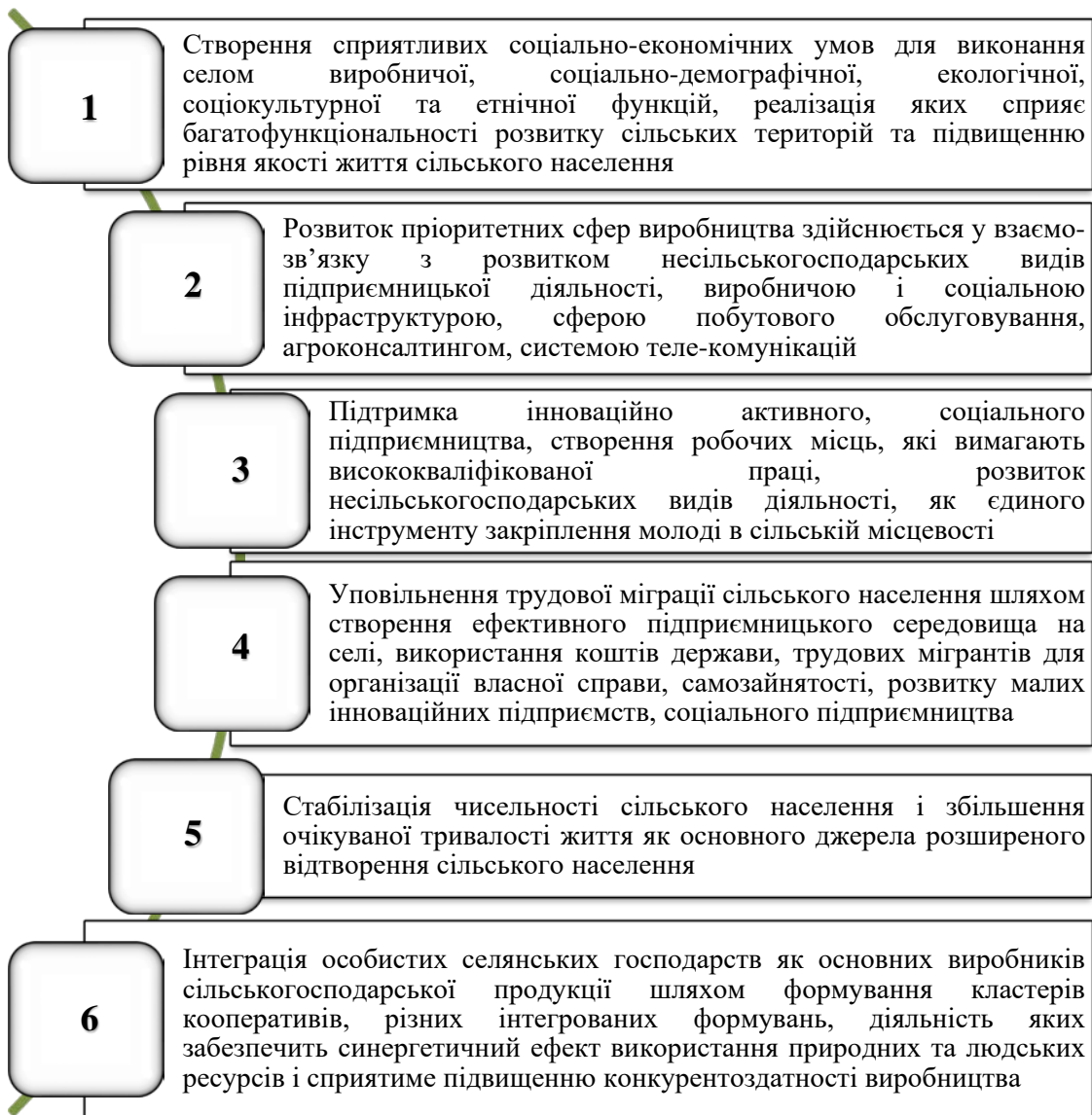


Рис. 1. Цілепокладання державної політики стійкого розвитку сільських територій України до 2020 р.

Джерело: [19–20; 37]

Сировинна зорієнтованість економіки, погіршення соціально-демографічної ситуації в селах, посилення монополізації аграрного ринку, тіньовий обіг земельних ресурсів спричиняють те, що більшість сільського населення не бере участі у розподілі і використанні матеріальної і фінансової основи місцевого самоврядування, що, як наслідок, створює конфлікт між бізнесом і сільськими (селищними) громадами і позбавляє останніх ключового джерела розвитку громади – доданої вартості і по суті перетворює їх у сировинного інвестора.

За останнє десятиліття виробництво сільськогосподарської продукції зросло, проте загальний рівень продуктивності аграрного сектору відстає від країн-партнерів. Хоча в сільському господарстві існує потенціал для підвищення урожайності, зокрема багаті природні

ресурси, таке підвищення лише частково зменшить розрив у створенні доданої вартості між Україною та країнами-партнерами. У зв'язку з низькою доданою вартістю в сільському господарстві, харчовій та переробній промисловості стримується зростання рівня експорту в грошовому еквіваленті, що спричинено переважно високою рентабельністю виробництва зернових та олійних культур і незначним обсягом залучення інвестицій у виробництво з вищою доданою вартістю, що пов'язано з невизначеністю введення в обіг земель сільськогосподарського призначення та наявністю несприятливого бізнес-клімату для інвесторів у аграрному секторі [41].

Питання створення належних умов для розвитку суб'єктів малого та середнього сільськогосподарського підприємництва, в т. ч. сімейних фермерських господарств є актуальним для України. На сьогодні в аграрному секторі економіки виробництвом сільськогосподарської продукції займаються як фізичні, так і юридичні особи, близько 49 тис. сільськогосподарських підприємств, а фермерські господарства є переважаючою організаційно-правовою формою господарювання в селах і їх частка у загальній чисельності сільськогосподарських підприємств складає 67,6 %. Крім фермерських господарств, сільськогосподарську продукцію виробляють 4 млн. особистих селянських господарств [19].

Станом на 1 жовтня 2020 року в Україні було зареєстровано 47,603 тис. фермерських господарств (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) [3]. Це на 178 одиниць більше, ніж на 1 липня 2020 року і на 1031 більше, ніж у 2019 році. Крім того, станом на 1 жовтня в Україні було зареєстровано 1003 сільськогосподарських виробничих кооперативи, що на 4 одиниці менше, ніж на аналогічну дату торік, та 1279 обслуговуючих – на 19 більше, ніж торік. Найбільша кількість фермерських господарств зосереджена в Дніпропетровській, Кіровоградській, Миколаївській, Запорізькій та Одеській областях, а найменша кількість фермерських господарств – у Рівненській, Івано-Франківській, Чернівецькій областях.

У загальному обсязі сільськогосподарського виробництва (в постійних цінах за 2020 рік) частка виробленої фермерськими господарствами продукції сільського господарства становила 8,7 %, у т. ч. продукції рослинництва – 11,3 %, продукції тваринництва – 2,0 %. В умовах конкуренції фермерські господарства орієнтуються на виробництво продукції, яка користується підвищеним попитом і є найбільш прибутковою, а саме у структурі товарної продукції рослинництва є зернові, зернобобові та технічні культури. В останні роки активно розвивається галузь садівництва та ягідництва. За даними Державної служби статистики України частка сільського, лісового та рибного господарства у валовій доданій вартості (основні ціни) у

2020 році склала 12,1 % (у 2019 році цей показник склав 8,4 %, а у 2015 році – 14,2 %) [60].

Станом на 2020 рік у сільському, лісовому та рибному господарствах в Україні зайнято 2,72 млн. осіб, що складає 17 % усього зайнятого населення. Майже півмільйона з них – наймані працівники. Такий показник зберігається на такому ж рівні впродовж останніх 5 років (табл. 1).

Таблиця 1

**Зайнятість населення України у сільському господарстві
у розрізі областей України*, тис. осіб**

Показники та області	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Усього зайнято	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4	16360,9	16578,3	15915,3
Сільське, лісове та рибне господарства	3091,4	2870,6	2866,5	2860,7	2937,6	3010,4	2721,2
Вінницька	204,7	207,9	205,8	203,7	215,0	225,6	200,5
Волинська	95,9	89,2	79,6	68,0	74,3	81,2	70,3
Дніпро-петровська	106,2	116,6	107,4	106,7	107,4	107,2	102,5
Донецька	208,2	65,2	63,6	62,9	64,1	65,9	60,6
Житомирська	76,8	75,1	73,6	74,8	77,0	76,9	67,6
Закарпатська	129,4	128,9	125,4	126,0	130,8	133,6	127,1
Запорізька	122,0	120,0	122,2	117,8	120,8	129,3	118,2
Івано-Франківська	155,3	159,9	160,1	162,1	168,0	169,5	154,3
Київська	48,4	49,3	47,2	48,8	48,5	48,5	43,7
Кіровоградська	108,6	109,4	103,4	106,0	109,0	114,4	98,7
Луганська	119,6	37,9	38,2	38,0	39,6	40,3	36,5
Львівська	189,2	184,0	191,5	191,5	194,8	191,8	176,0
Миколаївська	134,3	142,5	138,6	137,1	142,5	145,4	133,9
Одеська	163,5	167,9	165,9	158,6	163,2	165,2	148,9
Полтавська	120,6	119,8	120,6	125,9	125,6	129,9	117,2
Рівненська	84,8	86,1	85,5	80,9	85,9	88,4	78,4
Сумська	108,6	103,6	111,9	113,6	116,8	118,9	105,5
Тернопільська	130,0	126,8	132,9	118,4	128,4	137,1	124,1
Харківська	163,0	161,9	167,5	172,1	172,4	176,7	155,5
Херсонська	131,5	128,8	130,3	135,1	136,4	137,9	126,2
Хмельницька	138,1	133,3	137,0	144,2	146,7	150,1	134,7
Черкаська	140,0	144,0	147,2	145,0	146,3	149,8	132,9
Чернівецька	103,0	102,0	108,3	110,7	111,7	111,5	103,6
Чернігівська	106,0	107,0	99,2	108,3	107,9	110,7	99,6
м. Київ	3,6	3,5	3,6	4,5	4,5	4,6	4,7

* Без урахування тимчасово окупованої території у Донецькій та Луганській областях, Автономної Республіки Крим, м. Севастополя.

Джерело: [8]

В 11 регіонах у галузі зайнято понад чверть населення (Вінницька, Тернопільська, Херсонська, Івано-Франківська, Чернівецька, Миколаївська, Кіровоградська, Хмельницька, Черкаська, Закарпатська

та Чернігівська області). Натомість у Київській, Дніпропетровській та Донецькій областях частка зайнятих у сільському, лісовому та рибному господарствах складає менше 9 % (табл. 2).

Таблиця 2

Зайнятість населення України у сільському господарстві, 2020 р.

Показники та області	Усього зайнятого населення	У тому числі: сільське, лісове та рибне господарства	
	тис. осіб	тис. осіб	частка, %
Україна	15915,3	2721,2	17,1
Вінницька	634,9	200,5	31,6
Волинська	364,1	70,3	19,3
Дніпропетровська	1367,8	102,5	7,5
Донецька	713,7	60,6	8,5
Житомирська	489,3	67,6	13,8
Закарпатська	492,7	127,1	25,8
Запорізька	707,3	118,2	16,7
Івано-Франківська	548,8	154,3	28,1
Київська	755,7	43,7	5,8
Кіровоградська	362,0	98,7	27,3
Луганська	287,1	36,5	12,7
Львівська	1038,9	176,0	16,9
Миколаївська	479,7	133,9	27,9
Одеська	991,2	148,9	15,0
Полтавська	566,2	117,2	20,7
Рівненська	465,8	78,4	16,8
Сумська	459,9	105,5	22,9
Тернопільська	398,4	124,1	31,1
Харківська	1208,5	155,5	12,9
Херсонська	434,5	126,2	29,0
Хмельницька	505,0	134,7	26,7
Черкаська	504,5	132,9	26,3
Чернівецька	376,5	103,6	27,5
Чернігівська	411,3	99,6	24,2
м. Київ	1351,5	4,7	0,3

* Без урахування тимчасово окупованої території у Донецькій та Луганській областях, Автономної Республіки Крим, м. Севастополя.

Джерело: [8]

Понад 50 % продукції сільського господарства в Україні дають 10 регіонів: Вінницька, Дніпропетровська, Київська, Полтавська, Черкаська, Харківська, Хмельницька, Кіровоградська та Чернігівська області. Частка кожного з цих регіонів складає понад 4,5 %, а лідером впродовж 2014–2020 рр. стабільно залишається Вінницька область, частка якої у загальному обсязі продукції сільського господарства у 2020 році склала понад 8 % (з них понад 68 % – продукція рослинництва) [17].

Аграрно-сировинна модель економіки призводить до скорочення діяльності промисловості у сільській місцевості, закриття закладів освіти, охорони здоров'я та соціально-культурної сфери, люди втрачають робочі місця, знижується рівень життя населення. Як наслідок економічно активне населення змінює місце проживання та (або) місце роботи на користь міста або ж взагалі прямує за кордон. Державні заходи підтримки стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та конкуренції в аграрній сфері супроводжуються одночасною оптимізацією закладів освіти, охорони здоров'я та соціально-культурної сфери, що не відповідає інтересам сільського населення і суперечить концепції сталого розвитку сільських територій та в цілому стратегічному курсу економічного зростання України. Це свідчить про те, що потребує корегування підхід до розробки національної політики розвитку сільських територій: перехід від секторального управління розвитком територій до багатофункціональної моделі управління.

За останні 10 років сільська поселенська мережа України постійно скорочувалась і територіально звужувалась. У 2015 році вона була представлена 28 388 поселеннями (включаючи АР Крим). На тлі процесів депопуляції, що охопили сільські території країни з 1979 р. найбільшого скорочення поселенської мережі впродовж 1990–2015 рр. зазнали Київська, Полтавська, Харківська, Чернігівська та Сумська області, найменшого – Закарпатська, Івано-Франківська та Чернівецька. В п'яти областях України (Тернопільська, Рівненська, Івано-Франківська, Закарпатська та Чернівецька) сільське населення залишилось домінувати в загальній його структурі з вищими, на жаль, показниками захворюваності та смертності (порівняно з міським населенням) та відповідно нижчою тривалістю життя. Окрім того сільські поселення України нерівномірно розміщені по території країни, їх щільність досягає найвищих значень у Львівській, Тернопільській та Хмельницькій областях, найнижчих – у Херсонській та Луганській [13].

Впродовж 2010–2022 рр. спостерігалось скорочення середньої людності сільських поселень та зниження щільності сільського населення у всіх областях України (за винятком Закарпатської), хоча і різними темпами. Найвища інтенсивність знелюднення спостерігається на сільських територіях Чернігівської та Сумської областей. Основною причиною сучасної трансформації демопопеленської структури є депопуляція населення України, яка відбувається високими темпами в сільській місцевості. Впродовж 2010–2022 рр. населення України зменшилось на 10 %, тоді як сільське – на 14 %, що перевищує відповідні показники міст (зменшення на 8,2 %) [62–63]. Частка сільського населення за цей період зменшилась на 1,5 в.п. (табл. 3).

Динаміка чисельності населення України, 2010–2022 рр.

Станом на:	Тис. осіб			Питома вага сільського населення у загальній чисельності, %
	усе населення	міське	сільське	
01.01.2010	45782,6	31269,2	14513,4	31,7
01.01.2011	45778,5	31411,6	14336,9	31,3
01.01.2012	45633,6	31380,9	14252,8	31,2
01.01.2013	45553,0	31378,6	14174,4	31,1
01.01.2014	45426,2	31336,6	14089,6	31,0
01.01.2015	42929,3	29673,1	13256,2	30,9
01.01.2016	42760,5	29584,9	13175,6	30,8
01.01.2017	42584,5	29482,3	13102,2	30,8
01.01.2018	42386,4	29371,0	13015,4	30,7
01.01.2019	42153,2	29256,7	12896,5	30,6
01.01.2020	41732,8	28900,6	12832,2	30,7
01.01.2021	41588,4	28959,5	12628,8	30,4
01.01.2022	41167,3	28693,7	12473,6	30,3

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя. Розрахунки (оцінки) чисельності населення здійснено на основі наявних адміністративних даних щодо державної реєстрації народження і смерті та зміни реєстрації місця проживання.

Джерело: [19; 51; 54]

Впродовж останніх років деякі регіони наблизилися до демографічної кризи, найбільших втрат зазнають сільські території, оскільки нагальною є проблема обезлюднення таких територій. У 2018 році найвищі загальні коефіцієнти смертності мають Чернігівська (19,1) та Полтавська (16,8) області; найнижчі – м. Київ (11), Закарпатська (12,2) та Чернівецька (12,4) області. Висока смертність у регіонах (насамперед на сільських територіях) часто визначається важкодоступністю та низькою якістю послуг у сфері охорони здоров'я, недостатністю профілактичних заходів із запобігання смертності від серцево-судинних, онкологічних та інших захворювань, погіршенням екологічної ситуації [30]. За динамікою трансформаційних змін впродовж 1990–2020 рр. сільські демопопеленські структури областей можна об'єднати у декілька груп (табл. 4).

Окрім цього, в Україні зберігаються суттєві відмінності в основних показниках природного відтворення населення сільських і міських поселень. Рівень народжуваності у сільській місцевості вищий, ніж у містах (відповідний коефіцієнт становить 9,9 та 9,2 %), разом з тим основний вплив на формування природного руху сільського населення здійснює високий коефіцієнт смертності, який у 1,3 рази перевищує аналогічний показник для міст. Спостерігається поступове збільшення темпів природного убутку сільського населення, яке залишається доволі

високим у порівнянні з містами, обумовлюючи випереджальні темпи депопуляції сільського населення (табл. 5).

Таблиця 4

**Групи областей за динамікою трансформаційних змін
впродовж 1990–2020 рр.**

Назва групи	Характеристика групи	Області
Група 1	Велике зниження середньої людності сіл у діапазоні 18,1–39,6 % та значне зменшення їх загальної кількості на 1,9–6,5 %	Житомирська, Кіровоградська, Київська, Луганська, Полтавська, Сумська, Харківська, Чернігівська
Група 2	Суттєве скорочення середньої людності і невелике (0,2–0,1 %) зменшення поселенського потенціалу	Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Хмельницька
Група 3	Відносно рівномірне зменшення середньої людності поселень та їх кількості	Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська

Джерело: [3]

Таблиця 5

**Народжуваність, смертність та природний приріст (скорочення)
населення за типом поселень в Україні у 2010–2020 рр.
на 1000 осіб наявного населення**

Роки	Міські поселення			Сільська місцевість		
	кількість живонародж ень	кількість смертей	природний приріст, скорочення (–)	кількість живонарод- жень	кількість смертей	природний приріст, скорочення (–)
2010	10,4	13,7	–3,3	11,9	18,6	–6,7
2011	10,5	13,1	–2,6	12,1	17,7	–5,6
2012	10,9	13,1	–2,2	12,6	17,7	–5,1
2013	10,5	13,2	–2,7	12,3	17,7	–5,4
2014	10,2	13,2	–3,0	12,2	18,1	–5,9
2015	10,4	13,2	–2,8	11,3	18,0	–6,7
2016	10,0	13,2	–3,2	10,8	17,6	–6,8
2017	9,2	13,0	–3,8	9,9	17,3	–7,4
2018	8,5	13,4	–4,9	9,2	17,5	–8,3
2019	7,9	13,4	–5,5	8,5	17,2	–8,7
2020	7,5	14,8	–7,3	8,5	18,1	–9,6

Джерело: [3]

Отже, впродовж 2010–2020 рр. в Україні зростає частка сільських поселень із виснаженим соціально-демографічним потенціалом та обмеженими можливостями ведення продуктивної економічної

діяльності у сільських територіях. Хоча останні чотири роки мали негативне тенденційне забарвлення.

2. Онтогенез сільських територій в умовах децентралізації та регуляторної кластеризації

Діяльність сільської територіальної громади, як певного координатора суспільно значущої діяльності на рівні поселень, та інституціоналізація механізму збереження їхнього соціально-економічного потенціалу позитивно впливатимуть на розвиток сільських територій. Зміст розвитку сільських територій полягає у [59]: «...обов'язковій узгодженості економічного, екологічного та людського розвитку, щоб від покоління до покоління не знижувався рівень якості та безпеки життя людей, як і не погіршувався стан довкілля, і відбувався соціальний прогрес, який задовольняє потреби кожної людини». Децентралізація публічної влади створила нові можливості для місцевого самоврядування; сприятиме удосконаленню регіональної політики, здатності регіональних органів державної влади, органів місцевого самоврядування розширенню спектрів застосовуваних методів управління соціально-економічними процесами, активізації місцевого населення в пошуку шляхів залучення позабюджетних (альтернативних) коштів для забезпечення розвитку сільських територій.

Досліджуючи проблеми та перспективи розвитку сільських територій в умовах децентралізації, у першу чергу слід зазначити, що розвиток сільських територій – це спосіб господарювання у сільських територіях, який задовольняє соціальні, економічні та екологічні потреби сільського населення.

Роль децентралізації системи управління в процесах сталого соціально-економічного розвитку сільських територій є визначальною. Одним із головних завдань децентралізації системи управління стало подолання економічної роз'єднаності, дезінтеграційних процесів, асиметрій та диспропорцій розвитку сільських територій, під впливом яких опинилась їх значна частина через незбалансованість та нерегульованість взаємовідносин між державними органами влади та сільськими громадами. І як засвідчив світовий досвід успішна реалізація проектів територіального розвитку, що реалізують територіальні громади, має значний вплив на розвиток економіки регіону та загальну згуртованість. Отже, необхідним є посилення потенціалу територіальних громад України.

Децентралізація влади як частина політики регіонального розвитку держави є однією з визначальних програм реформ в Україні. Вона заклала основи вкорінення інституціональних змін та покращення якості життя громадян та є важливим для продовження галузевих реформ. Завдяки створенню нової системи розподілу влади між центральною та місцевою владою в Україні сьогодні створюється нова система

взаємовідносин між різними гілками влади та новий баланс взаємного контролю [7].

Інструментами багатофункціонального розвитку було визначено диверсифікацію і модернізацію сільської економіки задля пришвидшення структурних змін у сільському середовищі і відкриття простору для реалізації дедалі більше функцій несільсько-господарського призначення, розширення сфери прикладання інтелектуальної висококваліфікованої праці як головної умови закріплення молоді на селі, з якою пов'язується майбутнє села.

Особливості і характер змін інституціонально-регуляторних полюсів та систем прийняття кластерних рішень в умовах сучасних викликів у сільських територіях України є наслідком значної кількості суб'єктивних та об'єктивних аспектів. Розвиток сільських територій України супроводжується низкою складних тенденцій. Це вимагає пошуку нових шляхів удосконалення економічної політики і впровадження сучасних принципів економічного реформування сільських територій. Починаючи з 2014 року значимим трансформаційним рушієм, що визначає напрями соціально-економічного розвитку сільських територій, є децентралізація системи управління, оскільки ефективність управління та регулювання розвитку залежить від взаємодії між центральними державними органами виконавчої влади та місцевою владою, територіальними підрозділами центральних органів виконавчої влади та органами регіонального самоврядування, а також від оптимальної організації влади безпосередньо на рівні місцевого самоврядування.

Створення комфортного та безпечного середовища для життя людини в Україні – це стратегічна мета реформи децентралізації. В Україні реформу децентралізації розпочато у 2014 році з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування і територіальної організації влади [38], Законів України «Про співробітництво територіальних громад» [35], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [29] і змін до Бюджетного [25] і Податкового [27] кодексів – щодо фінансової децентралізації. Цей процес дозволив формувати із застосуванням положень Європейської хартії місцевого самоврядування [6] значний дієвий і спроможний інститут місцевого самоврядування на базовому рівні – об'єднані територіальні громади (ОТГ).

З метою прискорення проведення адміністративно-територіальної реформи та створення сприятливого нормативно-правового середовища для здійснення процесу децентралізації системи управління було прийнято Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [29]. У Законі визначено: «механізм рядку об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та надання державної підтримки об'єднаним територіальним громадам» [29]. Прийнятий Закон став основою для розробки «Методики формування спроможних

територіальних громад», у якій викладені практичні положення, що детально визначили процес об'єднання територіальних громад [31].

Реформа децентралізації має безпосередній вплив на розвиток та досягнення оптимального використання ресурсного потенціалу сільських територій, що підтверджує зміст концепції реформи. У Концепції реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України 1 квітня 2014 року [38] вагоме місце відведено проблематиці розвитку сільських територій (рис. 2).

Відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні децентралізація передбачає «...створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень... Органам місцевого самоврядування базового рівня надаються повноваження відповідно до їх кадрового, фінансового, інфраструктурного потенціалу та ресурсів на новій територіальній основі» [29].

У Концепції також зазначено, що: «...для оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою необхідно забезпечити:

- удосконалення системи залучення громадськості до розроблення управлінських рішень і контролю за їх реалізацією;

- визначення достатньої податкової бази, що дасть змогу забезпечити виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень з урахуванням об'єктивних критеріїв фінансування державою делегованих повноважень;

- утворення на кожному адміністративно-територіальному рівні представницьких органів місцевого самоврядування з власними виконавчими органами;

- ефективний державний контроль за дотриманням органами місцевого самоврядування вимог Конституції та законів України» [29].

23 січня 2019 року Кабінет Міністрів України затвердив План дій щодо реалізації концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної влади в Україні на період 2019–2021 рр. [34], який складався із семи основних завдань, серед яких: затвердження владою нової територіальної бази для діяльності в громаді; затвердження муніципалітетів усіх регіонів для максимального сприяння добровільному об'єднанню та належності; затвердження нової територіальної основи (моделювання адміністративно-територіального устрою).



Рис. 2. «Вузькі місця» розвитку сільських територій, які планувалось ефективно розв'язати шляхом реалізації реформи децентралізації

Джерело: побудовано на основі [29; 60; 62; 65; 68]

У системі центральних органів виконавчої влади України *Міністерство аграрної політики України* відповідальне за формування та реалізацію державної аграрної політики, державну політику у сферах сільського господарства та з питань продовольчої безпеки держави, охорони прав на сорти рослин, тваринництва, рослинництва, розвитку сільських територій, садівництва, виноградарства, виноробства, хмелярства, харчової і переробної промисловості, технічну політику у сфері агропромислового комплексу та машинобудування для агропромислового комплексу, сільського розвитку, розвитку фермерства, сільськогосподарської кооперації, сільськогосподарської

дорадчої діяльності, моніторингу та родючості ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення, насінництва та розсадництва [24].

Міністерство розвитку громад та територій України (Мінрегіон) здійснює відповідно до законодавства загальну координацію розвитку сільських територій, розробляє та забезпечує виконання за участю інших органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування програм розвитку сільських територій, розробляє та здійснює заходи, спрямовані на комплексний розвиток сільських територій, і вносить на розгляд Кабінету Міністрів України відповідні пропозиції, також проводить моніторинг стану забезпечення об'єктами соціальної інфраструктури сільських територій [24].

Мінрегіон впродовж періоду реалізації реформи децентралізації починаючи з 2016 року щороку проводив моніторинг [10] соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад за основними показниками їх соціально-економічного розвитку відповідно до наказу міністерства від 30.03.2016 № 75 «Про затвердження методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогностичних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади» [32].

Так, за підсумками 2019 року завдяки проведенню реформи децентралізації та запровадженню нових інструментів підтримки розвитку територій у більшості ОТГ зафіксовано зростання за основними показниками, що характеризують економічну та фінансову ефективність їх розвитку. Збільшення кількості підприємств малого та середнього бізнесу в 2019 році спостерігалось у більшості ОТГ Волинської, Івано-Франківської, Київської, Луганської, Львівської, Миколаївської, Рівненської, Херсонської, Хмельницької та Чернігівської областей. У той же час, у більшості ОТГ Вінницької, Донецької, Дніпропетровської, Житомирської, Закарпатської, Запорізької, Кіровоградської, Полтавської, Одеської, Сумської, Тернопільської, Харківської, Черкаської та Чернівецької областей у минулому році зафіксовано скорочення кількості підприємств малого та середнього бізнесу, порівняно з попереднім роком.

Також у 2019 році спостерігалось збільшення обсягів фінансування проектів регіонального розвитку, що реалізуються на територіях ОТГ Закарпатської, Івано-Франківської, Кіровоградської, Київської, Луганської, Миколаївської, Сумської областей та збільшення кількості таких проектів у ОТГ Вінницької, Волинської, Запорізької, Київської, Луганської, Миколаївської, Одеської, Херсонської, Черкаської та Чернігівської областей.

Загалом збільшення обсягів капітальних інвестицій у розрахунку на одну особу населення спостерігалось у більшості ОТГ Закарпатської, Івано-Франківської, Київської, Кіровоградської, Луганської, Миколаївської, Рівненської, Хмельницької та Чернігівської областей, а їх

зменшення зафіксовано у ОТГ Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Донецької, Житомирської, Запорізької, Львівської, Сумської, Харківської, Херсонської, Чернівецької та Черкаської областей.

Отже, децентралізація влади передбачає розширення повноважень сільських громад, а це у свою чергу сприятиме розвитку самоуправління, самоврядності (самоврядування) та посиленню відповідальності за результати соціально-економічної та екологічної діяльності, прозорості, відкритості при розробці та прийнятті рішень, а також залученню ресурсів громади для реалізації проєктів соціально-економічного розвитку сільської території. І для забезпечення стійкого розвитку сільських територій в умовах децентралізації влади невід'ємною складовою є активне залучення до процесу реалізації реформ усіх суб'єктів незалежно від їх наявного потенціалу.

З цього приводу Ю. Е. Губені та Ю. А. Коверко відзначають, що адміністративно-територіальна децентралізація суттєво змінює не лише ієрархію, побудову й принципи діяльності органів виконавчої влади і місцевого самоврядування на селі, але й суттєво впливає на підприємницьке середовище. У сільській місцевості під впливом децентралізації відбувається модифікація підприємницького середовища. Зміни підприємницького середовища охоплюють не лише реальні зміни «центральної точки» чи ринкових умов функціонування, вони впливають на економічні очікування сільського населення [2].

З початку реалізації на реформу децентралізації було покладено ряд очікувань та сподівань. Організація розвитку сільських територій вимагає вдосконалення системи розв'язання комплексу проблем у сферах розподілу функцій центральної і місцевої влади в моделі управління сільським регіоном розвитку місцевого самоврядування і громади села; побудови ефективних форм управління аграрним сектором; аналізу використання потенціалу розвитку сільських територій; пошуку методів стимулювання працівників; оптимізації використання земельних ресурсів; доступності соціальних послуг і об'єктів соціальної інфраструктури для всіх груп сільського населення; поширення й адаптації локального практичного досвіду [16; 20; 53].

Як відмічає В. С. Дієсперов, адміністративно-територіальна реформа має бути проведена за активної участі сільських громад при врахуванні можливостей, потреб та інтересів кожної. Громади мають одержати повноваження на розпорядження всією територією, яка в земельному обліку розділена між сільрадами. Влада органу місцевого самоврядування має поширитися на всі господарюючі суб'єкти, підприємства та організації, що на його території. Сільська громада має мати на своїй території підприємство, яке стане економічною базою її економіки. Орієнтиром реформування сільської економіки буде організація комунальних підприємств громад із диверсифікованою виробничою й обслуговуючою діяльністю [5].

Необхідність укрупнення районів і громад, а також перерозподіл повноважень були зумовлені роздрібненістю та нечисленністю більшості територіальних громад, що призводило до їх фінансової неспроможності, відсутності резервів і ресурсів для власного економічного розвитку. Громади не мали повноважень і фінансових можливостей розв'язувати нагальні проблеми, а мешканці були позбавлені доступу до мінімально необхідних соціальних та адміністративних послуг, зокрема це очевидно в системі управління, в галузі освіти та охорони здоров'я.

В умовах процесу децентралізації влади з'явилися нові можливості побудови ефективної системи територіальної організації влади, яка базується на принципах субсидіарності, повсюдності і фінансовій самодостатності та перспективи розвитку сільських територій, які проявляються в організації створення у громадах доступних соціальних послуг, адаптації та побудові ефективної форми розвитку аграрного сектору, об'єктів житлово-комунальної, соціальної інфраструктур для всіх груп сільського населення.

Здійснення адміністративно-територіальної реформи, децентралізації влади, бюджетної децентралізації, отримання більших фінансово-економічних повноважень кожна новостворена (об'єднана) територіальна громада постає перед завданням визначення свого подальшого розвитку, пошуку шляхів забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, створення для мешканців території комфортного і безпечного середовища для життя та праці, забезпечити залучення як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій, а також гарантування отримання від цих інвестицій фінансових здобутків.

Специфічні умови природного та соціального середовища сільських територій, виникнення яких супроводжується впливом ідеологічних, політичних, соціальних та економічних факторів на макро- й мікрорівні характеризуються нестабільністю, зростаючою асиметрією і диспропорцією розвитку [22]. Вирішення таких проблем потребує певних соціально-економічних та адміністративних впливів для управління розвиваючою сукупністю.

Основна мета багатофункціонального сільського розвитку – підвищити зв'язок і зменшити конкуренцію [68]. Посилення інтеграційних процесів у світовому економічному та політичному просторі визначається вектором економічного розвитку регіонів. Збалансована внутрішня та зовнішня політика в соціально-економічній сфері, в свою чергу [22; 61], сприяє реалізації внутрішнього потенціалу та збільшенню стійких переваг також у межах місцевої економіки.

Державна регіональна політика складається із стратегічних заходів, засобів, механізмів, інструментів та координованих дій органів державної влади та місцевого самоврядування з метою забезпечення розвитку держави в цілому та сталого збалансованого розвитку її

регіонів. Відповідно до поставлених цілей, державна регіональна політика сприяє створенню повноцінного життєвого середовища для населення в усіх регіонах України [12; 19], впливає на гарантію просторової єдності держави та сталого збалансованого розвитку її регіонів [64].

У 2015 році Уряд схвалив Концепцію розвитку сільських територій [39]. Реалізація Концепції розрахована на період до 2025 року і визначено три варіанти розвитку сільських територій (рис. 3).



Рис. 3. Варіанти розвитку сільських територій відповідно до Концепції розвитку сільських територій до 2025 р.

Джерело: [39; 65]

Очікуваними результатами реалізації Концепції розвитку сільських територій [39] визначено досягнення таких цілей:

- збільшення кількості сільського населення та зниження коефіцієнта смертності сільського населення до відповідного показника у містах – 13,1 особи на 1000 мешканців;
- підвищення рівня оплати праці в сільському господарстві;
- збільшення кількості робочих місць на селі до 1 млн;
- збільшення кількості зайнятого сільського населення у 1,5 рази;
- збільшення частки доходів сільських домогосподарств від провадження підприємницької діяльності та самозайнятості до 15 %;

– збільшення частки органічних сертифікованих сільськогосподарських угідь до 7 %, із них ріллі – до 5 %.

У Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 року, яку схвалив Уряд 30 грудня 2015 року [36], вагоме місце відводиться розвитку сільських територій і відзначається, що розвиток активізує стимулювання диверсифікації аграрного сектору економіки. У цій же Концепції зазначається, що у державах ЄС рівень підтримки за відповідною методикою Організації економічного співробітництва та розвитку становить до 20 % вартості випуску продукції сільського господарства, на 2014–2020 рр. передбачається 408 млрд. євро. Спільна сільськогосподарська політика – головний інструмент політики аграрної підтримки ЄС, який складається з двох компонентів: підтримка ринків та прямі виплати і заходи з розвитку сільських територій (вдосконалення фермерських структур, модернізація сільського господарства, агроекологічні заходи, якість життя на селі) [19–20; 36; 66].

Щодо фермерських структур у 2017 р. Уряд схвалив Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 рр. [40], в які накреслено основні перспективи розвитку сільськогосподарської кооперації на програмних засадах зокрема, просування продукції членів сільськогосподарських кооперативів у ланцюжку від виробництва до кінцевого споживача, створюючи конкуренцію посередницьким структурам, і виходу на привабливіші ринки, зокрема міжнародні; формування партій сільськогосподарської продукції належного обсягу та якості; забезпечення технологічного процесу виробництва, просування продукції на ринок; підвищення рівня зайнятості шляхом розвитку трудомістких галузей сільського господарства; створення нових робочих місць на селі, зокрема через стимулювання сільськогосподарської кооперації; збільшення кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, заснованих фермерськими господарствами самостійно або спільно із членами особистих селянських господарств, на 40–50 одиниць.

Фермерські господарства, сільськогосподарська кооперація, а також кластери є перспективною формою створення доданої вартості. Формування просторової мережі ланцюгів доданої вартості забезпечить відтворення агропродовольчого потенціалу та сприятиме соціально-економічному розвитку сільських територій.

Для впровадження змін у сільських територіях необхідно забезпечити ефективне самоврядування, націлене на отримання результатів, розробити перспективний план розвитку громади. Наповнення перспективного плану розвитку сільських територій має базуватися на поєднанні пріоритетних цілей, завдань, механізмів та інструментів його реалізації, що структуровані і збалансовані між різними секторами: аграрним, інвестиційним, бюджетним, податковим, митним, соціальним,

пенсійним, демографічним, екологічним, земельним, містобудівельним, інформаційним, кадровим. Здійснення децентралізації, зокрема бюджетної, надає можливість кожній територіальній громаді бути більше фінансово самостійною, розробляти власну програму розвитку, залучати кошти інвесторів, бюджетні кошти. План забезпечення сталого розвитку сільських територій залежить від індивідуальності окремо взятої території, а отже перелік та зміст компонентів перспективного плану розвитку сільських територій може відрізнятися, плани розвитку можуть бути коротко-, середньо- та довгостроковими.

Окрім того розроблені, затверджені та прийняті до виконання цільові та міжгалузеві програми, проекти розвитку на основі конкурентних переваг, що здійснюються та корегуються в єдиній плановій системі, мають забезпечити вирішення таких завдань [9; 18; 19–21; 50; 67–68]:

- сформувати сталий розвиток території та якісне життя населення;
- сформувати сучасний імідж (здійснити промоцію) території, відкритої для міжрегіональної і міжнародної співпраці;
- об'єднати діяльність і забезпечити концентрацію зусиль місцевих органів влади, населення, підприємців на ключових пріоритетах, що забезпечують даній території прогрес і процвітання в майбутньому.

3. Регуляторно-інституціональна модельність сталого розвитку сільської території в обличчі воєнної та поствоєнної соціально-економічної нормальності

Компоненти, що визначають розвиток сільських територій, мають розроблятися у конструктивному діалозі бізнесу, влади і громадянських інститутів та активних мешканців. За такої умови вони матимуть можливість бути реалізованими на території територіальної громади. Виходячи з мети та змісту системи забезпечення сталого розвитку сільської території, є цілком доцільним її постійне оновлення, зміна пріоритетних напрямів відповідно до поточної ситуації. Разом з тим стратегічна мета щодо забезпечення сталого розвитку сільської території має залишатися незмінною.

Доречною є позиція В. Россохи та М. Плотнікової [49], які акцентують увагу на тому, що «...у межах існуючої системи й технологій державного управління «зверху-вниз» стало практично неможливим забезпечення належних умов праці й проживання людей у сільських поселеннях. Система державного і громадського управління мала формуватися на засадах децентралізації, розширення повноважень самоврядування, відпрацювання організаційно-економічного механізму макроекономічного попиту, територіально-самоврядного й галузевого управління комплексним розвитком регіону».

В основі функціонування системи із забезпечення сталого розвитку сільських територій лежить системний аналіз, за якого будь-який її компонент розглядається як системна сукупність взаємопов'язаних

елементів у зовнішньому і внутрішньому середовищі. В. Г. Підвисоцький та К. Ткачук у своєму дослідженні [21] звертають увагу на те, що під час розроблення цільових, міжгалузевих, секторальних програм розвитку, а також інвестиційних та бізнес-проектів як основних компонентів планової системи слід провести ряд підготовчих дій (рис. 4).

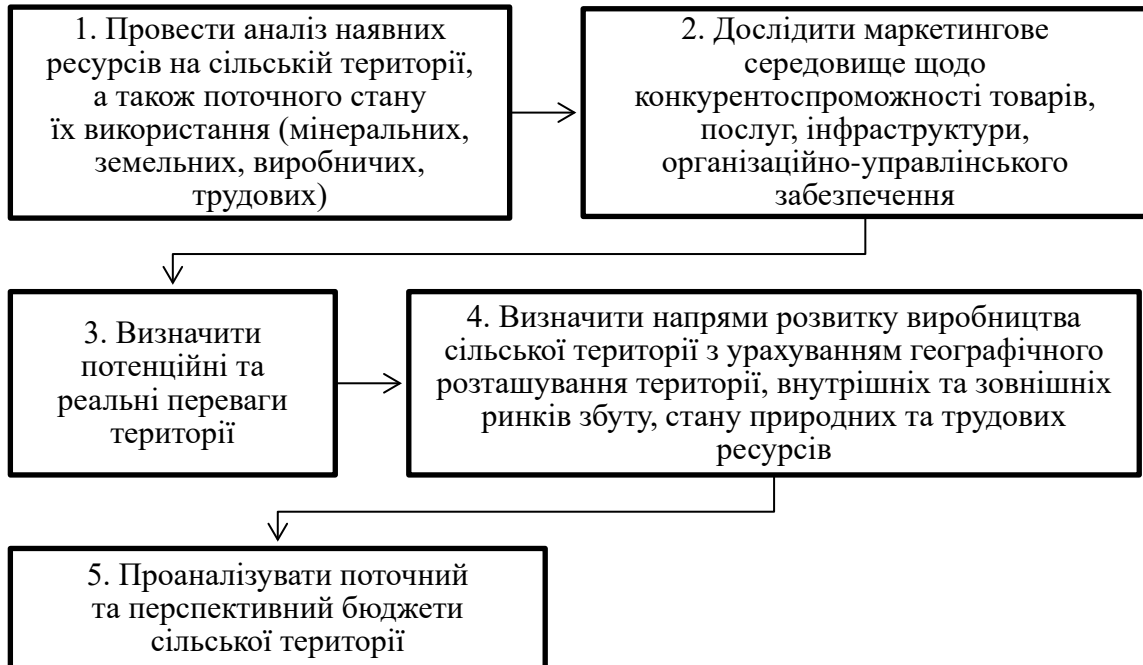


Рис. 4. Основні компоненти забезпечення сталого розвитку сільської території

Джерело: [21]

Очікувані результати функціонування планової системи із забезпечення сталого розвитку сільської території такі:

- поліпшення соціальних стандартів якості життя громадян території;
- поліпшення демографічного стану сільської території;
- створення системи ефективної взаємодії органів представницької та виконавчої влади;
- поліпшення організації надання населенню адміністративних послуг;
- створення сприятливого бізнес-середовища;
- підвищення рівня доходів мешканців сільської території;
- функціонування програм зі збереження довкілля, поліпшення екологічного стану сільської території;
- створення нових високотехнологічних виробничих потужностей та робочих місць;
- збільшення надходжень до бюджету території;
- підвищення ефективності використання бюджету території;
- підвищення конкурентоспроможності підприємств та економіки території у цілому;

– створення ефективної системи управління соціально-економічними процесами розвитку сільської території на довгострокову перспективу.

Також доцільно звернути увагу і на те, що поряд із сильними сторонами та можливостями у кожній сільській території є свої обмежувальні та негативні чинники, які необхідно враховувати повною мірою, тому що вони здатні знизити результативність запланованих цілей сталого розвитку території (рис. 5). Такі обмеження і негативні чинники досить суттєво впливають на можливості сталого розвитку такої сільської території, а тому мають обов'язково бути враховані під час розроблення планової системи забезпечення сталого розвитку.

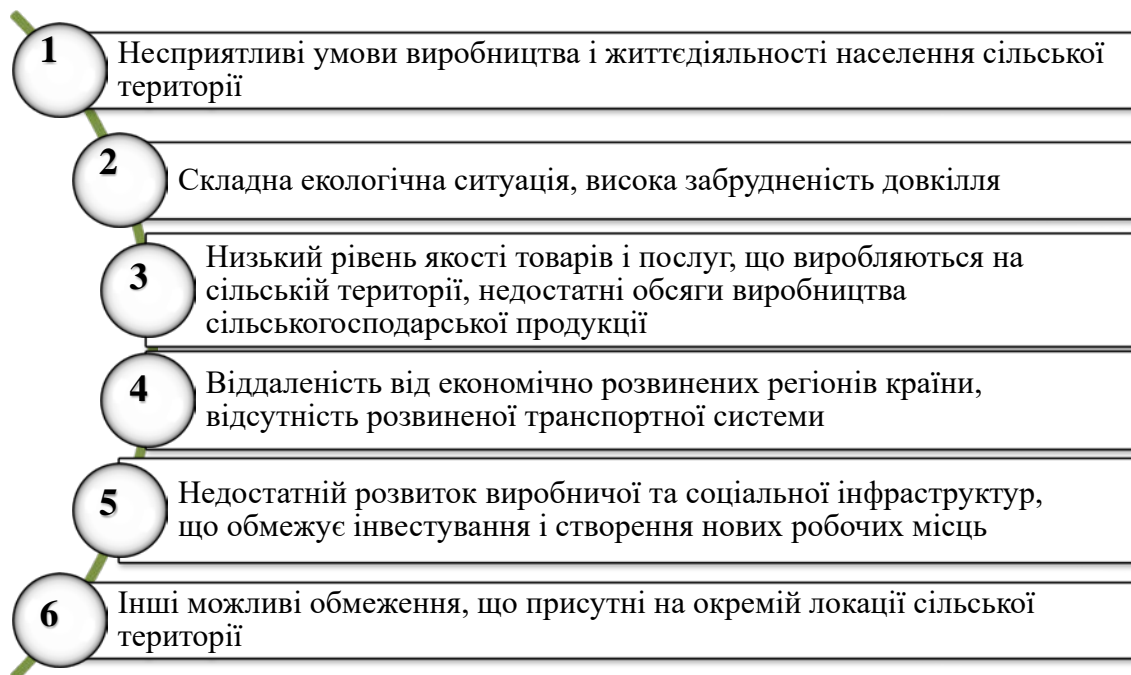


Рис. 5. Обмежувальні та негативні чинники, які здатні знизити результативність запланованих компонентів сталого розвитку сільської території

Джерело: сформовано авторами

С. А. Харчук [57] відзначає, що ключовими в розвитку сільських територій має стати розвиток локального лідерства та «виращування» лідерів із сільських громадян, а також інтеграція нових знань для сільського населення. Тобто мають використовуватися інноваційні підходи в інституційному та соціальному розвитку. Такі підходи, на переконання С. А. Харчук, мають призвести до виникнення соціальних мереж, становлення соціального капіталу сільських територій та подолання соціальної ізоляції сільської території. Також важливим є вирішення інфраструктурних проблем, головною з яких є розвиток інформаційної інфраструктури, тобто стовідсоткове забезпечення сільських територій сучасним швидкісним доступом до мережі Інтернет та 3G-комунікаціями, які нададуть можливість повною мірою використовувати сучасні інноваційні технологічні розробки. Також

автор наголошує на тому, що сільські території мають інтегруватися в урбанізовану систему, якщо хочуть залучити до себе зовнішні інвестиційні ресурси. При цьому має працювати підхід знизу вгору, коли люди самі розробляють свої програми розвитку, їх реалізують, а фінансування здійснюється на основі фандрайзингу.

І. Р. Залуцький звертає увагу на те, що формування передумов сталого розвитку сільських територій доцільно здійснювати з позиції системної євроінтеграційної модернізації всієї вітчизняної політики щодо розвитку сільських територій на основі усунення суперечностей, упорядкування та адаптації чинного законодавства України у сфері розвитку сільських територій до ключових пріоритетів сталого розвитку; уніфікації та інституційного забезпечення національної політики розвитку сільських територій до стандартів країн-членів ЄС [9].

П. І. Гайдуцький та П. Т. Саблук планування розвитку сільських територій нерозривно пов'язують із перспективами розвитку сільського господарства як агропродовольчого сектору економіки [1]. На думку Б. Я. Панасюка, відродження сільських територій є можливим за умови виведення сільського господарства зі скрутного становища, відновлення його виробничої бази, кооперації сільськогосподарського виробництва з переробною промисловістю і торгівлею, розвитку агропідприємств [18].

Т. П. Кальна-Дубінюк та М. В. Бесчастна відзначають, що соціальне партнерство в сільській місцевості є взаємовигідною взаємодією органів місцевого самоврядування, бізнесових структур і громадських об'єднань, спрямована на вирішення соціальних питань у сільській місцевості з метою поліпшення якості життя й забезпечення розвитку соціальних відносин, що здійснюється в межах чинного законодавства [11].

Поряд із соціальним, економічне партнерство, на думку М. Й. Маліка та Л. В. Забуранної, є безальтернативною умовою впровадження моделі розвитку сільських територій з інтеграційною багатокладністю, в якій мають одержати розвиток та всебічну державну підтримку: спільна діяльність селянських господарств на засадах кооперування: товариства зі спільного використання техніки й обробітку землі, громадські пасовища, череди, винокурні, маркетингові групи, спілки землевласників-орендодавців; комунальне і мале приватне підприємництво з надання агровиробничих послуг селянським господарствам населення: кормовиробництво, млини, забійні пункти, молочарні, надання агротехнічних, ветеринарних, торговельних, дорадчих та інших послуг; кооперативне підприємництво: підприємства споживчої, обслуговуючої, виробничої кооперації; агропродуктові й територіальні самоврядні (кластерні) об'єднання (районні, міжрайонні, регіональні) [15] (рис. 6).

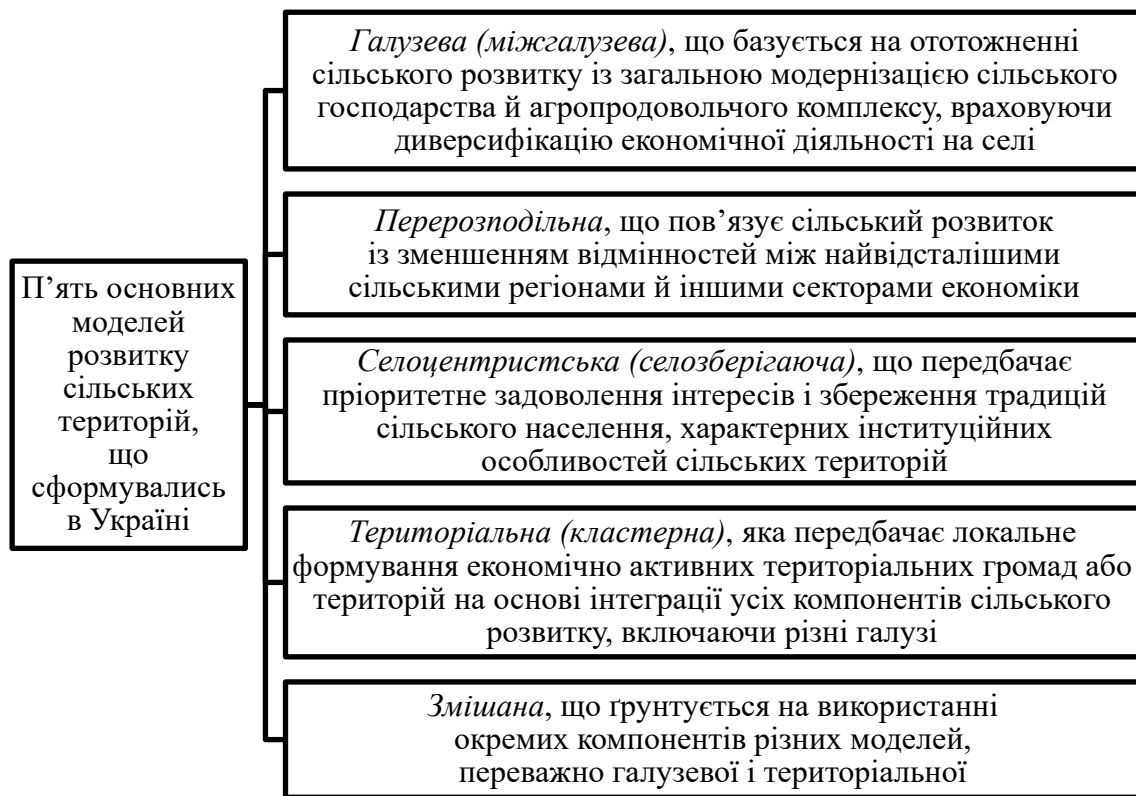


Рис. 6. П'ять основних моделей розвитку сільських територій, що сформувались в Україні, за версією Ю. О. Лупенко

Джерело: [14]

Євроінтеграційний вектор розвитку України обумовлює співробітництво з Європейським Союзом зокрема і щодо розвитку сільського господарства та сільських територій. Так, *Угода про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом* [55] визначає, що сторони співробітничать з метою сприяння розвитку сільського господарства та сільських територій. Співробітництво щодо розвитку сільського господарства та сільських територій включає охоплює ряд сфер, серед яких зокрема такі:

- сприяння взаємному розумінню політик у сфері сільського господарства та розвитку сільських територій;
- посилення адміністративних спроможностей на центральному та місцевому рівнях щодо планування, оцінки та реалізації політики;
- заохочення сучасного та сталого сільськогосподарського виробництва, з урахуванням необхідності захисту довкілля і тварин;
- обмін знаннями та найкращими практиками щодо політики розвитку сільських територій з метою сприяння економічному добробуту сільських громад;
- покращення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі та ефективності і прозорості ринків, а також умов для інвестування.

Державна фінансова підтримка сільгосптоваровиробників є одним із інструментів розвитку сільських територій. Закон України № 1877-IV

[28], прийнятий 24 червня 2004 р., визначає основи державної політики у бюджетній, кредитній, ціновій, регуляторній та інших сферах державного управління щодо стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвитку аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки населення.

У 2020 р. Україна уклала Угоди з ЄС про Підтримку ЄС для розвитку сільського господарства та малих фермерських господарств в Україні [56] з обсягом фінансування у 25 млн. євро. Програма повністю узгоджується з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС і є другою частиною комплексної програми, яка має на меті сприяти розвитку більш інклюзивного та конкурентоспроможного аграрного сектору, орієнтованого на зростання та сталий розвиток малих і середніх фермерських господарств та малих і середніх підприємств, сприяючи тим самим боротьбі проти зuboжіння та депопуляції сільських територій України і спрямована на три основні сфери (рис. 7).

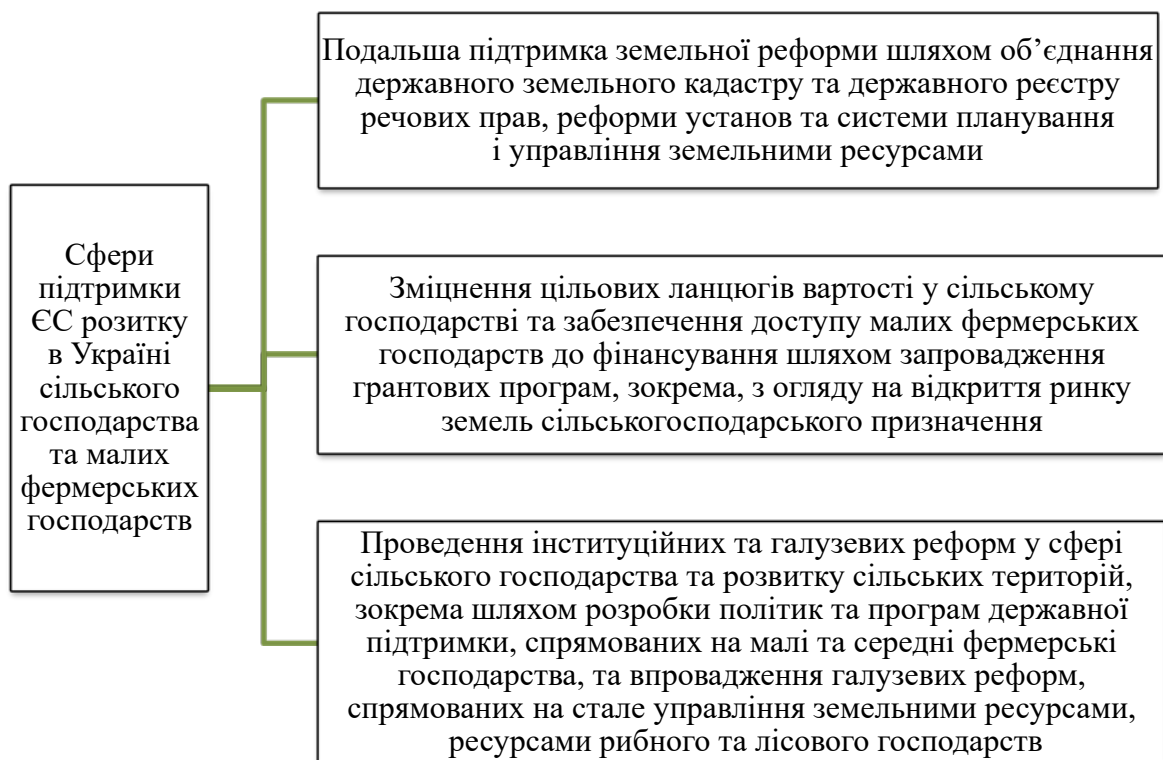


Рис. 7. Сфери підтримки ЄС розвитку в Україні сільського господарства та малих фермерських господарств відповідно до Угоди з ЄС

Джерело: [56]

Перша частина програми, що фінансується в рамках Щорічної програми дій на 2019 рік для України, зосереджена на зміцненні інституцій, підтримці земельної реформи та розвитку ланцюгів створення вартості. Ця частина фінансово доповнюватиме програму в усіх розглянутих сферах, а також буде спрямована на розширення доступу малих фермерських господарств до кредитів, особливо в рамках

земельної реформи. Окрім вирішення проблем, характерних для малих фермерських господарств та сільських малих і середніх підприємств, програма також сприятиме підвищенню обізнаності про допомогу ЄС у сільській місцевості, яка сприймалася як занадто орієнтованою на Київ, а також сприятиме просуванню перших географічних зазначень для українських продовольчих товарів [56].

У серпні 2020 р. Уряд затвердив Державну стратегію регіонального розвитку до 2027 р. [4] в якій серед іншого визначені завдання і щодо розвитку сільських України, зокрема такі:

- запровадження підтримки інтегрованих проєктів розвитку сільських територій, обов'язковою складовою яких є забезпечення сільських населених пунктів водопостачанням та водовідведенням;

- стимулювання розвитку інформаційно-комунікаційних технологій на сільських територіях: забезпечення покриття 100 % сільських територій фіксованим широкосмуговим доступом до Інтернету та 95 % населення мобільним Інтернетом для можливості формування нових міжрегіональних зв'язків;

- сприяння розвитку різних форм кооперації, фермерства, забезпечення доступності ринків збуту для малих та середніх виробників сільськогосподарської продукції, інфраструктури для зберігання сільськогосподарської продукції; запровадження нових технологій та обладнання для переробки сільськогосподарської сировини;

- стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва на сільських територіях, насамперед віддалених та з низькою щільністю населення, шляхом використання фінансових, методичних та організаційних інструментів, поліпшення комунікації між сільськими підприємцями та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування;

- сприяння розвитку туристичної інфраструктури на сільських територіях;

- поліпшення медичного обслуговування мешканців сільських територій: запровадження практики диспансерних оглядів для мешканців сільських територій, у т. ч. із застосуванням мобільних пунктів, оснащених необхідним обладнанням;

- створення умов для стимулювання переселення на сільські території мешканців міст, що планують розпочати провадження підприємницької діяльності;

- поліпшення умов транспортної доступності сільських населених пунктів до адміністративних центрів територіальних громад та найближчих міст з населенням понад 50 тис. осіб;

- приведення насамперед у належний стан автомобільних доріг, якими здійснюється довозення учнів до опорних закладів загальної середньої освіти, а також громадян до закладів охорони здоров'я.

Серед законодавчих ініціатив щодо забезпечення подальшого розвитку сільських територій, зокрема є такі проєкти законів України:

– «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві» № 3205 від 12.03.2020 [45].

– «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві» № 3205-1 від 13.03.2020 [46].

– «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві» № 3205-2 від 25.05.2020 [47].

– «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо створення гарантій сталого розвитку сільських територій» № 3212 від 13.03.2020 [42];

– «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо створення Фонду розвитку сільських територій» № 5584 від 28.05.2021 [43].

– «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо створення та функціонування Фонду розвитку сільських територій» № 5584-1 від 15.06.2021 [44].

3 березня 2021 року Уряд України оновив стратегічні пріоритети розвитку України, ухваливши *Національну економічну стратегію України до 2030 р.* [33]. Така Стратегія передбачає і стратегічний курс політики у сфері розвитку агропромислового сектору, що включає підтримку та розвиток сільських територій шляхом:

– підтримки сільського розвитку та збереження традиційного способу життя у сільській місцевості, підвищення добробуту сільського населення, саморозвитку та самореалізації сільського населення;

– диверсифікації сільської економіки, створення умов для розвитку бізнесу, розвитку сільського зеленого туризму;

– сприяння забезпеченню сільських мешканців соціальними, культурно-освітніми, побутовими послугами та об'єктами соціальної інфраструктури;

– створення Фонду розвитку сільських територій.

У 2021 році Президент України в інтерв'ю українським телеканалам у межах Всеукраїнського форуму «Україна 30. Культура, медіа, туризм» [48] зазначив, що для відродження українського села насамперед необхідно подбати про робочі місця та відновлення інфраструктури в сільській місцевості, і у цьому напрямку вже розпочалася робота – це програма «Нове село». Президент повідомив, що в рамках такої програми вже готується 1600 інфраструктурних проєктів у кожне село і програма розрахована на 9-10 років. Заплановано, що у найближчі 3,5-4 роки буде реалізовано 500–600 інфраструктурних проєктів.

Наприклад, перший досвід з відновлення життя в селах влада отримала поблизу контрольних пунктів в'їзду-виїзду на лінії розмежування у Щасті, Новотроїцькому, Станиці Луганській. Там було організовано роботу центрів адміністративних послуг, банківських та поштових відділень, магазинів, аптек, і люди, серед іншого з сусідніх

сіл, їх активно відвідують. Окрім цього, для сіл розробляються економічні програми, програми з розвитку АПК, пов'язані з малими фермерськими господарствами та їхньою підтримкою, програма розвитку тваринництва.

Зокрема, пілотний проєкт «Нове село» запустили у Шульгинській громаді [52]. Для місцевих мешканців побудували сервісний та освітній центри, аптечний пункт, супермаркет та відділення пошти. Поруч також сучасний дитячий майданчик та літній кінотеатр. Модульне містечко побудували аби покращити для мешканців громади доступ до послуг з оформлення документів. Раніше мешканцям доводилося їздити до районного центру, за 30 км.

Окрім цього 7 квітня 2021 р. Уряд розширив напрями бюджетної програми з надання державної фінансової підтримки для сільськогосподарських товаровиробників, прийнявши відповідну постанову Кабінет Міністрів [26], зокрема доповнено такими напрямками як:

- державна підтримка страхування сільськогосподарської продукції;
- відшкодування втрат від пошкодження посівів сільськогосподарських культур внаслідок надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру;
- державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, які використовують меліоровані землі;
- державна підтримка виробників органічної сільськогосподарської продукції;
- державна підтримка виробників картоплі;
- державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників шляхом виділення бюджетних субсидій з розрахунку на одиницю оброблюваних угідь.

Висновки. Підсумовуючи результати досліджень, можна стверджувати, що в умовах впровадження децентралізації з'являються нові можливості розвитку сільських територій. Розвиток місцевого самоврядування, децентралізація влади та передача ресурсів, повноважень на місця в рамках проведення реформи сприятиме насамперед підвищенню фінансової спроможності, інвестиційної привабливості сільських територій та створенню умов для якісного та комфортного проживання мешканців сільських (селищних) територіальних громад.

Реформа децентралізації актуалізувала необхідність досягнення оптимального вибору структури господарської діяльності окремого регіону шляхом формування соціально-економічного ландшафту відповідно до набору регіональних факторів виробництва, які знаходяться у порівнянні з іншими регіонами в надлишку.

Перед місцевими громадами та їх самоврядними органами з'явилися як нові можливості, так і нова відповідальність, вимоги якісних управлінських характеристик їх представників у органах місцевого самоврядування, готовності представників місцевого бізнесу вступати у партнерські відносини один з одним й органами місцевого самоврядування, брати на себе частину відповідальності за підтримку та розвиток такого рівня соціальної інфраструктури у сільській місцевості, яка б забезпечувала задоволення потреб місцевих мешканців у адміністративних, соціальних, комунальних послугах, була стимулом проживання економічно активного населення в сільських (селищних) територіальних громадах.

Проведене дослідження підтверджує визначальну роль децентралізації управління в процесах соціально-економічного розвитку сільських територій. Одними із головних завдань децентралізації системи управління є подолання економічної роз'єднаності, дезінтеграційних процесів, асиметрій та диспропорцій розвитку сільських територій, під впливом яких опинилась їх значна частина.

Про це зазначається і в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [38]: «збереження диспропорційності адміністративно-територіального устрою як основи існування нераціональної територіальної організації влади (відсутність цілісної території адміністративно-територіальної одиниці базового рівня, перебування територіальної громади села, селища, міста у складі іншої територіальної громади або на території іншої адміністративно-територіальної одиниці, територіальної громади району в місті) призводить до конфлікту компетенції як між місцевими органами виконавчої влади, так і між органами місцевого самоврядування».

Разом з тим слід акцентувати увагу на тому, що для підвищення ефективності політики децентралізації необхідним є формування цілісного бачення відповідних заходів, чітких критеріїв оцінювання та прогнозування їх впливу на соціально-економічний розвиток сільських територій задля, насамперед, забезпечення спроможності.

Отже, забезпечення переходу розвитку сільських територій на засади сталості в умовах адміністративно-територіальної реформи, децентралізації владних повноважень, неможливо здійснити без розроблення та вибору ефективної моделі із забезпечення сталого розвитку. Необхідність запровадження такої моделі полягає в її системності, врахуванні всіх чинників та можливих важелів, що нададуть сільській території можливість подальшого розвитку, підвищення якості життя її населення, а також урахування всіх можливих ризикових моментів, які можуть вплинути на ефективність компонентів такої системи.

Список використаних джерел:

1. Гайдучий П. І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території. *Соц.-екон. пробл. розвитку укр. села і сіл. територій* : матеріали 7-х річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (9–10.11.2005 р.) / редкол. : П. Т. Саблук [та ін.]. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2005. С. 85–93.
2. Губені Ю. Е., Коверко Ю. А. Розвиток особистих селянських господарств в умовах адміністративної децентралізації. *Економіка АПК*. 2017. № 1. С. 68–73.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2020 № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>
5. Дієсперов В. С. Сільські громади та адміністративно-територіальна реформа. *Економіка АПК*. 2015. № 1. С. 56–63.
6. Європейська хартія місцевого самоврядування. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_036#Text
7. Жаліло Я. А., Шевченко О. В., Романова В. В. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу : аналітична доповідь / за наук. ред. Я. А. Жаліла. Київ : НІСД, 2019. 192 с.
8. Зайняте населення за видами економічної діяльності по регіонах. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/rp/zn_ed_reg/zn_ed_reg_u/arch_zn_ed_u.htm
9. Залуцький І. Р. Обґрунтування пріоритетів розвитку сільських територій в умовах системності економічних реформ. *Регіональна економіка*. 2011. № 4 (62). С. 67–75.
10. Інформація про моніторинг розвитку сільських територій (гірських, ОТГ). URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/derzhavna-rehionalna-polityka/monitorynh/informatsiya-pro-monitoring-rozvitku-silskih-teritoriy-girskih-otg/informatsiya-pro-monitoringrozvitku-silskih-teritoriy-girskih-otg-2/>
11. Кальна-Дубінюк Т. П., Бесчастна М. В. Соціальне партнерство в сільській місцевості з використанням потенціалу дорадчих служб. *Економіка АПК*. 2015. № 7. С. 71–76.
12. Ковбасюк Ю. В. Нові підходи до формування регіональної політики та регіонального управління. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 7 (157). С. 246–253.
13. Кудлай В. Г. Сільська поселенська мережа України: виклики, тренди, перспективні вектори розвитку. *Адміністративно-територіальні vs економічно-просторові кордони регіонів: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.* м. Київ, 19–20 берез. 2020 р.. Київ : КНЕУ. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/33460/aterprk_20_81.pdf?sequence=1&isAllowed=y
14. Лупенко Ю. О. Стан та перспективи сталого розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2017. № 6. С. 7–10.
15. Малік М. Й., Забуранна Л. В. Розвиток сільських територій в умовах децентралізації влади. *Економіка АПК*. 2017. № 7. С. 5–14.
16. Мироненко М. Ю. Теоретичні основи управління розвитком регіону. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2011. Вип. 1 (8). С. 204–207.
17. Основні показники сільськогосподарської діяльності домогосподарств у сільській місцевості. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/cg.htm
18. Панасюк Б. Я. Шлях до відродження села. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій : матеріали 7-х річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. Київ, 2005, С. 211–217.

19. Петруха Н. М., Петруха С. В. Державне регулювання інтегрованих корпоративних об'єднань в умовах структурно-інституціональної та функціональної трансформації сільської економіки: проблеми методології, теорії, соціально-економічної та секторальної політики : монографія. Київ : ТОВ «Видавничий дім «Професіонал», 2020. 496 с.
20. Петруха С. В. Державне антикризове регулювання аграрного сектору економіки України : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 524 с.
21. Підвисоцький В., Ткачук К. Формування та впровадження програм підвищення конкурентоспроможності територій: метод. матеріали. Київ : Леста, 2010, 64 с.
22. Плотнікова М. Ф. Стратегічні засади розвитку сільських територій в умовах децентралізації владних повноважень. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 17. Част. 2. С. 43–46.
23. Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 17.02.2021 № 124. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/124-2021-%D0%BF#Text>
24. Положення про Міністерство розвитку громад та територій України : затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 30.04.2014 № 197. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/197-2014-%D0%BF#Text>
25. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-19#Text>
26. Про внесення змін до п. 3 Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки сільгосптоваровиробників : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.04.2021 № 315. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/315-2021-%D0%BF#Text>
27. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/71-19#n2>
28. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.06.2004 № 1877-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>
29. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII в редакції від 19.03.2017, підстава 1851-19. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
30. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2020 № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>
31. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад : Постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 № 214 в редакції 02.09.2017, підстава 662-2017-п. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/214-2015>
32. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади : наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України № 30.03.2016 № 75. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0075858-16#Text>
33. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 № 179. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#n25>
34. Про затвердження плану заходів з реалізації нового етапу реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні на

2019–2021 рр. : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.01.2019 № 77-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/77-2019-%D1%80#Text>

35. Про співробітництво територіальних громад : Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII. *Відомості Верховної ради України*. 2014. № 34. С. 1167.

36. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1437-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80#Text>

37. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.02.2010 № 121-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/121-2010-%D1%80#Text>

38. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text>

39. Про схвалення Концепції розвитку сільських територій : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.09.2015 № 995-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80#Text>

40. Про схвалення Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018–2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.09.2017. № 664-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/664-2017-%D1%80#Text>

41. Про схвалення Стратегії сприяння залученню приватних інвестицій у сільське господарство на період до 2023 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.07.2019 № 595-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-2019-%D1%80#Text>

42. Проект Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо створення гарантій сталого розвитку сільських територій» № 3212 від 13.03.2020. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=68383

43. Проект Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо створення Фонду розвитку сільських територій» № 5584 від 28.05.2021. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=72072

44. Проект Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо створення та функціонування Фонду розвитку сільських територій» № 5584-1 від 15.06.2021. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=72233

45. Проект Закону України «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві» № 3205 від 12.03.2020. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68360

46. Проект Закону України «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві» № 3205-1 від 13.03.2020. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68372

47. Проект Закону України «Про Фонд часткового гарантування кредитів у сільському господарстві» № 3205-2 від 25.05.2020. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=68921

48. Реалізація проекту «Нове село» допоможе відновити українські села та життя в них – Володимир Зеленський. URL: <https://www.president.gov.ua/news/realizaciya-proektu-nove-selo-dopomozhe-vidnoviti-ukrayinski-67013>

49. Россоха В., Плотнікова М. Розвиток сільських територій України в умовах децентралізації управління: стан, проблеми, перспективи. *Економічний дискурс Міжнародний науковий журнал*. 2018. Вип. 4. С. 41–53.

50. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій у контексті забезпечення економічної стабільності держави. *Соц.-екон. пробл. розвитку укр. села і сіл. територій: матеріали 7-х річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників* (9–10.11.2005 р.) / редкол.: П. Т. Саблук [та ін.]. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2005. С. 4–18.
51. Сільське, лісове та рибне господарство. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
52. Стала відома перша громада в проєкті Нове село. URL: <https://zemliak.com/news/infrastruktura/1151-stala-vidoma-persha-gromada-v-proekti-nove-selo>
53. Стоянець Н. В. Типологізація регіонів як інструмент процесу прогнозування. *Економіка АПК*. 2014. № 12. С. 21–28.
54. Трансформація сільського розселення в Україні : кол. моногр. / за ред. Т. А. Заяць ; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. Київ, 2017. 298 с.
55. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Угоду ратифіковано із заявою Законом № 1678-VII від 16.09.2014. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text
56. Угода про фінансування заходу «Підтримка ЄС для розвитку сільського господарства та малих фермерських господарств в Україні» (ENI/2020/042-345). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_007-20#Text
57. Харчук С. А. Соціально-економічний розвиток сільських територій: проблеми та шляхи вирішення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015, № 12. С. 20–23.
58. Цілі сталого розвитку та Україна. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/cili-stalogo-rozvitku-ta-ukrayina>
59. Belei S. Socio-economic content of definition “development of rural territories” and its relationship with the development of rural economy. *Knowledge International Journal*. 2019. № 32 (1). P. 39–45. URL: <https://ikm.mk/ojs/index.php/KIJ/article/view/1400>
60. Dziamulych M., Petrukha S., Yakubiv V., Zhuk O., Maiboroda O., Tesliuk S., Kolosok A. Analysis of the Socio-Demographic State of Rural Areas in the System of their Sustainable Development: a Case Study of Ukraine. *Scientific Papers Series “Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development”*. 2021. Vol. 21. Issue 4. P. 223–234. URL: https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2022-06/2021_Analysis%20of%20the%20socio-demographic%20state%20of%20rural%20areas%20in%20the%20system%20of%20their%20sustainable%20development%20a%20case%20study%20of%20Ukraine.pdf
61. Global Food Security: Challenges for the Food and Agricultural System (2015). URL: <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management#page1>
62. Melnyk S., Petrukha N., Shuprudko N., Plychok B., Balanutsa O. Socio-Economic Aspects of the Impact of Military Actions on the Labor Force. *International Journal of Computer Science and Network Security*. 2022. Vol. 22. No. 7. P. 252–258. DOI: <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.7.31>
63. Petrukha N. M., Petrukha S. V., Sviridovska A. O., Mazur A. O., Hudenko O. D. Military “Face” Of Unconditional Basic Income. *Economics, Finance and Management Review*. 2022. Issue 2 (10). P. 4–10. DOI: <https://doi.org/10.36690/2674-5208-2022-2-4>
64. Petrukha S. Latest Global Challenges for Development of Agro-Food Clusters in the Context of Achieving the Sustainable Development Goals. *Аграрна економіка*. 2021. Т. 14. № 1–2. P. 110–116. DOI: <https://doi.org/10.31734/agrarecon2021.01-02.110>
65. Petrukha S. Rural economy: directions of new theorization and implementation of best european financial regulation practices. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 5 (40). P. 454–464. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v5i40.245198>

66. Putintsev A., Klymenko O., Mala S., Horlach A., Petrukha N., Kovtun M. Financial Aspects Of Social And Environmental Responsibility Of Business. *Ad Alta: Journal of interdisciplinary research*. 2022. № 12 (2), special XXIX. P. 49–56. URL: http://www.magnanimitas.cz/ADALTA/120229/papers/A_09.pdf

67. Ryzhakova G., Petrukha S., Petrukha N., Krupelnytska O., Hudenko O. Agro-Food Value Added Chains: Methodology, Technique and Architecture. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2022. Volume 4 (45). P. 385–395. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.4.45.2022.3809>

68. Vahonova O., Tryfonova O., Bondar O., Petrukha N., Kyrychenko O., Akimov O. Economic Justification for Strategic Decisions to Improve the Competitiveness of the Enterprise. *Journal of Interdisciplinary Research*. 2022. № 2/01-XXVII. P. 198–202. URL: http://www.magnanimitas.cz/ADALTA/120127/papers/A_36.pdf

Шевченко Л.С.
*докторка економічних наук, професорка,
професорка кафедри економічної теорії
Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-3>

КОНКУРЕНЦІЯ В XXI СТОЛІТТІ: ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ, КОНСАЛТИНГ

Анотація

Авторка аналізує конкурентну економіку як галузь економічної науки, що вивчає теоретико-методологічні засади конкуренції, та сферу господарської діяльності, що здійснюється в конкурентних умовах. У XXI столітті конкуренція суб'єктів господарювання розвивається в ситуаціях невизначеності і непередбачуваності, стає глобальною і цифровою, поповнюється новими гравцями, які перебувають у постійному пошуку нових конкурентних переваг і шляхів підвищення своєї конкурентоспроможності. У дослідженні аргументується необхідність нового менеджменту, а саме створення системи конкурентного управління бізнесом. Остання має орієнтуватися на стратегічні цілі розвитку підприємства; передбачати розроблення конкурентних стратегій і механізмів їх реалізації; безперервно створювати стійкі, стратегічні конкурентні переваги фірми. Конкурентне управління повинно підтримуватися незалежними професійними бізнес-консультантами – радниками в сфері конкуренції. Авторка розкриває зміст конкурентного консалтингу як економічного, управлінського і юридичного, визначає основні завдання та специфіку практичних дій конкурентних бізнес-консультантів.

Вступ. Новітні економіко-теоретичні дослідження конкуренції є доволі широкими, а погляди науковців на сутність і роль конкуренції – різними і нерідко суперечливими. Дослідники розрізняють внутрішні й зовнішні конкурентні переваги, довго-, середньо- і короткострокові переваги, а також стратегічні й тактичні конкурентні переваги. Вони є мінливими, відносними і стосуються конкретного часу та місця діяльності фірми. Конкурентні переваги фірми, за М. Портером (M. Porter), – це ті споживчі властивості товарів, особливі умови їх виробництва й продажу, а також додаткові послуги, які відрізняють діяльність фірми від конкурентів, створюють її унікальність, дають можливість зайняти вигідну змагальну позицію на ринку. До цих конкурентних переваг фірм зараз додають: швидку адаптацію до нових реалій світу; безперервне упровадження інновацій; системний підхід до управління якістю; створення сучасної організаційної структури; професіоналізм і знання персоналу, які

трансформуються у нові інтелектуальні продукти; партнерство фірм, які взаємодіють між собою та численними постачальниками, посередниками, покупцями, конкурентами, державними органами тощо на ринках; позитивну репутацію фірми; корпоративну соціальну відповідальність і соціальне підприємництво та ін.

Конкурентні переваги, будучи реалізованими, формують конкурентоспроможність фірми – реальну й потенціальну можливість її ефективної господарської діяльності, а саме розроблення, виробництва та прибуткової реалізації продукції підприємства, що користується пріоритетним попитом споживачів, в умовах конкурентного ринку – регіонального, національного і міжнародного. Водночас конкурентоспроможність національних фірм стає основою зміцнення глобальних конкурентних позицій країни загалом.

Створення конкурентних переваг потребує особливих навичок конкурентного управління бізнесом, управлінських рішень і дій, пов'язаних із розробленням та реалізацією конкурентних стратегій – від локальних до міжнародних (глобальних). Актуалізується професійна діяльність бізнес-консультантів, які стають радниками бізнесу в сфері конкуренції.

1. Конкурентна економіка: новий зміст у XXI столітті

Конкурентна економіка трактується як: 1) галузь економічної науки, що вивчає теоретико-методологічні засади конкуренції: сутність, типи та методи конкуренції, конкурентні ринкові структури, набуття фірмами конкурентних переваг на національному та міжнародних ринках, зростання конкурентоспроможності країни загалом тощо; 2) сфера господарської діяльності, що здійснюється в конкурентному середовищі на різних рівнях – фірми, галузі, регіону, національної та глобальної економіки.

У XXI столітті конкурентна економіка наповнюється новим змістом.

По-перше, економічна конкуренція ведеться в умовах «нової нормальності» та зниження передбачуваності поведінки економічних суб'єктів. Популярності набули концепція VUCA (керівництво організаціями, що розвиваються за сценаріями нестабільності, невизначеності, складності та неоднозначності), а під час пандемії COVID-19 – концепція BANI (керівництво організаціями з крихкими основами бізнесу, постійним занепокоєнням і нелінійністю при прийнятті рішень, які не можуть створити ефективні структури та контролювати всі сфери і види діяльності) [1]. Фірмам потрібно бути гнучкими й відкритими до постійних змін, творити нові конкурентні переваги і водночас шукати нові прийоми адаптації до конкурентного середовища. На сайті «Boston Consulting Group» (BCG) можна прочитати: «Світ змінився назавжди. Конкурентна перевага чекає на бізнес-лідерів, які швидко діють у цій новій реальності. Ви готові до

виклику? Зосереджуючись на трьох важливих сферах – кліматі та стійкості, цифровій трансформації та стійкості – компанії можуть процвітати сьогодні та в майбутньому» [2].

Основною конкурентною перевагою фірм стає їхня готовність до майбутнього. Так, дослідження, проведене «Accenture» спільно з «Oxford Economics» (опитано 1100 топменеджерів по всьому світу в 13 галузях і 11 країнах), виявило чотири рівні операційної зрілості компаній: «стабільний», «ефективний», «прогнозований» і «готовий до майбутнього» – *Future Ready*. Кожен із чотирьох рівнів підтримується технологіями, які сприяють ефективності, проникливості та розширенню можливостей. Але перехід лише на один рівень – від «прогнозованого» до «готового до майбутнього» – дає збільшення прибутковості на 5,8 відсоткових пунктів і підвищення ефективності на 18,8 % [3]. Експерти міжнародної консалтингової компанії «International Data Corporation» (IDC), що працює у понад 110 країнах, визначили теж чотири рівні готовності підприємства до майбутнього: «компанії, що зосереджені на поточному стані», «компанії, що усвідомлюють майбутнє», «компанії, орієнтовані на майбутнє» та «творці майбутнього» – *Future Creators*. Останні мають найкращі бізнес-результати за широким переліком ключових показників ефективності [4]. Аналогічні дослідження публічних компаній за 2010–2021 рр. проведено швейцарським Інститутом розвитку менеджменту (IMD). Результати опубліковано у звіті «Показник готовності до майбутнього».

По-друге, економічна конкуренція еволюціонує у зв'язку з глобалізацією економічної діяльності. Коли фірми працюють переважно на внутрішньому ринку, головною для них є *національна конкуренція*. Якщо ж спочатку торгово-збутова, а потім і виробнича діяльність виходить за межі держави, утворюються багатонаціональні фірми, яким слід максимально адаптуватися до національних особливостей інших країн. На закордонних ринках вони стають суб'єктами *множинно-національної конкуренції*. Із часом інтернаціоналізація веде до створення транснаціональних організацій: такі фірми більше не орієнтуються на свою власну країну, їх цікавить глобальний ринок. Вони є суб'єктами *глобальної конкуренції*, змагаються на світовому ринку і за світовий ринок з іншими транснаціональними компаніями (ТНК). У своїй діяльності вони використовують глобальні конкурентні стратегії та реалізують переважно глобальні конкурентні переваги: утворення мереж глобального масштабу, в межах яких інтегруються наукові дослідження та розробки, матеріальне забезпечення, виробництво, розподіл та збут; просування у країнах, які приймають ТНК, глобальних брендів, використання місцевих нематеріальних активів, формування нових ринків; посилення регулювання міжнародної конкуренції на державному та міждержавному рівні.

По-третє, новим вектором розвитку конкуренції є її еволюція від *симетричної*, між гравцями з відносно однаковими ресурсами і

ринковими можливостями, до *асиметричної* конкуренції. Для симетрії характерна збалансованість сил суперників, відсутність домінування на ринку когось із конкурентів. Усі конкуренти знаходяться в рівних умовах, можуть як програти, так і виграти, конкурувати добросовісно або недобросовісно, бути ефективними або неефективними. Однак у реальному бізнесі симетрії зустрічаються не часто. Аби перемагати, відомий дослідник проблем конкуренції А. Сливоцький (А. Slyvotskyi) рекомендує: «постійно, щодня, на кожному кроці шукайте асиметрії. Суть асиметрії – гранично відмінний, несподіваний підхід і диспропорція» [5]. Вести успішну асиметричну конкуренцію фірмам дозволяють: 1) їхня унікальність у ресурсах, стратегіях, діях і результатах; 2) несподіваність, непередбачуваність і навіть парадоксальність дій і результатів. Через це в багатьох випадках корисними є дослідження «асиметричних воєн», «асиметричних конфліктів», «асиметричних загроз» представниками військових наук.

Проявами асиметричної конкуренції є гіперконкуренція та суперконкуренція. Якщо в традиційних підходах до конкуренції важливим є «створення переваг», то в *гіперконкуренції* – «творче руйнування переваг конкурента». Щоб вижити на надконкурентній арені, автори концепції гіперконкуренції Р. Д'Авені (R. D'Aveni) і Р. Гюнтер (R. Gunther) радять фірмам відповідати критеріям: задоволення зацікавлених осіб; швидкість; непередбачуваність; зміна правил; подавання сигналів; паралельні та послідовні стратегічні дії. Для партнерів фірма має бути передбачуваною та викликати довіру. До конкурентів потрібно застосовувати прямо протилежний підхід, аби їхні стратегії не спрацювали. Інструментами для цього є непередбачуваність і зміна правил, як у воєнній справі [6]. *Суперконкурент* – це фірма, яка не дотримується традиційних портфельних стратегій розвитку, а успішно конкурує своїми унікальними можливостями (процесами, інструментами, знаннями, навичками) і цим змінює на свою користь всю динаміку свого бізнес-середовища. Наприклад, компанія «Amazon», заснована Джеффом Безосом у 1994 р., починала працювати як Інтернет-ринок для книг, але пізніше розширилася на продаж електроніки, програмного забезпечення, відеоігор, одягу, меблів, продуктів харчування, іграшок і ювелірних виробів. У 2019 р. компанія стала найдорожчою у світі; у 2022 р. за своєю вартістю поступилася тільки «Apple», обійшовши «Google», «Microsoft» і «Walmart». Суперконкурентами в інших галузях вважають: «IKEA», «Starbucks», «Rent-A-Car»; «Inditex»; «McDonald's»; «Qualcomm»; «Toyota» [7].

По-четверте, поряд із войовничою конкуренцією набуває подальшого розвитку *конкурентна співпраця*. Американський економіст Дж. Ф. Мур (J. F. Moore) ще наприкінці 1990-х років писав про взаємозв'язок конкуренції, еволюції та кооперації [8]. Американські економісти А. М. Брандербургер (A. M. Brandenburger) і Б. Дж. Налєбуфф (B. J. Nalebuff) [9]

зазначали, що бізнес являє собою не просто конкурентну боротьбу, а *co-opetition* (від *cooperation* + *competition*), що набуває вигляду гри й передбачає співіснування конкуренції та кооперації. Б. Марр (B. Marr), футуролог, консультант зі стратегії та технологій, автор бестселерів про підвищення ефективності бізнесу, відніс *конкуперацію* (неологізм, що описує співконкуренцію, конкурентну співпрацю) до головних трендів 2022 року, котрі дають уявлення про те, як розвиватиметься бізнес-діяльність відповідно до швидкомінливого світу. На його думку, глобальний бізнес-світ ще ніколи не був таким інтегрованим. Необхідність працювати разом для вирішення ключових бізнес-завдань (не кажучи вже про найбільші проблеми людства) величезна. У майбутньому буде дедалі важче досягти успіху без дійсно тісного партнерства з іншими організаціями [10].

Чи означає це зникнення конкуренції? Звичайно, ні, але її новими суб'єктами стають екосистеми. Членами екосистеми є переважно незалежні економічні гравці, які разом створюють продукти чи послуги: виробники, постачальники, дистриб'ютори, покупці, конкуренти, державні установи та інші зацікавлені особи. Вони тісно пов'язані з фірмою і між собою як через конкуренцію, так і через співробітництво, впливають на інших і зазнають впливів на собі, змушені адаптуватися до бізнес-середовища. Як і природні екосистеми, фірми, що беруть участь у ділових екосистемах, змагаються за виживання та інколи вимирають. Однак сучасна фірма має більшу самостійність у виборі ділового середовища відповідно до своєї бізнес-моделі. Фірма або створює власну екосистему, або приєднується до іншої екосистеми з перевагами, яких вона поки що не має, визначивши, яка частина середовища є актуальною для неї. При цьому фірма може дотримуватися логіки позиціонування, зумовленої пошуком угоди для переговорів, логіки компетенції, зумовленої наявними можливостями, або логіки вузького місця, зумовленої уведенням вузьких компонентів екосистеми для створення вартості [11]. Тобто основою бізнес-екосистеми стає співробітництво, реалізація спільних цілей та інтересів, а конкуренція відходить на другий план. Із середини 2010-х років свої екосистеми активно розвивають «Apple», «Xiaomi», «Huawei», «Honor», «Alibaba». Серед сформованих бізнес-екосистем ринки, що об'єднують велику кількість виробників продуктів чи послуг і потенційних клієнтів у роздрібній торгівлі («Amazon», «eBay», «Taobao»), сфері гостинності («Airbnb», «TripAdvisor») і послуг із перевезення («Uber»); ІТ-системах та ін.

По-п'яте, світовим трендом є перехід від аналогової до цифрової економіки, відповідно від традиційної до *цифрової конкуренції*. У цифрову конкуренцію вступають цифрові, у тому числі біонічні, фірми та платформні компанії, які використовують платформні бізнес-моделі і створюють цифрові екосистеми.

Цифрові фірми – це організації, які на відміну від традиційного бізнесу здійснюють оцифровку бізнес-процесів і послуг за допомогою складних сучасних технологій та інформаційних систем. Відповідно до найпростішої класифікації виокремлюють фірми, які є повністю цифровими і частково цифровими. Повністю цифрові компанії з моменту свого заснування працюють у цифровій формі і виробляють свої продукти в цифровому вигляді (пошукові системи Google, Yahoo; соціальні мережі Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, WhatsApp, YouTube і т.п.; інтернет-платформи обміну Airbnb, Uber, Dropbox, Google Drive, Khan Academy тощо). Частково цифрові компанії впроваджують цифрові технології у свої виробничі процеси та виробничі лінії. Вони можуть бути як цифровими користувачами (споживачами), так і цифровими виробниками, а також одночасно й тими, й іншими. Існує поділ суб'єктів господарювання на цифрові компанії, цифрові транснаціональні корпорації (ТНК) і цифрові мультинаціональні компанії (МНК). Фахівці з ІТ вважають, що цифрова компанія обов'язково повинна створити платформу, удосконалювати процеси за допомогою платформних технологій.

До конкурентних переваг цифрових фірм належать: використання інтегрованих цифрових технологій; виробництво і пропонування цифрових продуктів (нематеріальних активів або носіїв, яких можна багаторазово продавати й поширювати в Інтернеті); упровадження цифрових бізнес-моделей, що працюють у цифровому форматі і використовують цифрові канали зв'язку з клієнтами, з поступовим переходом на сервісну або платформну бізнес-модель; реалізація концепції «цифрових робочих місць»; розвиток цифрових компетентностей і цифрового мислення у працівників підприємства.

Біонічні фірми розробляють і втілюють стратегії поєднання «людина + машина», у своїх цифрових перетвореннях спираються на штучний інтелект, що дозволяє сприймати, аналізувати й обробляти великі масиви даних, приймати рішення, імітуючи людську поведінку. У найближчому майбутньому очікується поява професії аналітика із взаємодії людини та машини. У «Boston Consulting Group» зазначають, що «штучний інтелект сприяє глобальному переходу людської діяльності від рутинної праці до творчих зусиль, підвищуючи продуктивність, удосконалюючи аналітичні можливості та значно покращуючи споживчий досвід. Згідно з опитуванням BCG-MIT SMR, 84% респондентів вважають, що використання штучного інтелекту дедалі більше стає ключовим джерелом конкурентної переваги, тоді як 75% кажуть, що штучний інтелект дозволив їм вийти на нові сфери бізнесу. Але з огляду на його застосування, яке постійно розширюється, штучний інтелект незабаром може стати не просто способом отримати конкурентну перевагу. Це може стати важливим для виживання. Розблокувати всю потужність штучного інтелекту – непросте

завдання» [12]. Компанії з «біонічним AI» зараз складають 17% від усієї кількості біонічних компаній, але саме вони вкладають значні кошти в управління даними, використовують можливості цифрових платформ та оцифровування процесів, розглядають AI як основу трансформації свого бізнесу і ключ до впровадження нових гнучких методів роботи. Наприклад, п'ять найбільш капіталізованих компаній на фондовому ринку США є біонічними: «Alphabet» («Google»), «Amazon», «Apple», «Facebook» і «Microsoft» разом складають біля 13% капіталізації всього фондового ринку США [13].

Компанії із платформними бізнес-моделями працюють на платформах, які дозволяють об'єднати дві і більше незалежні групи продуктів заради збільшення прибутку всіх учасників, а споживачам і виробникам зв'язуватися між собою для обміну товарами, послугами та інформацією. Скажімо, платформа eBay об'єднала продавців і покупців; iOS та Android – споживачів і розробників; Uber – пасажирів і водіїв; Airbnb – мандрівників і власників нерухомості. Дослідники підкреслюють, що платформи не виробляють власні товари і не використовують традиційну сировину, платформи «продають одним користувачам доступ до інших» [14]. Цим вони скорочують трансакційні витрати клієнтів на пошук один одного та проведення угоди; зменшують час виведення нового продукту на ринок. Потрібно тільки, аби були відповідна інфраструктура та чітко встановлені правила здійснення транзакцій, права й обов'язки користувачів.

Бізнес-моделі платформних компаній передбачають множинність учасників платформи, тому власнику платформи потрібно вибудовувати взаємини не тільки зі споживачами, а й з іншими зацікавленими групами, залученими до функціонування платформи. Як наслідок – посилюються партнерські відносини учасників платформ (конкуренції) і відбувається формування екосистем. На цей час 7 із 12 компаній із найбільшою капіталізацією («Alibaba», «Alphabet» («Google»), «Amazon», «Apple», «Facebook», «Microsoft» і «Tencent») є екосистемними гравцями.

Важливою перевагою платформ є мережевий ефект, коли цінність будь-якого товару або послуги для одного користувача безпосередньо залежить від кількості інших користувачів цього ж товару або послуги. Щоб ефект мережі спрацював, кількість її учасників має досягти певного рівня. Після цього залучення нових клієнтів спрощується, оскільки нові користувачі вже самі будуть уважати, що цінність від перебування в мережі вища, ніж вартість витрат на участь у ній, саме через розширення мережі [15]. У результаті платформи можуть ставати екстериторіальними й розширювати географічну присутність місцевих виробників в інших місцях і країнах; працювати на декількох ринках одночасно; полегшувати компаніям-учасникам процес створення унікальної ціннісної пропозиції.

Утім, у сфері конкуренції діяльність платформних компаній часто обертається концентрацією влади в руках цифрових гігантів, їх монопольним становищем, домінуванням над суперниками, високими економічними бар'єрами входу на такі ринки (платформи). Частка «Facebook» на світовому ринку соціальних медіа становить 63,7 %; 92,2 % ринку пошукових систем у світі належить «Google»; 47,8 % ринку публічних хмарних послуг контролюється «Amazon»; 22,9 % ринку мобільних операційних систем у світі припадає на «Apple».

2. Конкурентне управління – ситуаційне чи стратегічне?

Створення конкурентних переваг фірми є спеціальною управлінською діяльністю – системним процесом планових, керованих, спрямованих змін (перетворень) для підвищення або збереження організаційної ефективності та конкурентоспроможності.

У широкому розумінні йдеться про *управління фірмою* в умовах конкуренції, що зростає:

- планування діяльності фірми, обґрунтування стратегічних бізнес-одиниць фірми з перевагами в конкуренції з подальшим розробленням для кожної такої одиниці стратегії розвитку;
- створення найбільш ефективної організаційної структури фірми, забезпечення чіткої взаємодії між її підрозділами і виконавцями;
- формування безпосередньої зацікавленості персоналу в підвищенні конкурентоспроможності фірми;
- постійний контроль якісних і кількісних показників господарської діяльності фірми, оцінку ефективності прийнятих до реалізації стратегій і програм, оптимізацію підходів до конкурентного управління.

При цьому конкурентне управління має бути комплексним і поширюватися на всі сфери менеджменту – управління маркетингом, виробництвом, персоналом, фінансами тощо. Завдання – зробити конкурентоспроможним увесь менеджмент фірми.

У більш вузькому значенні під конкурентним управлінням слід розуміти *управління конкуренцією*, або менеджмент конкурентоспроможності фірми, який включає:

- моніторинг конкурентного середовища з оцінкою загальної конкурентної ситуації в галузі й на ринку;
- діагностування конкурентоспроможності фірми. Остання свідчить про реалізацію конкурентних переваг фірми, але визначається тільки порівняно з конкретними конкурентами на конкретному ринку (фірма може бути неконкурентоспроможною на іншому, наприклад, закордонному, ринку, де у неї будуть інші конкуренти); формується під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників, потребує постійного моніторингу; має певні часові межі (фірма може бути конкурентоспроможною в поточному періоді і втратити свої позиції з часом); змінюється відповідно до етапу життєвого циклу фірми;

– позиціонування фірми з прогнозуванням конкурентних пасток і джерел небезпек конкуренції;

– розроблення заходів із зниження негативних наслідків конкурентної боротьби та використання механізму конкуренції для подальшого розвитку фірми.

Яким має бути конкурентне управління – ситуаційним чи стратегічним? Прихильники ситуаційного підходу стверджують, що конкретні заходи й методи управління значно варіюються та визначаються особливостями ситуації, тобто тих конкретних обставин, які в даний момент найбільше впливають на бізнес-організацію та досягнення нею своїх цілей. Ситуаційне конкурентне управління передбачає: вивчення поточної ринкової ситуації та її впливу на фірму; аналіз можливих конкурентних ситуацій при прийнятті управлінських рішень та їхніх наслідків; недопущення появи кризових ситуацій або їх швидку локалізацію та усунення; розвиток антикризового мислення у менеджерів. Однак масштаби завдань, які стоять перед бізнес-організацією у довгостроковому періоді, не можна обмежувати аналізом і навіть конструктивним розв'язанням поточних проблем. Конкурентне управління фірмою повинно бути *стратегічним*.

1. Воно має орієнтуватися на місію, візію, цілі й завдання фірми. Таке розуміння стратегічного управління є традиційним. Іншу його парадигму запропонували Г. Хамел (H. Hamel) і С. К. Прахалад (S. K. Prahalad). Вона поєднує в собі три фактори: стратегічні наміри, виклики та можливості, поряд з наявними обмеженнями. *Стратегічні наміри* – це насамперед бачення власників, або групи людей, яким доручено керувати бізнесом, того, до чого повинна прагнути компанія і якою вона повинна стати. Стратегічні наміри припускають, що для їх реалізації будуть вживатися конкретні дії. В умовах стабільного і повільно мінливого економічного середовища стратегічні наміри еквівалентні стратегічному баченню, яке розробляється на довгі роки і залишається незмінним тривалий проміжок часу. У сучасному бізнес-середовищі стратегічні наміри власників і топ-менеджерів можуть змінюватися частіше – в такт змінам зовнішнього оточення. *Виклики* створюються передусім усередині компанії менеджментом. Це ті цілі й завдання, які покликані реалізувати стратегічні наміри власників у межах фінансових, технологічних, кадрових та інших *можливостей* фірми. Топ-менеджмент повинен узгодити стратегічні наміри й реальні можливості, щоб не виник конфлікт. При традиційному підході місія, бачення, цілі і стратегія є ієрархією, але в цій моделі всі три фактори є рівноправними [16].

2. Конкурентне управління повинно передбачати розроблення конкурентних стратегій і механізмів їхньої реалізації (політик, програм, планів тощо) з урахуванням обмежень бізнесу, фактору невизначеності та можливої непередбачуваності реалізації стратегії в майбутньому. На

зв'язок стратегії і ведення конкурентної боротьби звертають увагу майже всі дослідники. Стратегія трактується як: напрям довгострокового розвитку організації; встановлення довгострокових цілей і завдань організації, формування програми дій і розподілу ресурсів для досягнення цих цілей; комплексний план розвитку організації; принципи, засади, на яких базує свою діяльність організація. М. А. Кусумано (M. A. Kusumano) і Д. Б. Йоффі (D. B. Joffi) підкреслюють, що стратегія стосується суто *майбутнього*. Це планування на перспективу. Усі великі стратеги починають із передбачення *майбутнього*, зазирають у *майбутнє*, потім прораховують кроки до нього і вчасно вносять потрібні зміни на шляху до бажаної цілі, прокладають *курс у майбутнє*. При цьому обов'язково визначають *межі діяльності* компанії: що робити і, головне, чого не робити [17, с. 38–42].

Конкурентна стратегія визначає прийоми й методи конкурентної боротьби за ринок і покупців. Це: стратегія функціонування фірми в конкурентному середовищі (у такому розумінні вона є тотожною базовій корпоративній стратегії); стратегія використання фірмою своїх найбільш очевидних конкурентних переваг (внутрішніх і зовнішніх, довгострокових і короткострокових) у всіх галузях і сферах бізнесу; стратегія розвитку конкурентоспроможних бізнес-одиниць фірми. Фірма, яка працює у кількох галузях, має кілька конкурентних стратегій. Висока конкурентоспроможність фірми свідчить про їх ефективність.

3. Перед конкурентним управлінням стоїть завдання створювати й підтримувати стратегічні, стійкі конкурентні переваги фірми відповідно до траєкторії її розвитку (життєвого циклу). Так, на стадіях створення і становлення фірма має сформувати свої конкурентні переваги, які надалі потрібно буде реалізувати. Завданням управлінців є виявлення бар'єрів для входження фірми в галузь і на ринок, дотримання законодавства і правил бізнес-етики. На стадії піднесення фірма стає конкурентоспроможною: набуває визнання продукція (послуги), зростають частка ринку, доходи і прибутки фірми. Зусилля менеджерів спрямовуються на розроблення заходів із підвищення конкурентоспроможності товарів (послуг) і фірми загалом. У найвищій точці розвитку, коли фірма досягла стану конкурентної стійкості і має очевидні технологічні, організаційні та економічні переваги над конкурентами, потрібні спеціальні заходи зі збереження такого стану. Інакше в подальшому динамізм буде втрачено, і фірму може очікувати спад: показники господарської діяльності погіршаться, а конкуренти перехоплять частину ринку.

4. Конкурентне управління фірмою слід скеровувати на визначення конкурентних можливостей і загроз її майбутнього розвитку. Інструментом може слугувати предиктивна, або прогнозна, аналітика, яку дедалі частіше називають новою підривною технологією і вважають конкурентною перевагою для фірм, які її використовують. Ідеться про

функцію планування конкурентоспроможності фірми та використання інструментів прогнозування, форсайт-досліджень і сценарування бізнесу.

Під плануванням конкурентоспроможності дослідники розуміють вид управлінської діяльності, який спрямований на перспективне визначення сукупності порівняльних переваг фірми у різних сферах (економічній, технологічній, кадровій, товарній тощо), поєднання яких сформує для неї більш стійкі позиції на певному ринку у відповідний період часу порівняно з визначеними конкурентами та з урахуванням змін середовища функціонування [18, с. 22]. Помітне місце в плануванні конкурентоспроможності належить бізнес-плануванню. Більшість практиків рекомендують аналізувати діяльність конкурентів або в розділі «Аналіз ринку», або в розділі «План маркетингу». Утім, ризики, створювані конкурентами, є значними, а результати їхніх впливів на фірму – довгостроковими. Тому в бізнес-плані доцільно мати окремий розділ «Аналіз конкурентів». У ньому слід оцінити конкурентоспроможність продукції (послуг), що пропонуються фірмами-конкурентами, їхню частку на ринку, методи роботи зі споживачами, визначити конкурентні переваги загалом та розробити заходи з забезпечення діяльності фірми від конкурентів.

Прогнозування повинно обґрунтувати пріоритетні напрями подальшого розвитку досліджуваної господарської системи. Для цього слід здійснити аналіз стану і поведінки господарської системи в попередній період (оцінити минуле), виявити поточні тенденції і чинники змін системи (дослідити сучасне) і визначити параметри та дати ймовірну оцінку подальших результатів розвитку (спроєкувати майбутнє). Одне з найважливіших завдань прогнозування на рівні бізнес-організації – передбачення можливих варіантів її діяльності в майбутньому під впливом змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі, а також так званих порогових величин процесів економічного розвитку: можливих строків великих зсувів, що ведуть до якісних змін процесів, що вивчаються. Водночас прогнозування і прогнози повинні надати менеджерам можливість усвідомити наслідки рішень, які вони приймають.

Форсайт (від англ. foresight – погляд у майбутнє, передбачення) – це процес систематичного виявлення нових пріоритетних напрямів інноваційного розвитку та можливих технологічних перспектив із горизонтом 25-50 років, які за умови інвестування зможуть у довгостроковій перспективі істотно впливати на соціально-економічний розвиток країни, регіону, галузі або корпорації. Проте рух наукової думки та дій дослідників інший, ніж при прогнозуванні: спочатку формується мета – бажаний очікуваний результат, а потім визначаються необхідні стани й кроки по досягненню майбутнього з урахуванням ресурсів, які є або необхідні для цього. У бізнесі замовниками форсайту є, як правило, великі фірми (корпорації) з тривалим часом існування,

яким для стратегічного планування вкрай важливо знати перспективи інноваційного розвитку галузі, країни, світової економіки. На відміну від традиційного прогнозування, до форсайту залучають широке коло експертів (інколи – декілька тисяч) із різних сфер діяльності. Експертами можуть бути фахівці з прогнозування, керівники держави, місцевої влади, компаній, громадськість, а також певні групи населення, яких безпосередньо торкається досліджувана проблема. Головне – аби вони виявляли інтерес до дослідження, були готовими й бажали сформулювати спільний «погляд у майбутнє».

Для оцінки перспективи конкурентної боротьби в динамічному або нестійкому середовищі, проводять багатоваріантний сценарний аналіз подій, що ймовірно відбудуться з організацією в майбутньому під впливом конкурентних чинників, з одночасним розробленням практичних заходів. На думку аналітиків VCG, «невпевненість – це не брудне слово. Хоча неможливо передбачити майбутнє, підготуватися до нього можливо. Планування сценаріїв та інші вправи дають нам можливість краще використовувати майбутнє, незалежно від його форми. Це важка робота. Альберт Ейнштейн колись сумнівався, що атомну енергію можна використати. Але сумніви самі по собі є ключем до звільнення від застарілих бізнес-моделей і розкриття творчості» [19].

5. Менеджери мають постійно оновлювати методи стратегічного конкурентного управління. Зверну увагу на необхідність подальшого застосування вже визнаних практикою конкурентного позиціонування стратегічних бізнес-одиниць фірми, прийомів масштабування бізнесу, стратегій ведення конкурентної війни або, навпаки, конкурентної співпраці, зокрема формування партнерських відносин у системах «виробник – споживач продукції» (клієнтська мережа), «виробник – ринковий посередник» (посередницька мережа), «виробник – виробник» (підприємницька мережа), «виробник – постачальник ресурсів» (ресурсна мережа), «виробник – державні установи та громадські організації» (соціальна мережа).

Водночас удосконалення потребують багато аналітичних підходів до конкурентного управління фірмою. Скажімо, здійснюючи SWOT-аналіз фірми, слід виявляти не тільки і навіть не стільки конкурентні переваги, скільки конкурентні слабкості (вразливості), які є потенційним об'єктом асиметричних атак конкурентів. Проводячи конкурентний аналіз галузі, варто звертати увагу не тільки на поточних, але й на потенційних конкурентів та можливість їхньої появи. Важливим прийомом аналітики має бути створення індивідуальних характеристик конкурентів. Виконуючи аналіз «сліпих зон» (неточностей або помилок у процесі ухвалення конкурентних рішень), потрібно брати до уваги причини та джерела їх виникнення. Останніми можуть бути: неправильні припущення щодо діяльності фірми, які можуть мати руйнівний вплив на її конкурентну позицію; «бич переможця, або гіпотеза зарозумілості»

(нереалістична оцінка чи переоцінка поточних успіхів менеджменту); надмірна самовпевненість менеджерів у рішеннях, які вони приймають; ухвалення рішень за аналогіями, які можуть бути передбачуваними конкурентами, та ін. Усунення «сліпих» зон – передумова успішного попередження асиметричної реакції конкурентів на заплановані стратегії підприємства за сценарієм галузевого аналізу [20].

6. Конкурентне управління повинно шукати нові напрями забезпечення конкурентоспроможності фірми. Звичайно, зберігає свою актуальність конкурентоспроможність шляхом інновацій, постійного підвищення якості продукції і послуг, ефективного брендингу тощо. Однак особливу увагу слід приділяти формуванню конкурентоспроможного персоналу. Відходять у минуле моделі управління персоналом як ресурсом C2R (від англ. Company to Resource – «від компанії до ресурсу»), а також C2E (від англ. Company to Employee – «від компанії до співробітника») із жорсткою вертикаллю влади. Натомість роботодавці починають цікавитися мотивацією працівників, упроваджувати модель H2H (від англ. Human2Human – «від людини до людини»). Серед працівників та управлінців поширюється нове поняття job consumption («споживання роботи»): робота повинна приносити внутрішнє задоволення. Розвивається також такий напрям управління персоналом, як well-being – загальне благополуччя життя. Опитування керівників бізнесу, проведене глобальною консалтинговою компанією «PricewaterhouseCoopers» у 2021 р., засвідчило, що 80% із них під час COVID-19 почали враховувати фізичні та емоційні потреби співробітників [21], розуміючи, що чим вище рівень задоволеності співробітників, тим краще вони працюють. Підтримка цього напрямку в закордонних компаніях дозволяє знизити вплив персоналу, підвищити залучення працівників у робочий процес, подолати стрес, перевтому та вигорання.

Загалом робота з підвищення конкурентоспроможності персоналу потребує використання всіх відомих інструментів управління персоналом: постійного моніторингу (діагностики) персоналу; аналізу потреб, інтересів та особливостей трудової поведінки; планування та раціоналізації кількості працівників; організації заходів із професійної орієнтації, адаптації, підготовки й розвитку працівників; ефективного мотивування і стимулювання; оцінки (контролю) результативності праці; забезпечення кар'єрного зростання працівників.

7. Керівники бізнесу й менеджери, здійснюючи конкурентне управління, повинні мислити не тільки бізнес-функціями, а й бізнес-процесами і бізнес-моделями.

Під бізнес-процесом розуміють сукупність різних видів діяльності, які разом створюють результат (продукт або послугу), що має цінність для самої фірми, її ділових партнерів, споживачів або замовників. Зазвичай розрізняють процеси управління діяльністю фірми як системою, основні бізнес-процеси, на базі яких здійснюється виконання

функцій із поточної діяльності фірми (постачання ресурсів, виробництво продукції або надання послуг, маркетинг, збут) і обслуговувальні бізнес-процеси, завдяки яким відбувається забезпечення виробничої та управлінської діяльності організації (бухгалтерський облік, кадрове, матеріально-технічне, інформаційне забезпечення). Конкурентоспроможність бізнес-процесів фірми визначається сукупністю показників результативності та ефективності: прибуток, зростання частки ринку та обсягів продаж, задоволеність потреб працівників і споживачів тощо.

Бізнес-модель має дуже багато трактувань, як-от: концептуальний опис підприємницької діяльності; джерела та спосіб одержання прибутку; комплекс структурних, операційних і фінансових механізмів роботи бізнес-організації, її продуктів і послуг для досягнення стратегічних цілей та ін. Існують кілька типів бізнес-моделей. Одні з них орієнтовані на процеси всередині організації (найбільш відомими є Star Model і модель 7S McKinsey), інші – на цінність, або клієнта (Business Model Canvas Александра Остервальдера (Alexander Osterwalder)). Існують також підхід до класифікації бізнес-моделей, який виходить із того, хто саме надає послуги або здійснює продаж, а також із того, хто послугами користується або купує, в електронній комерції [22].

Обрана фірмою бізнес-модель сприяє її конкурентоспроможності за певних умов, а саме, якщо: максимізує цінність пропозиції для споживачів, тобто описує, що потрібно зробити, аби споживач заплатив за продукт фірми і став її постійним клієнтом; визначає, які ресурси і в якій спосіб слід використовувати задля створення ціннісної пропозиції для споживачів, хто і як буде розподіляти дохід і прибуток між учасниками виробничого процесу; спирається та реалізовує сильну конкурентну позицію фірми на ринку; постійно адаптується до змін зовнішнього середовища, орієнтуючись на стратегію та перспективи розвитку фірми. Однак, як попереджають практики бізнесу, чим більше можливостей створює бізнес-модель, тим більшою слід очікувати конкуренцію.

8. Зрозуміло, що стратегічне конкурентне управління потребує особливого, нелінійного мислення керівників. Від них вимагається бути креативними, готовими до постійних змін, думати гнучко і нестандартно, що особливо важливо в період невизначеності та впровадження інновацій. Значущість такої риси у менеджерів управлінська наука й практика усвідомили вже давно. У 2009 р. було створено Асоціацію професіоналів з управління змінами (change management) – АСМР. В організаційній структурі компаній з'явилися менеджери змін або окремі центри експертизи. Утім, як зазначають фахівці VCG, приблизно 50% усіх проектів з управління змінами і 75% великомасштабних перетворень не досягають своїх цілей [23]. Тому підготовка організації до змін і перетворень є складною і поступовою, а самі зміни й перетворення – системними. Вони мають охоплювати: цілі і

завдання; структурні та технологічні перетворення; мотивацію персоналу; розроблення та виведення на ринок нових продуктів, освоєння нових ринкових сегментів тощо; організаційну культуру, установки і поведінку співробітників тощо. При цьому менеджери повинні постійно думати про майбутні зміни: завершення одного етапу (програми, проекту) розвитку організації є початком наступного.

В умовах російсько-української війни нові прийоми конкурентного менеджменту демонструють військові. Автори статті [24], наприклад, діляться досвідом добровольчого батальйону української армії, який за короткий проміжок часу зміг упровадити: якісно нову модель лідерства, що враховує не тільки здібності, але й характер і чесноти людей, чим збільшує довіру між лідером і його командою; **нові технології**, щоб бути на крок попереду конкурента або противника; **нові підходи до розвитку персоналу**: завдання командира полягає в тому, щоб організувати підготовку солдатів в умовах, якомога наближених до фактичних бойових дій; завдання лідера бізнесу – створити команду з людей, які «мають бойовий досвід» у бізнесі і можуть поділитися цим досвідом з іншими заради зростання «бойової готовності» фірми. Особливої актуальності набуває **нове розуміння стратегії бізнесу**: «відсутність стратегії та плану дій є подібною до передачі своєї зброї ворогові чи конкурентові... Якщо лідер не має стратегії, а команда не розуміє стратегічного наміру групи, стає неможливо сформуванню плану нападу або плану дій. Коли всі члени команди розуміють стратегічні наміри лідера, це сприяє формуванню сильної групи, яка є гнучкою та лояльною під час кризи або змін. Стратегія, що базується на спільних цінностях, може стати ключовою конкурентоспроможною зброєю».

Багатьох експертів бізнесу зацікавило формування принципово нової військової доктрини, за якої традиційне ієрархічне лідерство поступається розподіленому лідерству. Його основними принципами є плекання довіри, командної роботи, вертикальні та горизонтальні комунікації, чітке донесення командуванням спільної мети та замислів. Водночас підлеглі можуть йти на розумний ризик і проявляти ініціативу, відхиляючись від точних наказів, проте слідуючи загальним замислам командування [25]. Гнучкість та адаптивність української армії, активний волонтерський рух, здатність українців швидко самоорганізовуватися, щоб забезпечувати армію необхідним спорядженням, є проявами саме розподіленого лідерства.

3. Конкурентний консалтинг як наука та професійна діяльність

Створення конкурентних переваг фірми актуалізує діяльність професійних бізнес-консультантів – радників бізнесу в сфері конкуренції.

Сучасний консалтинг розвивається як наука, навчальна дисципліна і практика управління бізнесом. Найбільші доробки у вивченні теорії та практики консалтингу мають закордонні дослідники. Так, А. Канато

(А. Canato) і А. Гінгреко (А. Giangreco) проаналізували роль консультантів, консалтингових фірм і консалтингової галузі загалом у сучасному бізнесі, виявили особливості поведінки та джерела конкурентних переваг консультантів – як учених, так і фахівців-практиків [26]. М. Коп (М. Core) розробив схему управління консультаційними проєктами, сформулював навички професійного консультанта [27]. А. Вайс (А. Weiss) обґрунтував шляхи створення успішної консалтингової практики світового рівня [28]. М. Сільберман (М. Silberman) присвятив свої праці розробленню та використанню діагностичного інструментарію консалтингу [29]. Т. Давіла (Т. Davila), М. Епштейн (М. Epstein), Р. Шелтон (R. Shelton), Дж. М. Каган (J. M. Cagan) і С. М. Вогель (С. M. Vogel) приділили увагу проблемам інноваційного консалтингу [30]. К. М. Крістенсен (С. M. Christensen), Д. Ван (D. Wang) і Д. ван Бевер (D. van Bever) визначили основні збої, які можуть вплинути на консалтингову індустрію, аналогічно зриви, які вони допомагають своїм клієнтам подолати [31]. Широко відомою в усьому світі є книга професора Гарвардської школи бізнесу та консультанта з професійних послуг Девіда Мейстера (David H. Maister) «Управління фірмою професійного обслуговування» («Managing the Professional Service Firm») [32].

У такому ключі теорію консалтингу розвивають і українські вчені. Наприклад, О. С. Марченко (O. S. Marchenko) розкриває зміст консалтингу як складової нематеріальної економіки, аналізує професійний і підприємницький вектори діяльності консультантів [33; 34]. Метою консалтингу, на думку авторки, є вдосконалення управління фірмою, підвищення ефективності діяльності та збільшення продуктивності праці кожного працівника. Особливу увагу авторка приділяє бізнес-консалтингу як сукупності ділових послуг і підприємницькій діяльності, економічним засадам консалтингової діяльності, менеджменту і маркетингу консалтингових послуг, організації процесу консультування [35].

Важливою складовою бізнес-консалтингу є *конкурентний консалтинг*. Його еволюція йшла від внутрішнього до зовнішнього консультування. Спочатку, зважаючи на ризик розголошення комерційної таємниці та необхідність забезпечення бізнесу, менеджери фірм зверталися за порадами до внутрішніх консультантів, якими у закордонних фірмах є: економіст із конкуренції, консультант/експерт із конкуренції, керівник практики з антимонопольного законодавства і конкуренції. У багатьох фірмах і зараз бачать значні переваги саме внутрішнього консультування: безпосередню зацікавленість внутрішніх консультантів у досягненні фірмою високих конкурентних позицій (особливо якщо це позначається на оплаті праці консультанта); володіння ними необхідною інформацією щодо господарської діяльності фірми; довіру до них із боку керівництва фірми та ін. Однак,

незнання досвіду управлінської роботи інших фірм, недоступність значного масиву конкурентної інформації, інколи залежність від керівництва фірми або прагнення догодити йому своїми рекомендаціями, зменшують цінність внутрішніх консультантів.

Консультавання стає зовнішнім і набуває, власне, ознак бізнес-консалтингу: здійснюється незалежними консультантами та професіоналами консалтингових фірм, для яких така діяльність є підприємницькою. Зовнішні консультанти бізнес-організацій, як правило, спеціалізуються на конкретних конкурентних послугах, постійно підвищують свою кваліфікацію і мають відповідний досвід.

За своїм змістом конкурентний консалтинг є насамперед *економічним консалтингом*. Будь-який споживач консалтингової послуги, який працює у конкурентному середовищі, бажає розуміти природу економічної конкуренції, конкурентних переваг і конкурентоспроможності бізнесу, орієнтуватися у видах і методах конкуренції, здійснювати конкурентний аналіз галузі, обґрунтовувати ступінь монополізації ринків та інтенсивність конкуренції, оцінювати можливість втрати своєї конкурентоспроможності. Особливого значення конкурентні знання набувають в умовах посилення конкуренції на національних і міжнародних ринках.

Далі, конкурентний консалтинг є *управлінським* і майже завжди підпорядковується формуванню системи конкурентного управління фірмою. У такому контексті конкурентний консалтинг інтегрується з операційним, ситуаційним, консалтингом змін, інноваційним, цифровим консалтингом тощо. Однак найперше – зі стратегічним консалтингом. Останній скеровує професійних бізнес-консультантів на досягнення стратегічних орієнтирів розвитку підприємства, а також передбачає розроблення конкурентних стратегій і механізмів їх реалізації (політик, програм, планів тощо), водночас ураховуючи численні обмеження бізнесу, фактор невизначеності та можливу непередбачуваність реалізації стратегії в майбутньому.

Нарешті, **конкурентний консалтинг є юридичним**. Зараз стрімко зростає попит на консалтингові послуги у сфері конкурентного права, а найважливішими для бізнесу є:

– професійна допомога з питань застосування норм конкурентного законодавства України, а саме: визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єкта господарювання на ринку та проявів зловживанням ним, ознак ринкової влади суб'єкта господарювання, змісту й наслідків антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, небезпеки для розвитку конкурентних відносин антиконкурентних дій органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю; концентрації суб'єктів господарювання та недобросовісної конкуренції, політики держави щодо розвитку та захисту конкуренції;

– розроблення спеціальних правових стратегій суб'єктів господарювання (фірм) – з визначенням причин і часу ймовірного виникнення підприємницьких ризиків, їхніх можливих правових наслідків для фірми, а також правових механізмів захисту бізнесу;

– упровадження менеджерами фірми спеціальних юридичних процедур та інструментів: due diligence, compliance, forensic, investor relations, government relations та інших.

У професійній діяльності конкурентних бізнес-консультантів можуть застосовуватися різні моделі консультаційного процесу, а саме:

– експертна модель, у якій клієнт купує у консультанта (експерта) готове рішення управлінської проблеми. Однак для цього проблема має бути стандартною і типовою для консультанта, що в конкурентній практиці зустрічається не часто. Консультант, ознайомившись з інформацією клієнта, пропонує схему розв'язання управлінської проблеми, але не бере участі ні в діагностиці проблеми, ні в упровадженні своїх рекомендацій;

– проєктна модель, у якій клієнт купує, а потім реалізує консультаційний проєкт. Консультант виступає у ролі діагноста конкурентної проблеми та розробника проєкту її розв'язання. Проблема не виходить за межі компетенції консультанта, але вона є нестандартною і нетиповою, її розв'язання потребує часу, співпраці консультанта і клієнта і певного алгоритму дій: збору інформації, аналізу конкурентної ситуації, розроблення альтернатив, вибору з них найліпшої та подальшого консультування клієнта з упровадження рекомендацій;

– процесна модель, яка базується на постійному співробітництві консультанта та клієнта. Клієнт є активним учасником консультаційного процесу: формулює цілі і завдання бізнесу, визначає проблемні, на його думку, точки розвитку. Консультант сполучає ролі експерта, діагноста, проєктанта та координатора співпраці в процесі стратегування [35, с. 71–73]. Від бізнес-консультанта очікують: надання професійних порад щодо одержання та аналізу різнобічної конкурентної інформації, використання методів конкурентної діагностики, визначення рівня конкурентоспроможності фірми на національному та світовому ринку; підготовку управлінських рішень із формування та реалізації конкурентної стратегії організації (фірми), її розвитку в конкурентному середовищі, захисту від недобросовісної конкуренції; навчання менеджерів технологіям прогнозування конкурентного середовища, адже окремі параметри конкуренції піддаються статистичній оцінці та аналізу. Ефективність роботи консультантів оцінюється з використанням критеріїв і результативних показників конкурентоспроможності, яких завдяки консалтинговій допомозі досягає фірма.

На цей час сформувалася ціла індустрія конкурентного консалтингу. Свої консультаційні послуги у сфері конкуренції пропонують:

1) консалтингові фірми – глобальні та національні. На світовому ринку конкурентного консалтингу особливі позиції займає «Велика трійка» американських консалтингових фірм: «McKinsey & Company», «The Boston Consulting Group» (BCG) і «Bain & Company». Усі вони відомі розробленням і практичним застосуванням авторських методик конкурентного позиціонування стратегічних бізнес-одиниць компаній. Проте не менше уваги конкурентним відносинам приділяють компанії «Великої четвірки»: «PricewaterhouseCoopers» (PwC), «Deloitte Touche Tohmatsu» (Deloitte), «Ernst & Young» (EY), «KPMG». У компанії «KPMG», наприклад, понад 50 спеціалістів консультують з економіки конкуренції в офісах Лондона, Парижа і Мадрида. Консультації надаються компаніям, регуляторним органам та органам влади з різноманітних питань конкуренції, включаючи злиття і поглинання, антимонопольні справи, ринкові розслідування та державну допомогу. Консультанти виступають експертами в контексті судових спорів щодо конкуренції [36].

В Україні більшість консалтингових фірм працюють у сфері економічного консалтингу. Але «Pro-Consulting» пропонує цілий спектр послуг саме в сфері конкуренції, зокрема: виявлення основних конкурентів і конкуренції; продуктовий, ціновий, комунікаційний і збутовий аналіз конкурентів; дослідження портфеля брендів; аналіз стратегії конкурентів; вивчення їхньої рекламно-маркетингової активності [37];

2) провідні бізнес-консультанти, науковці, викладачі університетів, які працюють як у складі консалтингових фірм, так і самостійно;

3) юридичні фірми, які накопичили чи не найбільший досвід надання послуг із конкурентного права;

4) конкурентні відомства країн і міжнародні організації, які надають консультаційні послуги некомерційного характеру в сфері конкуренції (в Україні – Антимонопольний комітет України). Основними споживачами їхніх послуг є: суб'єкти господарювання, урядові установи, політичні та громадські організації, політики, які потребують консультацій із конкурентної економічної політики та конкурентного (антимонопольного) права;

5) Міжнародна мережа з питань конкуренції (International Competition Network – ICN), основна функція якої полягає у забезпеченні конкурентних відомств розвинених країн і країн, що розвиваються, практичними матеріалами із застосування антимонопольної політики. Члени організації мають змогу обмінюватись досвідом для ефективного вирішення проблем, що постають перед ними під час застосування правил економічної конкуренції.

Висновки. 1. Конкурентна економіка трактується як: 1) галузь економічної науки, яка вивчає теоретичні засади конкуренції: сутність,

типи та методи конкуренції, конкурентні ринкові структури, набуття фірмами конкурентних переваг на національному та міжнародних ринках, зростання конкурентоспроможності країни загалом тощо; 2) сфера господарської діяльності, що здійснюється в конкурентних умовах на різних рівнях – фірми, галузі, регіону, національної та глобальної економіки. У XXI столітті конкуренція суб'єктів господарювання наповнюється новим змістом. Вона стає динамічною, асиметричною, глобальною і цифровою, розвивається в умовах невизначеності і непередбачуваності, постійно поповнюється новими гравцями (екосистеми, цифрові та біонічні компанії, платформи тощо). Набуває подальшого розвитку конкурентна співпраця. Основною конкурентною перевагою фірм стає їхня готовність до майбутнього.

2. Створення конкурентних переваг фірми є завданням менеджерів усіх рівнів, спеціальною управлінською діяльністю. Слід розрізняти управління фірмою в умовах конкуренції, що зростає, з орієнтацією на формування конкурентоспроможної бізнес-організації усіх функцій менеджменту (планування, організування, мотивування, координації та контролю) і всіх сфер менеджменту (управління маркетингом, інноваціями, виробництвом, персоналом, фінансами та ін.) і менеджмент власне конкурентоспроможності фірми. Стратегічне конкурентне управління є однією з найважливіших складових сучасного менеджменту. Його методи постійно оновлюються і вдосконалюються. Водночас відбувається трансформація напрямів забезпечення конкурентоспроможності фірми – шляхом інновацій, незмінного підвищення якості продукції або послуг, бізнес-процесів і бізнес-моделі фірми, формування конкурентоспроможного персоналу та ін. Від керівників вимагається бути креативними, готовими до постійних змін, мислити гнучко і нестандартно.

3. Розвиток конкурентного консалтингу сприяє ефективному управлінню бізнес-організаціями в разі опанування консультантами теорії та практики конкурентного управління, конкурентного права, сучасних методик конкурентного позиціонування, стратегування і бізнес-моделювання. Діяльність фірми слід скеровувати на максимальне застосування ключових компетенцій персоналу. Фактично йдеться про участь бізнес-консультантів у створенні конкурентних переваг та формуванні конкурентоспроможної фірми.

Список використаних джерел:

1. From a VUCA world to a BANI one: how uncertainty has changed and how your company can prepare. URL: <https://www.mjvinnovation.com/blog/from-a-vuca-world-to-a-bani-one/>
2. Leading in the New Reality. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/featured-insights/leading-in-new-reality/overview>
3. Fast Track to Future-Ready Performance. Change how work gets done. URL: <https://www.accenture.com/dk-en/insights/operations/future-ready-operations>

4. Anderson C., Eastwood M., Perry R., Vesset D., Villars R. The Future-Ready Enterprise. URL: https://i.dell.com/sites/csdocuments/Shared-Content_data-Sheets_Documents/en/Dell-Future-Ready-Enterprise-Signature-White-Paper.PDF
5. Сливоцький А. 12 заповідей успіху та один учитель. URL: <https://nv.ua/ukr/opinion/vivchayte-angliysku-yak-domogtisy-uspihu-adrian-slivockiy-ostanni-novini-50187640.html?fbclid=IwAR2t-vPnwNHsZc5g4PL0VgsIVdVNcL2PXIIZV0FIYb6koEViQHSqrPcRDEs>
6. D’Aveni R., Gunther R. Hypercompetition: Managing the dynamics of strategic manoeuvring. New York : The Free Press, 1994. 421 p.
7. Hubbard T. N., Leinwand P., Mainardi C. The New Supercompetitors. Companies that realize the power of their capabilities can shape how industries evolve. URL: <https://www.strategy-business.com/article/00272>
8. Moore J. F. The Death of Competition. New York : Harper Business, 1996. 297 p.
9. Brandenburger A. M., Nalebuff B. J. Co-opetition. New York : Doubleday, 1996. 105 p.
10. Marr B. The 8 Biggest Business Trends In 2022. *Forbes*. 2021. November 1. URL: <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2021/11/01/the-8-biggest-business-trends-in-2022/?sh=33c4c25a21da>
11. Demil B., Lecocq X., Warnier V. “Business model thinking”, business ecosystems and platforms: The new perspective on the environment of the organization. URL: <https://www.cairn.info/revue-management-2018-4-page-1213.htm?ref=doi>
12. Artificial Intelligence: Ready to Ride the Wave? URL: <https://media-publications.bcg.com/BCG-Executive-Perspectives-AI-Ready-to-Ride-the-Wave.pdf>
13. Everson M., Sviokla J. The Bionic Company. URL: <https://www.strategy-business.com/article/The-Bionic-Company?gko=41603>
14. Еванс Д., Шмалензі Р. *Звідники. Нова економіка багатосторонніх платформ*. URL: <https://hub.kyivstar.ua/reviews/svodnyku-novaya-ekonomyka-mnogostoro/>
15. Суков О. Чим більше – тим краще. Що таке мережевий ефект в економіці. URL: <https://www.dsnews.ua/ukr/economics/popastsya-v-seti-cho-takoe-setevoy-effekt-v-ekonomike-10032021-418352>
16. Савчук В. П. Business Intelligence: новая парадигма стратегического управления. URL: <http://www.management.com.ua/strategy/str318.html>
17. Кусумано М. А., Йоффі Д. Б. Стратегії геніїв. П’ять найважливіших уроків від Білла Гейтса, Енді Гроува та Стіва Джобса. Харків : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018. 256 с.
18. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : монографія / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко ; за заг. ред. д.е.н., проф. Кузьміна О. Є. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 180 с.
19. The So What from BCG. URL: <https://www.bcg.com/podcasts/the-so-what>
20. Fleisher C. S., Bensoussan B. Strategic and Competitive Analysis: Methods and Techniques for Analyzing Business Competition. Prentice Hall, 2003. 457 p.
21. Global Crisis Survey 2021. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/issues/crisis-solutions/global-crisis-survey.html>
22. Основі види бізнес-моделей з прикладами. URL: <https://fractus.com.ua/uk/blog/korysni-statti/prodazhi/osnovni-vydy-bizness-modelej-z-prykhadamy/>
23. Change Management. URL: <https://www.bcg.com/capabilities/business-transformation/change-management>
24. Яких уроків лідерства бізнес може навчитися в українській війні? URL: <https://uculeadership.com.ua/knowledgebase/yakyh-urokiv-liderstva-biznes-mozhe-navchytysya-v-ukrayinskoji-vijny/>
25. Задерей Н. Доброго вечора, ми з України. Передвісники нового лідерства. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/chomu-biznesu-vchitis-zaraz-u-viyskovih-i-volonteriv-ostanni-novini-50245064.html>

26. Canato A., Giangreco, A. Gurus or Wizards? A Review of the Role of Management Consultants. *European Management Review*. 2011. Vol. 8. Issue 4. P. 231–244. URL: <https://ssrn.com/abstract=1973852> DOI: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1740-4762.2011.01021.x>
27. Cope M. *The Seven C's of Consulting: The Definitive Guide to the Consulting Process*. Ft Pr; Subsequent edition, 2003. 272 p.
28. Weiss A. *The Consulting Bible: Everything You Need to Know to Create and Expand a Seven-Figure Consulting Practice* Paperback. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2011. 288 p.
29. Silberman M. *The Consultant's Big Book of Reproducible Survey and Questionnaires: 50 Instruments to Help You Assess and Diagnose Client Needs*. The McGraw-Hill Companies, Inc., 2002. 352 p.
30. Davila T., Epstein M., Shelton R., Cagan J. M., Vogel C. M. *How to become innovative*. FT Press, 2013, August 08.
31. Christensen C. M., Wang D., D. van Bever. Consulting on the cusp of disruption. *Harvard Business Review*. 2013, October. P. 3–10.
32. Maister D. H. *Managing the Professional Service Firm*. New York, NY : Free Press, 1993. 384 p.
33. Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз : монографія. Харків : Право, 2008. 280 с.
34. Марченко О. С. Консалтинг як складова нематеріальної економіки. *Економічна теорія та право*. 2015. № 1 (20). С. 65–75.
35. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг : навч. посібник. Харків : Право, 2019. 204 с.
36. Competition Economics. URL: <https://home.kpmg/uk/en/home/services/consulting/forensic-consulting/economics/competition-economics.html>
37. Конкурентний аналіз. *Офіційний сайт компанії «Pro-Consulting»*. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/services/konkurentnyj-analiz>
38. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг : навч. посіб. Харків : Право, 2019. 302 с.
39. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посіб. у питаннях і відповідях. Харків : Право, 2022. 312 с.

РОЗДІЛ II. СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Viktoriia Kolomiets

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Accounting and Economic Department
Melitopol Institute of Public and Municipal Administration
of the "Classic Private University"*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-4>

INTERCONNECTION OF THE HUMAN CAPITAL INDEX AND THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF THE COUNTRY

Abstract

Existing studies of human capital and the development of the country's institutional system have been analyzed. For the first time, the connection between the human capital index and the development of the country's institutional system has been shown. A system of indicators related to human capital has been compiled: political-legal, economic, social and institutional. They describe the interconnection between the development of human capital and the state of the institutional system.

A model for evaluating the development of human capital is proposed. Firstly, it examines indicators of the development of the country's institutional system, and secondly, it establishes the relationship between capital development and the institutional system. This makes it possible to predict the dynamism of human capital development depending on various changes, and to predict the direction of the state in relation to the steady improvement of the economy and other areas.

An expert method of analysis was applied. Multiple correlation-regression analysis methods are used for multifactorial models and phenomena. They helped to study and quantify the internal and external consequential relationships between factors and the resulting feature; to investigate the regularities of functioning, trends in the development of the result; establish the density of the relationship between the development of human capital and the institutional system of the country. Thus, the goal of the research was achieved – to establish a connection between the human capital index and the development of the country's institutional system.

Introduction. The effective functioning of human capital becomes the main tool with help of which it is possible to implement the strategic objectives of the state. The purpose of the article is to implement an analytical

characteristic of human`s capital practice in Ukraine and other countries, indicators of human capital development, determining the place of Ukraine on the background of other countries.

There is no single system of indicators for the characterization of human capital. The author`s system in this research is formed and analytical characteristics of practice of human`s capital functioning in Ukraine and other countries of the world are considered. Analysis of the characteristics of human`s capital functioning in Ukraine and other countries of the world showed a relatively low level of the studied indicators.

The last four decades of studying the human capital as a component of national wealth have been in focus of world-class experts – G. Becker [5], J. Mincer [9] and T. Schulz [10] (50-70 years of XX century), I. Fisher [6, p. 225–243]. N. Bryukhovetska, I. Buleev, D. Bohynia, O. Borodina, N. Golikova, V. Geets, O. Grishnova, I. Kalenyuk, E. Libanova, V. Mandibura, L. Chernobay, A. Chukhno, Y. Shiron and others have been studying various aspects of human capital.

Observations at the world level bring analytical considerations about the progress of mankind beyond economic growth, firmly assigning to man and his well-being a central place in development policy and strategy [1, p. 2].

Today, the priority in the effective management of resources is given to human capital, because it is a stock of knowledge, skills, competencies and abilities of people that can create private, social and national well-being [3].

The impact of human capital on economic development is observed not only for individual countries but also for entire regions [11, p. 2700–2702].

Economic opportunities can play a constructive role in human capital to support growth [4, p. 3]. At the same time, it was recognized that human capital stimulates and ensures the formation of man`s economic capacity, enterprise, nation. Thus, the functioning of human capital becomes the main way by which it is possible to implement the strategic objectives of the state.

Requirement in building strong human capital for the rapid development of a country is still an unresolved problem. This study helps to solve this issue.

Formulation of the goals of the article. The purpose of the article is to establish the relationship between the human capital index and the development of the country's institutional system, to provide scientific and practical recommendations for the use of tools to determine the relationship between the human capital index and the development of the country's institutional system, to build correlation-regression models, to calculate the correlation matrix, to draw a conclusion on the dependence of the performance indicator on the factor values.

1. Development of an analytical model for assessing the development of human capital of the national economy

Researches on the measurement of human capital is divided into five stages [2]:

– Stage 1: development of the basic concept and its theoretical substantiation;

- Stage 2: development of basic measurement models for academic research and development;
- Stage 3: research of interest in development of the topic of researchers and business;
- Stage 4: drop of academic and business interests due to lack of understanding of easy and basic level of research and lack of understanding of researcher`s resources;
- Stage 5: from 1981 till today, when international interest has grown in both theory and practical use.

Table 1

Indicators of factors influencing the human`s capital development of the national economy by groups

Groups					
Political and legal factors	Economic factors	Social factors	Organizational-administrative and information-communication factors	Scientific and technological factors	Institutional factors
regulatory policy	level of GNI per capita level of investment	birth rate	competitiveness Index of Countries	number of new technologies	freedom of business
					freedom of the labor
level of corruption	level of investment	mortality rate	competitiveness of Employees	costs of innovation	market monetary
					freedom of trade
level of bureaucracy trade	minimum wage	health care costs	Internet Access	costs of science	freedom of investment
					financial freedom
economic policy	level of consumer prices	culture costs	computer Support Access	costs of research	fiscal health
					government spending
efficiency of law-making	unemployment rate	Environmental efficiency	access to Communication Systems	costs of energy-saving technologies	tax burden
					government decency
law level	labor migration rate	index pension replacement rate	provision of Communication Systems	protection of intellectual property	efficiency of the judiciary
					property rights

Source: author`s development

Theoretical and methodological studies provided the basis for determining indicators that describe the impact of factors on the development of human capital, and their grouping (Table 1).

An acceptable measure of human capital can be based on an equation where the cost of labor, wages, and other benefits will be proportional to the economic benefit, such as turnover or gross profit. But this approach does not take into account the opportunities created by human capital for business development or measuring the benefits of developing practices and processes. The general problem is to measure the value of hidden values: how hidden factors in creating the value of human capital, such as rare skills, unique knowledge, skills, social skills, implicit knowledge, could be better used for national development if they are recognized and identified.

Authors hypothesized an interdependence between the human capital index and the development of the country's institutional system. It is offered to describe this contact by means of the model presented on Figure 1.

HCI	{	RP↑, LC↓, LB↓, TEP↑	∈	PLI
		UR↓, IL↑, MS↑, LCP↓	∈	GEI
		BR↑, MR↓, HCC↑, CC↑, IEI↑, PRR↑, LM↓, GE↑	∈	GSI
		CIC ↑, CE ↑	∈	GOAI
		NNT ↑, CI ↑, CS ↑, CR ↑, CEST ↑, 3I↑	∈	GSTI
		AI ↑, CS ↑, ACS ↑, PCS ↑, ART ↑	∈	GICI
		FB ↑, FLM ↑, MF ↑, FT ↑, FI ↑, FF ↑,	∈	GII
		FH ↑, GS ↑, TB ↓, GD ↑, GJ ↑, PPR ↑		

where HCI – human capital index, RP – regulatory policy, LC – level of corruption, LB – level of bureaucracy, TEP – trade and economic policy, PLI – group of political and legal indicators, UR – unemployment rate, IL – investment level, MS – minimal salary, LCP – level of consumer prices, GEI – group of economic indicators, BR – birth rate, MR – mortality rate, HCC – health care costs, CC – culture costs, IEI – environmental efficiency index, PRR – pension replacement rate, LM – labor migration rate, GE – gender equality, GSI – group of social indicators, CIC – competitiveness index of countries, CE – competitiveness of employees, GOAI – group of organizational and administrative indicators, NNT – number of new technologies, CI – costs of innovation, CS – costs of science, CR – costs of research, CEST – costs of energy-saving technologies, PIP – protection of intellectual property, GSTI – group of scientific and technological indicators, AI – access to the Internet, CS – computer support, ACS – access to communication systems, PCS – provision of communication systems, ART – availability of radio and telecommunications, GICI – group of information and communication indicators, FB – freedom of business, FLM – freedom of the labor market, MF – monetary freedom, FT – freedom of trade, FI – freedom of investment, FF – financial freedom, FH – fiscal health, GS – government spending, TB – tax burden, GD – government decency, GJ – efficiency of the judiciary, PPR – protection of property rights, GII – a group of institutional indicators.

Figure 1. Factors influencing the development of human capital

Source: author`s development

The group of political and legal indicators includes: regulatory policy, level of corruption, level of bureaucracy, trade and economic policy. Group of economic indicators includes the unemployment rate, level of investment, minimum wage, level of consumer prices. The group of social indicators includes the birth rate, mortality rate, health care costs, culture costs, environmental efficiency index, pension replacement rate, labor migration rate, gender equality.

A selection of indicators describing the dependence of human capital development on the development of country's institutional system, which included political, legal, economic, social, institutional, using the expert method of analysis.

When calculating the reliability of these indicators, the value of the Cronbach's alpha coefficient was 0.78, which confirms the consistency of the characteristics within the group and the possibility of combining them into a single group. The relationship between the indicators showed that the variance between them is at an acceptable level in the range of 0.25-0.55.

The Cronbach's alpha coefficient shows the internal consistency of the characteristics that describe one object, but is not an indicator of the homogeneity of the object. The coefficient is often used in expert assessments when constructing tests and to verify their reliability.

The standardized Cronbach's alpha coefficient is calculated by the formula:

$$a_{st} = N \times \hat{r}, \quad (1)$$

where N – number of test components,

\hat{r} – average correlation coefficient between the components.

Cronbach's alpha can take values: > 0.5 – low consistency, > 0.6 – questionable consistency, > 0.7 – sufficient consistency, > 0.8 – good consistency, > 0.9 – very good consistency.

Based on the hypothesis, an analytical model for assessing the development of human capital of the national economy was developed [8; 13], which is used to calculate the level of human capital development of the national economy:

$$LHCD = \sum_{i=1}^n GPL_i \times \left(\sum_{j=1}^m GE_j / m \right) \times \left(\sum_{k=1}^p GS_k / p \right) / \sum_{l=1}^q GI_l, \quad (2)$$

where LHCD – the level of human capital development;

GPL_i – the i -th mark for the group of political and legal indicators;

GE_j – the j -th mark for the group of economic indicators;

GS_k – the k -th mark of the group of social indicators;

GI_l – the l -th GTmark of the group of institutional indicators.

Model (2) proposed by the author takes into account the development of country's institutional system and allows to establish the interdependence between human capital development and the country's institutional system, which allows to develop forecasts of the dynamics of human capital development from political, legal, economic, social, institutional changes and determine public policy. Its steadily increasing.

For multifactor models or phenomena, it is advisable to use methods of multiple correlation-regression analysis, which allow to study and quantify the internal external consequences between the model-forming factors and to establish patterns of functioning and development trends of the studied performance trait. In a real economy, there are probabilistic (stochastic) relationships between performance indicators and factors. The main task of correlation and regression methods of analysis is to analyze statistical data to identify the mathematical relationship between the studied features and to establish with the help of correlation coefficients a comparative estimate of the density of the relationship, which has a certain numerical expression.

2. Analytical characteristics of the practice of functioning of human capital

A fundamental measurement and study of any country with regard to its human capital status is fundamental to understanding it at various stages of development. The complexity of expressing the value of human capital in countries committed to the disclosure of human capital will lead to the question of the correctness of the financial reporting of public administration bodies, as well as the relevance of existing indicators for management and decision-making from the point of view of significance at the state level.

The implementation of the goal set in this study provides an analytical description of human`s capital in Ukraine and developed countries on certain indicators.

The indicators of human capital index of 157 countries [7] are taken as actual data, which was sorted into 3 groups according to the level of HCI, indicators of the development of the institutional system of the country [7], based on the components of economic freedom. From each group build a matrix of 2 tables. The table shows the indicators of the human capital index for countries with a high level of GNI per capita.

Table 2

Human capital index for countries with high GNI per capita

Country	HCI	Rank of the country in the HCI rating
Australia	0,79	7
England	0,78	15
Poland	0,75	30
Norway	0,77	18
Sweden	0,8	8
USA	0,76	24
Finland	0,81	5
Japan	0,84	3
Estonia	0,75	29
Republic of Lithuania	0,71	37

High index of human capital development is observed in such developed countries as Japan (3rd place), Finland (5th place in the ranking), Australia (7th place in the ranking).

Comparison with data on the human development index according to the UNDP report gives the following result (Figure 2).

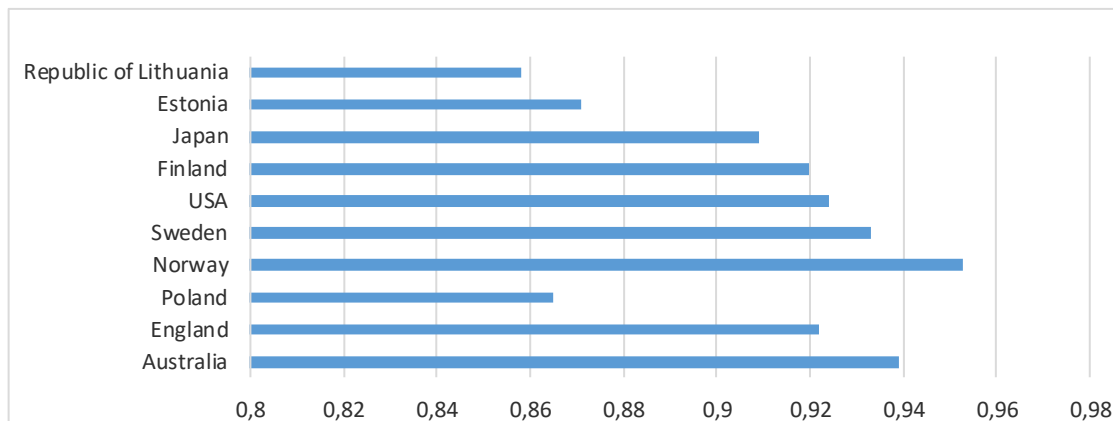


Figure 2. Human Development Index for countries with high GNI per capita, 2017 year, built by the author according to the data

Source: [7; 11]

In the table 3 shows data characterizing the development of the institutional system for building a matrix for countries with a high level of GNI per capita [7; 11].

In the table 4 provides indicators of the human capital index for countries with an average level of GNI per capita [7; 11].

This group includes Ukraine, which took 50th place in this World Bank rating. At the same time, China ranks 46th alongside Ukraine. Turkey is in 53rd place. The countries of the former Soviet space – Moldova, Kyrgyzstan, Armenia, Tajikistan – occupy 75, 76, 78, 89 places, respectively.

Data on human development for countries with an average level of GNI per capita are shown in Figure 3.

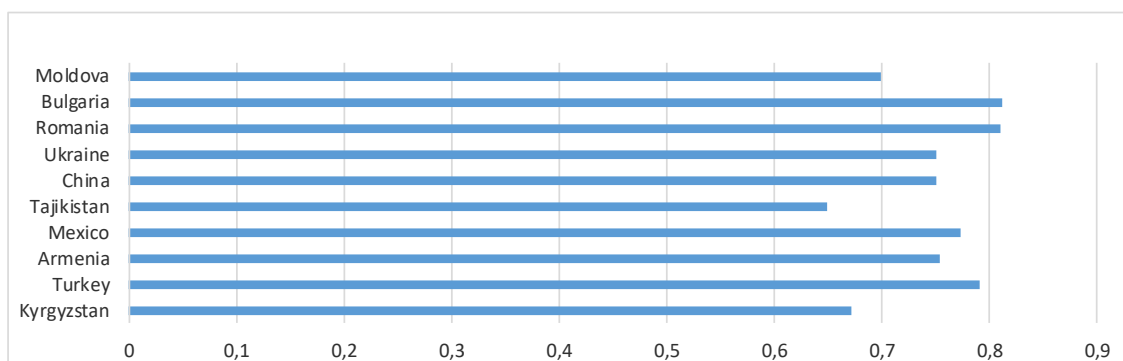


Figure 3. Human Development Index for countries with average GNI per capita, 2017 year

Source: built by the author according to the data [7; 11]

Table 3

Data for calculating indicators of the development of the institutional system of countries with a high level of GNI per capita

Country	freedom of business	freedom of the labor	market monetary	market monetary	freedom of trade	freedom of investment	fiscal health	government spending	tax burden	government decency	efficiency of the judiciary	property rights
Variable	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Australia	89,1	79,7	87,4	86,2	80	90	84,3	61,2	63	77,4	93,4	78,7
England	91,1	74,4	85,2	86,9	90	80	53,5	44,4	65,2	79	93,8	92,2
Poland	67,2	63,9	85	86,9	75	70	81,5	47,8	75,9	50,9	56,6	61,8
Norway	90,4	54,6	73,9	87,9	75	60	97,8	29,2	56,4	93,6	86	86,4
Sweden	89,3	53,7	83,8	86,9	85	80	96,1	23,2	43,9	92,9	88,2	92,6
USA	82,7	91,4	78,6	86,7	85	80	54,8	56,5	65,1	71,9	76,9	79,3
Finland	89,9	50,5	86	86,9	85	80	81,1	2,3	66,5	89,8	82,7	89
Japan	81,7	79,2	85,4	82,3	70	60	49,3	54,1	67,4	79,2	73,2	86
Estonia	75,6	54,8	85,1	86,9	90	80	99,8	52,6	80,7	75,7	83,9	80,4
Republic of Lithuania	73,4	64,5	89,9	86,9	80	70	96,7	63,9	86,4	50,9	66,7	73,8

Source: built by the author according to the data [7; 11]

Table 4

Human capital index for countries with an average level of GNI per capita

Country	HCI	Rank of the country in the HCI rating
Kyrgyzstan	0,58	76
Turkey	0,63	53
Armenia	0,57	78
Mexico	0,61	64
Tajikistan	0,53	89
China	0,67	46
Ukraine	0,65	50
Romania	0,6	67
Bulgaria	0,68	44
Moldova	0,58	75

According to the UNDP, Ukraine ranks 88th on the human development index, which is taken into account as an average indicator of the level of human development.

In the group of countries with an average level of GNI per capita among the former countries of the Soviet Union outlined above, Armenia is the highest city at 83 (5 positions higher than Ukraine).

In the Table 5 shows data characterizing the development of the institutional system for building a matrix for countries with an average level of GNI per capita [7; 11].

Table 5

Data for calculating indicators of the development of the institutional system of countries with an average level of GNI per capita

Country	freedom of business	freedom of the labor	market monetary	market monetary	freedom of trade	freedom of investment	fiscal health	government spending	tax burden	government decency	efficiency of the judiciary	property rights
Variable	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Kyrgyzstan	73,3	77,9	74,9	74,5	60	50	89,2	58,2	93,8	29,4	22,1	50,2
Turkey	63,3	47,6	72,3	78,6	75	60	93,6	68,1	74,7	42	54,5	54,7
Armenia	78,7	69,9	75,8	80	75	70	67,2	80	84,7	40,5	47,4	55,3
Mexico	67,5	59,8	79,2	88	75	60	69,8	78,1	75,7	26,9	39	58,6
Tajikistan	63,4	52,2	69,6	70,6	25	30	90,4	71,4	91,8	38,2	50,3	46,8
China	54,9	61,4	71,4	73,2	25	20	85,9	71,6	70,4	47,3	65,4	46,7
Ukraine	62,7	52,8	60,1	81,1	35	30	75,9	45	80,2	29	29,5	41
Romania	65,2	66,8	82,8	86,9	75	50	91,1	66,9	87,3	40	59,7	61
Bulgaria	64,3	66,1	82,8	86,9	70	60	94,3	60,5	90,9	38,2	42,5	63,6
Moldova	66	39,9	73,2	78,3	55	50	90	56,7	85,3	26,6	26,3	53,5

In the Table 6 provides indicators of the human capital index for countries with a low level of GNI per capita [7; 11].

Table 6

Human capital index for countries with low GNI per capita

Country	HCI	Rank of the country in the HCI rating
New Guinea	0,37	141
Senegal	0,42	121
Madagascar	0,37	140
nepal	0,49	102
Republic of Benin	0,41	127
Gambia	0,4	130
Ethiopia	0,38	135
United Republic of Tanzania	0,4	128
Republic of Chad	0,29	157
Mozambique	0,36	148

This group includes the poorest countries of the modern world – Mozambique, Guinea, Madagascar, Chad, Ethiopia. In the ranking of the human development index, they occupy places from 152 to 189. Data on human development for these countries are provided in Figure 4.

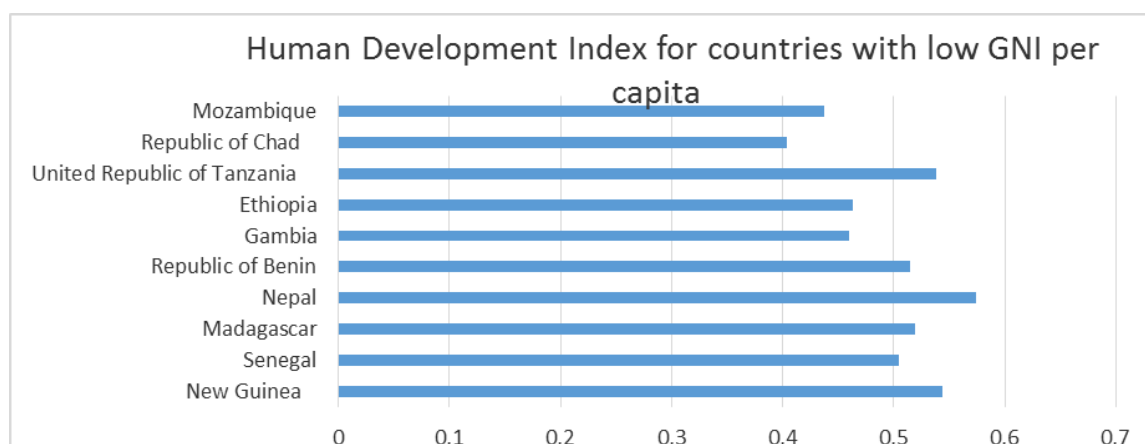


Figure 4. Human Development Index for countries with low GNI per capita, 2017 year

Source: built by the author according to the data [7; 11]

The data characterizing the development of the institutional system were analyzed to build a matrix for countries with a low level of GNI per capita [7; 11].

The ranking of countries by gross national income per capita was also used for the calculation (Table 7).

Table 7

Classification of countries by the level of GNI per capita

Country			
With low GNI per capita (less than USD 1,005)	From below average GNI per capita (from USD 1,006 to 3,955)	From above average GNI per capita (from USD 3,956 to 12,235)	With high GNI per capita (from USD 12,236 and more)
Republic of Benin	Armenia	Albania	Australia
Burundi	People's Republic of Bangladesh	Algeria	Austria
Republic of Chad	Bolivia	Argentina	Bahrain
Ethiopia	Republic of Ghana	Botswana	Barbados
Gambia	Guatemala	Brazil	Belgium
New Guinea	Honduras	Bulgaria	Brunei Darussalam
Republic of Liberia	Arab Republic of Egypt	China	Canada
Madagascar	República de El Salvador	Colombia	Chile
Republic of Malawi	Cambodia	Costa Rica	Cyprus
Mozambique	Republic of Cote d'Ivoire	Dominican Republic	Denmark
Nepal	India	Ecuador	Estonia

Руанда	Republic of Indonesia	Gabon	Finland
Senegal	Modern Standard Arabic	Guyana	France
Съера Лионе	Kenya	Iran, Islamic Republic of	Germany
United Republic of Tanzania	Kyrgyzstan	Jamaica	Greece
Mali	Kingdom of Lesotho	Macedonia	Iceland
Uganda	Mauritania	Malaysia	Republic of Ireland
	Moldova	Mauritius	Israel
	Mongolia	Mexico	Italy
	Morocco	Namibia	Japan
	Myanmar	Panama	Korea, Republic of
	Nicaragua	Paraguay	Kuwait
	Federal Republic of Nigeria	Peru	Latvia
	Islamic Republic of Pakistan	Romania	Republic of Lithuania
	Republic of the Philippines	Russia	Luxembourg
	Sri Lanka	Serbia	Malta
	Kingdom of Eswatini	South Africa	Netherlands
	Tajikistan	Thailand	New Zealand
	Tunisia	Turkey	Norway
	Ukraine	Venezuela	Poland
	Socialist Republic of Vietnam	Republic of Croatia	Spain
	Yemen	Kazakhstan	Sweden
	Zambia		Switzerland
	Cameroon		OAE
	Lao People's Democratic Republic		England
			USA

Source: author`s development

Comparison with the data on the human development index according to the UNDP report gives the following result. Not in all cases does the human capital index correspond to the human development index, which is explained by the different methodology for determining indicators, which was also developed by completely different world institutions – the United Nations within the UNDP and the World Bank in the document “Human Capital Development Project”. In some cases, the data differ significantly.

Thus, if Norway ranks first in the human development index, the human capital index ranks only 18. Former Soviet Union countries Estonia and

Lithuania rank 30th and 35th respectively in terms of HDI and 29th and 37th respectively in terms of HCI.

Indicators characterizing the development of the institutional system for building a matrix for countries with a high level of GNI per capita have been analyzed [7].

The indicators of the human capital index for countries with an average level of GNI per capita have been analyzed [7].

This group includes Ukraine, which took 50th place in this ranking of the World Bank. At the same time, China in the ranking located near Ukraine – 46th place. Turkey ranks 53rd. The countries of the former Soviet space – Moldova, Kyrgyzstan, Armenia, Tajikistan – are holding 75, 76, 78, 89 places, accordingly.

Data on human development for countries with an average level of GNI per capita are shown. Comparison of these data with data on the human development index according to the UNDP report gives the following result. In some cases, the data differ significantly. According to the UNDP, Ukraine ranks 88th according to the UNDP, which is taken into account as an average indicator of the level of human development. In the group of countries with an average level of GNI per capita among the former countries of the Soviet Union outlined above, Armenia holds the highest city 83 (5 positions higher than Ukraine).

Indicators that characterize the development of the institutional system for building a matrix for countries with an average level of GNI per capita are analyzed [12].

The indicators of the human capital index for countries with a low level of GNI per capita are analyzed [7].

This group includes the poorest countries in the modern world – Mozambique, Guinea, Madagascar, Chad, Ethiopia. In the ranking of the human development index, they rank from 152 to 189.

The data characterizing the development of the institutional system for the construction of a matrix for countries with a low level of GNI per capita have been analyzed [12].

3. Construction of correlation-regression models of relationships

Multivariate correlation-regression analysis was used to investigate the qualitative and quantitative assessment of relationships between the level of human capital development of the country and institutional factors of influence:

$$Y = f(\beta \setminus, X) + \varepsilon, \quad (3)$$

where Y – dependent variable (HCI);

X = X (X₁, X₂,..., X_m) – independent variables (PLI, GEI, GSI, GOAI, GSTI, GICI, GII);

$\beta = \beta (\beta_0, \beta_1, \beta_2, \dots, \beta_m)$ – regression coefficients;

ε – accidental error.

As a result of solving the set goal, twelve-factor correlation-regression models were built for a number of countries, which are grouped by the level of gross national income per capita.

The calculation of the correlation matrix made it possible to draw a conclusion about the significant dependence between the effective indicator and the factor values. The coefficient of multiple determination r^2 is 0.53, so the effective indicator depends on 12 factors by 53%. The multiple correlation coefficient of 0.728 indicates a close relationship between the indicators and it is significant and non-random (according to the F-criterion).

Based on the calculated regression coefficients, the author determined the extent to which human capital is sensitive to the variability of the institutional system, which makes it possible to assess to what extent and which factors delay and accelerate the development of human capital, the possibility of developing forecasts of changes in the level of human capital.

Conclusion. The research established the relationship between the human capital index and the development of the country's institutional system, provided scientific and practical recommendations for the use of tools to determine the relationship between the human capital index and the development of the country's institutional system, built correlation-regression models, calculated the correlation matrix, and concluded on the dependence of the performance indicator on the factor values.

Existing studies of human capital and the development of the country's institutional system are analyzed. For the first time, the connection between the human capital index and the development of the country's institutional system is shown. A system of indicators related to human capital has been compiled: political-legal, economic, social and institutional. They describe the relationship between the development of human capital and the state of the institutional system.

A model for evaluating the development of human capital is proposed. Firstly, it examines indicators of the development of the country's institutional system, and secondly, it establishes the relationship between capital development and the institutional system.

This makes it possible to predict the dynamism of human capital development depending on various changes, and to predict the direction of the state in relation to the steady improvement of the economy and other areas.

An expert method of analysis was applied. Multiple correlation-regression analysis methods are used for multifactorial models and phenomena. They helped to study and quantify the internal and external consequential relationships between factors and the resulting feature; to investigate the regularities of functioning, trends in the development of the result; establish the density of the relationship between the development of human capital and the institutional system of the country.

As a result of solving the set goal, twelve-factor correlation-regression models were built for a number of countries, which are grouped by the level of gross national income per capita.

Based on the calculated regression coefficients, the author determined the extent to which human capital is sensitive to the variability of the institutional system, which makes it possible to assess to what extent and which factors delay and accelerate the development of human capital, the possibility of developing forecasts of changes in the level of human capital.

Thus, the goal of the research was achieved – to establish a connection between the human capital index and the development of the country's institutional system.

References:

1. Jahan, S. & al. (2018). Indeksy i indikatory chelovecheskogo razvitiya: Obnovlennyye statisticheskiye dannyye 2018 dr. [Human Development Indices and Indicators: Updated Statistical Data 2018] etc. Available at: http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update_ru.pdf (in Ukrainian)
2. Rekun, I. (2018). Instytutsionalna transformatsiya ekonomichnoyi bezpeky [Institutional transformation of economic security]. M. Radieva (Ed.), A. Tkach, V. Kolomiiets & al. *Transformatsiyini protsesy v ekonomitsi: instytutsionalnyy kontekst* [Transformational processes in economics: institutional context]. Melitopol': TOV "Kolor Prynt". DOI: <https://doi.org/10.32901/978-966-2489-64-4/2018> (in Ukrainian)
3. Freeman, E. M. & Freeman, I. M. (2018). Chelovecheskiy kapital kak faktor konkurentosposobnosti predpriyatiya [Human capital as a factor of enterprise competitiveness]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, 2 (13), 150–153. (in Ukrainian)
4. Ali, M., Egbetokun, A., & Memon, M. (2018). Human capital, social capabilities and economic growth. *Economies*, 6 (2), 1–18. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies6010002>
5. Becker, G. S. (1964). *Human Capital*. N. Y.: Columbia University Press.
6. Fisher, I. (1930). The application of mathematics to the social sciences. *Bull. Amer. Math. Soc.*, 36 (4), 225–243. DOI: <https://doi.org/10.1090/s0002-9904-1930-04919-8>
7. Index of economic freedom. The Heritage Foundation (2018). Available at: https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index_2018.pdf
8. Kolomiiets, V., Tkach, A., & Radieva, M. (2019). Institutional models of the new economy development. *Revista Espacios*, 40 (22), 29–39. Available at: <https://www.revistaespacios.com/a19v40n22/19402229.html>
9. Mincer, J. (1981). *Human Capital and Economic Growth*. NBER Working Paper. Available at: <http://www.nber.org/papers/w0803.pdf>
10. Schulz, T. W. (1961, march). Investment in Human Capital. *American Economic Review*, 51, 1–17.
11. Siddiqui, A., & Rehman, A. (2016). The Human Capital and Economic Growth Nexus: in East and South Asia. *Applied Economics*, 49 (28), 2697–2710. DOI: <https://doi.org/10.1080/00036846.2016.1245841>
12. The Human Capital Project. World Bank (2018). Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33324RU.pdf?sequence=13&isAllowed=y>
13. Tkach, A., Kolomiiets, V. & Radieva, M. (2019). Institutional platforms transformation of the economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2, 289–293. Riga: Publishing House "Baltija Publishing". DOI: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2019-2-2-289-293>

Метеленко Н.Г.

*д.е.н., проф., директорка
Інженерного навчально-наукового інституту імені Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету*

Оглобліна В.О.

*к.е.н., доцент, доцент кафедри
інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
Інженерного навчально-наукового інституту імені Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету*

Сумма В.С.

*аспірант кафедри інформаційної економіки,
підприємництва та фінансів
Інженерного навчально-наукового інституту імені Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-5>

ПОВОЄННЕ «ЗЕЛЕНЕ» ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ: ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПЕРЕХІД

Анотація

Окреслено принципи «зеленої» післявоєнної відбудови України у напрямку сталого розвитку економіки та громад. Обґрунтовано, що Європейський досвід енергетичного переходу, який відбувається з використанням найкращих доступних технологій та практик, – це стратегічний вектор енергетичного переходу України у повоєнному часі, який вже сьогодні формується як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях. Проаналізовано зміни в генерації електроенергії та структуру українського ринку відновлюваних джерел енергії (далі – ВДЕ). Обґрунтовано необхідні і достатні умови економічного механізму заохочення генерації електроенергії відновлюваною енергетикою. Окреслено вимушені дії України щодо трансформування власної енергосистеми, пошуку альтернативних шляхів її захисту, які були спричинені агресією російської федерації та розкрито програми міжнародної підтримки розвитку української енергосистеми. Доведено економічну доцільність розвитку інвестування у такі відновлювані джерела енергії в Україні, як фотовольтаїчні електростанції (далі – СЕС) та виділено низку ключових ризиків та бар'єрів, які можуть загрожувати інвестиціям у проекти відновлюваної енергії, та сонячної енергетики зокрема. Обґрунтовано, що енергетична стратегія України потребує амбітних змін у повоєнному періоді відновлення України, які повинні забезпечувати енергетичну незалежність і енергетичну безпеку держави та сприяти підвищенню добробуту громадян, а ВДЕ повинні

бути не однією з опцій диверсифікації енергетичних ресурсів, а основою відбудови енергетичної системи України.

Вступ. Концепція співробітництва між Україною та ЄС має на меті збереження, захист, поліпшення і відтворення якості навколишнього середовища; захист громадського здоров'я; розсудливе та раціональне використання природних ресурсів; заохочення заходів на міжнародному рівні, спрямованих на вирішення регіональних і глобальних проблем навколишнього середовища. На цих фундаментальних принципах ґрунтується політика енергетичного переходу в повоєнному періоді відновлення України.

Боротьба зі зміною клімату є глобальним викликом, який вимагає широкої міжнародної співпраці, консенсус щодо якої знайшов відображення у низці послідовно укладених міжнародних угод: Рамкової Конвенції ООН про зміну клімату (РКЗК ООН), Кіотському протоколі, Паризькій угоді. Україна залишається активним учасником міжнародної боротьби зі зміною клімату і послідовно ратифікувала усі зазначені угоди. Україна стала однією з перших європейських країн, ратифікувавши 14 липня 2016 року Паризьку угоду, одним із аргументів чого стали питання суттєвих кліматичних змін на території України, що зумовлюють підвищення ризиків для здоров'я і життєдіяльності людини, природних екосистем та секторів економіки, а також питання забезпечення національної, екологічної, економічної та енергетичної безпеки України.

Стрімкий розвиток відновлюваної енергетики в світі, здешевлення сонячних та вітрових технологій, їх вищі екологічні і соціальні стандарти, а також міжнародний консенсус щодо необхідності переходу на відновлювану енергетику заради скорочення викидів парникових газів і протидії змінам клімату дають розуміння, в який бік треба дивитися, коли йдеться про оновлення енергетичного сектору України. Одним із найбільш комплексних та реальних шляхів вирішення зазначених проблем та адаптації до змін клімату, які вже відбуваються, є здійснення повного «енергетичного переходу» (energy transition) від викопних видів енергетичних ресурсів до відновлюваних. Це справді можливо, оскільки сьогоденний розвиток високотехнологічних та наукоємних технологій уже відкрив реальні перспективи для відновлюваної енергетики.

Таким чином, в Україні вже існує чимало передумов, необхідних для «енергетичного переходу». Зокрема, рівень інвестицій у відновлювану енергетику зростає, існують відповідні економічні стимули («зелений тариф», програми компенсації витрат на енергоефективні заходи), Державне агентство з енергоефективності і енергозбереження України просуває необхідність більш активно розвивати відновлювану енергетику. Україна є членом Європейського Енергетичного

співтовариства та підписала і ратифікувала Угоду про асоціацію з ЄС, узявши зобов'язання підвищувати енергоефективність, розвивати відновлювану енергетику, скорочувати викиди парникових газів та забруднюючих речовин. ВДЕ в поєднанні з підвищенням енергоефективності утворюють найпотужніший інструмент у декарбонізації національних та глобальної економік.

1. Критичний аналіз принципів енергетичного переходу України

На відміну від атомної енергетики та викопного палива, відновлювані джерела енергії (далі – ВДЕ) не руйнують довкілля та є невичерпними. При розумному та ощадливому використанні можуть жити нашу цивілізацію сотні і тисячі років без війн і конфліктів за обмежені поклади викопних палив. Сонячна та вітрова енергетика вже досягли необхідного технічного та економічного рівня для широкого впровадження. Вони дозволяють забезпечувати зростаючі потреби в електроенергії, заміщуючи старі потужності вугільної енергетики. В поєднанні з іншими відновлюваними джерелами (геотермальна, біо- та гідроенергетика) і технологіями зберігання та перетворення енергії, можна повністю забезпечити всі потреби суспільства в енергії.

Повномасштабне вторгнення російських окупантів 24.02.2022 р. на суверенну територію незалежної України призвело і приводить до руйнівних наслідків стратегічної інфраструктури, руйнування екосистеми, пошкодження довкілля, безповоротної втрати людського потенціалу, що у сукупності наражає країну на енергетичну, демографічну, економічну, продовольчу небезпеку.

Сьогодні перед Україною стоять масштабні та важливі задачі, а саме:

- відновлення критичної інфраструктури;
- забезпечення енергетичної безпеки країни;
- *вже прискорена* подальша імплементація законодавства ЄС тощо [20].

І не зважаючи на те, що війна продовжується, вже зараз відбувається планування відновлення країни. Хоча різні регіони матимуть різні потреби для відбудови, на загальнодержавному рівні основні засади повоєнного життя мають бути спільними для всіх. Відбудова складатиметься з багатьох кроків і має максимально охоплювати планування на коротко-, середньо- та довгострокову перспективи.

Основними принципами для «зеленої» післявоєнної відбудови, які б забезпечили сталий розвиток економіки та громад, мають бути [6]:

- сталі та системні рішення;
- прозорість, участь громад та громадськості у прийнятті рішень;
- використання найкращих доступних технологій та практик;
- стійкий та сталий розвиток міст та регіонів;
- декарбонізація і децентралізація енергетики;
- розвиток стійких та децентралізованих агропродовольчих систем;

– забезпечення збереження екосистем та природного багатства України.

До п'яти ключових основ енергетичного переходу в Європі віднесено такі: прискорення європейського переходу; управління ринком ЄС; енергетична безпека; електрифікація та цифрова трансформація; промисловість і ланцюги поставок [3]. Декарбонізація є критично важливою для планети тому, що глобальний енергетичний ландшафт зміниться більше за наступні 10 років, ніж за попередні сто. Оскільки світовий енергетичний сектор відходить від викопного палива до відновлюваних джерел енергії, промисловим компаніям доводиться вирішувати цей перехід трансформаційними способами [1]. Декарбонізація вимагає балансу між застарілими системами та новими технологіями, між навколишнім середовищем і бізнес – економіками, тому цифровий світ – це невід'ємна умова майбутнього енергетики. Як зазначено у звіті [2], наразі відновлювана енергія була найбільш стійким до карантину, пов'язаного з COVID-19. Відновлювана електроенергія практично не постраждала, тоді як попит на інші види використання відновлюваної енергії впав. Тобто «зелене» відновлення України – це стає відновлення, яке відбувається з використанням найкращих доступних технологій та практик.

Динаміка структури енергоринку України до 2021 року включно представлена на рис. 1.

Динаміка структури енергоринку України (2012 - 2021)

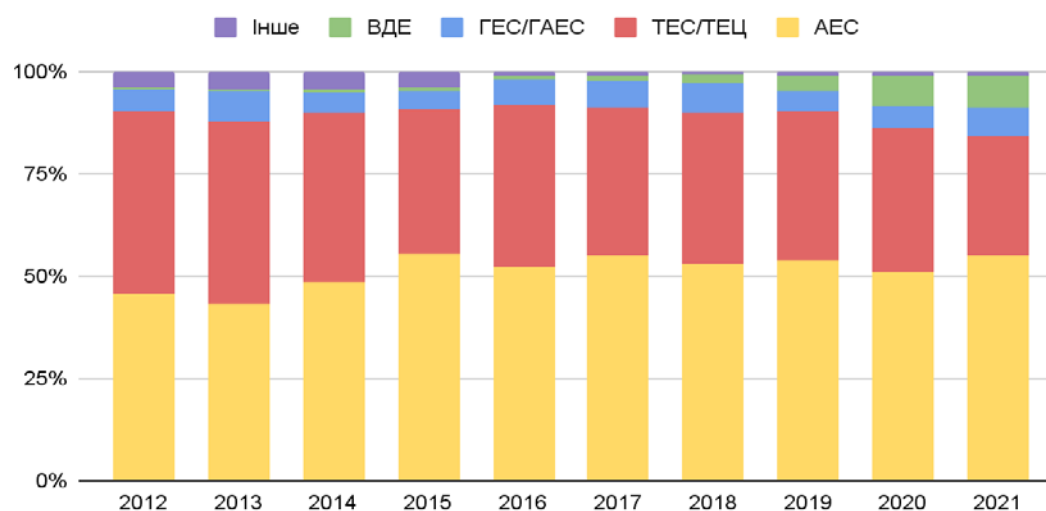


Рис. 1. Динаміка структури енергетичного ринку України у 2012–2021 рр.

Зміни в генерації електроенергії створюють необхідність у внесенні відповідних змін до законодавства та нормативних актів, що безпосередньо впливає на стан енергоринку. Так, 13 квітня 2017 року Верховною Радою України прийнято Закон України «Про ринок електричної енергії» [5]. Його метою є приведення законодавства

України до вимог Третього пакету енергетичного законодавства ЄС, запровадження конкурентних механізмів функціонування ринку електричної енергії. Прийняття Закону «Про ринок електричної енергії» також є передумовою структурних змін в електроенергетиці України, підґрунтям для модернізації галузі та інтеграції ринку електричної енергії України до регіональних енергетичних ринків з наступним входженням до загальноєвропейського енергетичного ринку. Відповідно до норм цього Закону, починаючи з 1 липня 2019 року, в Україні впроваджено нову модель конкурентного ринку електроенергії, який замінив схему оптового ринку єдиного покупця на торгівлю на комерційних сегментах [18].

Основні умови діяльності учасників ринку електричної енергії та взаємовідносини між ними визначаються нормативно-правовими актами, що регулюють впровадження Закону «Про ринок електричної енергії», зокрема:

- Правила ринку (Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (далі НКРЕКП) від 14.03.2018 № 307)) [15];

- Правила ринку «на добу наперед» та внутрішньодобового ринку (Постанова НКРЕКП від 14.03.2018 № 308) [11];

- Кодекс системи передачі (Постанова НКРЕКП від 14.03.2018 № 309) [14];

- Кодекс систем розподілу (Постанова НКРЕКП від 14.03.2018 № 310) [13];

- Кодекс комерційного обліку електричної енергії (Постанова НКРЕКП від 14.03.2018 № 311) [12];

- Правила роздрібного ринку електричної енергії (Постанова НКРЕКП від 14.03.2018 № 312) [16].

Запуск відкритого ринку електроенергії робить його значно привабливішим для потенційних інвесторів як національного, так і міжнародного рівня, що зумовило «бум» на запуск нових інвестиційних проектів у галузі зеленої енергетики, найпопулярнішим напрямком серед яких залишається фотовольтаїка, тобто напрямок сонячних електростанцій (СЕС).

Минулий 2021 рік можна назвати досить успішним для відновлюваної енергетики, яку більшість держав світу визнали основним інструментом досягнення кліматично нейтральної економіки. На Кліматичній конференції ООН у Глазго [8] лідери країн заявили про вищі цілі зі скорочення викидів у Національно визначених внесках (НВВ) та оголосили курс на закриття вугільної генерації. Україна також включена до цього тренду. В Україні у 2021 р. прийнято оновлений НВВ, розробляються стратегії розвитку ключових секторів економіки з урахуванням нових кліматичних критеріїв, вводяться нові «зелені» потужності.

До того ж 2021 рік можна назвати роком приголомшливого росту цін на природний газ (у 15-20 разів) та вугілля (в 3 рази), що спричинило зростання вартості електроенергії та тепла. Експерти пояснюють таке зростання збігом у часі геополітичних процесів та природних факторів. Втім, такий екстремальний досвід тільки укріпив вибір розвинених економік на користь «зеленої» енергетики. В Єврокомісії заявили, що треба пришвидшити її розвиток. На фоні невизначеності щодо погашення заборгованості перед виробниками з ВДЕ за поставлену в 2020 і 2021 роках електроенергію, пандемії коронавірусу та недосконалого законодавства, сектор відновлюваної енергетики України продовжував нарощувати потужності.

Структура українського ринку ВДЕ у 2020 р. представлена розмірі 77,9% СЕС, другою за потужністю є сфера вітроенергетики (ВЕС) із часткою у 17,7%, і замикає трійку енергетика з біомаси, що займає лише 2% на ринку ВДЕ. Така структура ринку спричинена впливом багатьох факторів, основними з яких є: зниження собівартості встановлення ВДЕ станцій за рахунок здешевлення технологій та матеріалів виробництва обладнання; наявність найбільшого у Східній Європі потенціалу із встановлення ВДЕ потужностей; вплив фактору «зеленого тарифу», що гарантує фіксовану ціну від держави за купівлю електроенергії з ВДЕ; доступність фінансування проектів ВДЕ, в тому числі за рахунок міжнародних програм.

Так, зниження собівартості встановлення ВДЕ станцій – динамічний процес, що сприяв популяризації ВДЕ на рівні споживачів та малих підприємств, за рахунок зменшення розміру стартових інвестицій в об'єкт енергетичної інфраструктури. Динаміка вартості 1 кВт енергії встановленої потужності СЕС у 2016–2019 рр. (до пандемії COVID-19) представлена на рис. 2 та свідчить про те, що з 2016-го по 2019-й роки ціни на сонячні панелі стабільно знижуються, в середньому на 0,26 дол. США /Вт у квартал, тобто на 53%, лише за 2019-й рік ціни на сонячні батареї в Україні знизилися на 25%, а найактивніше зниження цін почалось у другій половині 2018-го року.

Дослідження змін на ринках енергетики дозволило нам визначити передумови такої тенденції: зниження вартості панелей у Китаї завдяки державним програмам підтримки сонячної енергетики, зміни кон'юнктури ринку та здешевлення складових; скасування ПДВ на імпорт сонячних панелей в Україну стало доволі неочікуваним рішенням українського уряду в 2018 році та призвело до різкого зниження цін на ринку; значно покращилась логістика обладнання в Україну; висока конкуренція, що змусила компанії – інсталятори знизити ціни на свої послуги. На кінець 2021 року ситуація на ринку залишалась не стабільною через дію побічних факторів – зменшення обсягу загального виробництва в Китаї через COVID-19, проблеми із морською логістикою з Китаю, зміни кон'юнктури ринку в Україні. Проте в порівнянні із традиційними джерелами енергії, собівартість СЕС залишається достатньо привабливою.



Рис. 2. Динаміка вартості 1 кВт встановленої потужності СЕС в Україні у період 2016–2019 рр.

Таким чином, Україна не залишається осторонь глобальних викликів людства, зокрема проблем зміни клімату та адаптації до цих змін. Країна є стороною Паризької кліматичної угоди та вже висловила наміри щодо впровадження принципів Європейського зеленого курсу, зокрема було представлено концепцію «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року. Виробництво енергії являється основним джерелом антропогенних викидів парникових газів в світі, і тому впровадженню відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), підвищенню енергоефективності та енергозбереженню приділяється ключова роль.

2. Розвиток «зеленої» енергетики в Україні: переваги і перспективи

Географічне розташування України, тобто природньо-кліматичний фактор, надає нам найбільший у Східній Європі потенціал із встановлення ВДЕ потужностей. Наша країна має доволі високий рівень інсоляції та кількості сонячної радіації відповідно, що дозволяє максимально ефективно використовувати фотовольтаїчне обладнання для виробництва електричної енергії. Розвиток «зеленої енергетики» в Україні розпочався у 2007–2008 роках на рівні із іншими європейськими країнами. Головним інструментом заохочення інвесторів вкладати у «зелену» енергію став «зелений тариф» – економічний механізм спрямований на заохочення генерації електроенергії відновлюваною енергетикою. Зазвичай він включає в себе три необхідні умови: гарантований доступ до енергомереж; довгострокові контракти на купівлю електроенергії; фіксовані високі ціни на купівлю електроенергії.

На сьогодні ставки українського «зеленого» тарифу одні з найвищих в Європі, що призвело як до негативних, так і позитивних явищ. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах

енергетики та комунальних послуг (далі – НКРЕКП), встановила «зелені» тарифи на електричну енергію, вироблену з енергії сонячного випромінювання та/або вітру генеруючими установками у наступних розмірах (табл. 1).

Таблиця 1

**«Зелені» тарифи на електричну енергію,
вироблену з енергії сонячного випромінювання
та/або вітру генеруючими установками**

Період дії тарифу	Вартість 1 кВт*год
з 01 липня 2015 року	20 євроцентів/кВт·год
з 01 січня 2016 року	19 євроцентів/кВт·год
з 01 січня 2017 року	18 євроцентів/кВт·год
з 01 січня 2020 року	16,3 євроцента/кВт·год
з 01 січня 2025 року	14,5 євроцента/кВт·год

Через економічний спад 2014–2016 років динаміка розвитку ВДЕ в Україні суттєво відставала від цілей, що були затверджені Національним планом дій з відновлюваної енергетики до 2020 року [17]. Важливим фактором цього стало вартісне та обмежене фінансування проектів ВДЕ. Розвиток, а відповідно і фінансування проектів з відновлюваної енергетики відбувається силами приватних компаній різного рівня та розміру за рахунок власного капіталу, позикових коштів від банків, МФО, донорів тощо. Також використовуються інноваційні для українських реалій інструменти фінансового менеджменту. Із розвитком енергетичного ринку в Україні, його «гравці» починають користуватися усіма можливими інструментами фінансування та залучення інвестицій, на відміну від індустрії ТЕС/ТЕЦ, де основну частину фінансування складають власний капітал підприємства та державні субвенції. На рис. 3 представлено джерела фінансування проектів ВДЕ.

До початку російської агресії у Європі працювало дві великі енергетичні системи:

- ENTSO-E (європейська інтеграційна система, що об'єднувала 43 енергетичних оператори у 36 країнах Європи);

- Інтегрована система електромереж росії, білорусі та України, як зрозуміло із назви (так історично склалося), що до останньої входила і українська енергосистема.

З початком військової агресії російської федерації у 2014 р., Україна була вимушена екстрено трансформувати власну енергосистему та шукати альтернативні шляхи для її захисту. Так енергосистему України було від'єднано від російської, проте залишився зв'язок із енергосистемою

білорусі; для задоволення власних потреб Україна почала нарощувати власні енергетичні потужності, особливо у атомній галузі та ВДЕ.

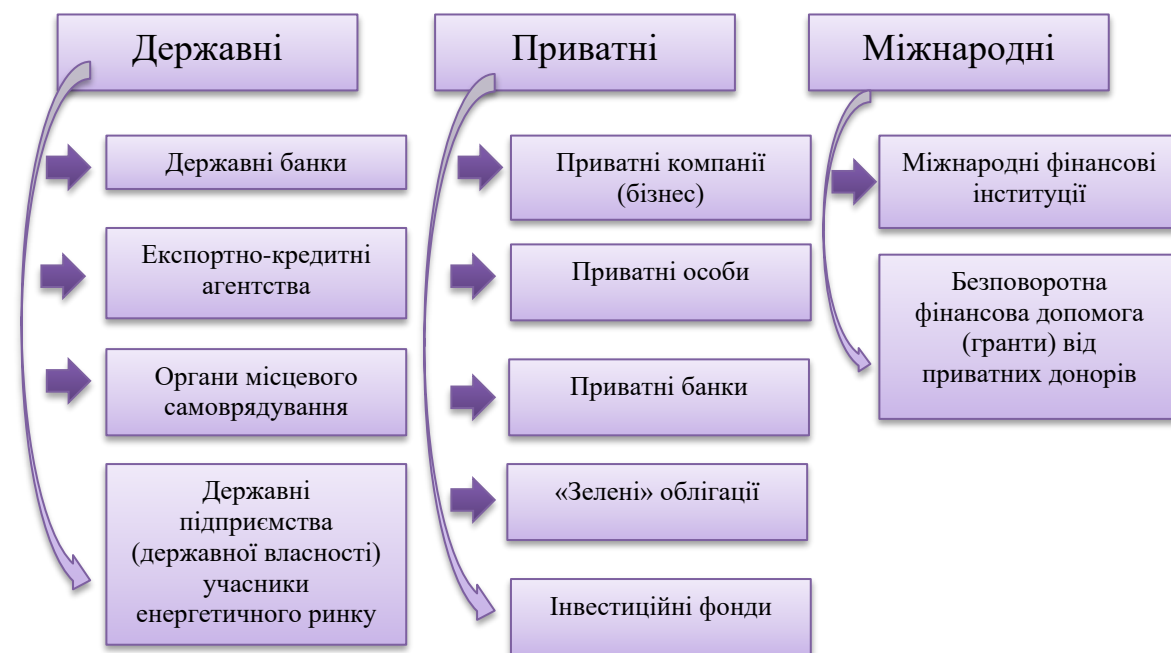


Рис. 3. Класифікація джерел фінансування проєктів ВДЕ

В 2017 році оператор української енергомережі ДП «Укренерго» підписав контракт про інтеграцію української енергосистеми із системою ENTSO-E у 2023-му році. Як вже зазначалось, економічний спад 2014–2016 рр. уповільнив розвиток енергетичної сфери в Україні, зокрема – сфери ВДЕ. Велика кількість міжнародних партнерів вирішили підтримати розвиток української енергосистеми і запровадили цілу низку програм, які можна класифікувати за двома напрямками:

- програми, спрямовані на розвиток енергетичної безпеки та незалежності;

- програми, спрямовані на підвищення енергоефективності.

Напрямами робіт окреслених програм є такі:

- роботи навчального спрямування – організують чи підтримують профільні освітні заходи у енергетичній галузі (Наприклад «Проект енергетичної безпеки» від USAID);

- підтримка та розвиток інновацій – підтримують освітні та виробничі ініціативи із впровадження та виходу на ринок інновацій у сфері енергетики (наприклад «Інноваційні ваучери» від ЄБРР (Європейський банк реконструкції та розвитку) та Greencubator));

- пряма фінансова та ресурсна підтримка проєктів енергетичної сфери.

Програма фінансування альтернативної енергетики в Україні ЄБРР (USELF) – це пряма кредитна лінія відкрита Міжнародною фінансовою організацією Європейським банком реконструкції та розвитку, спрямована на сприяння реалізації проєктів з використання

відновлюваних джерел енергії в Україні. В рамках USELF надаються кредити і допомога в розробці проектів, що відповідають фінансовим, технічним і екологічним критеріям Програми. Структура USELF забезпечує фінансування малих і середніх проектів безпосередньо від ЄБРР за спрощеною і прискореною схемою видачі позики, що знижує операційні витрати. Програма передбачає фінансування всіх форм виробництва електроенергії з відновлюваних джерел, таких як: вода, вітер, біомаса, сонячна енергія. Критеріями відповідності та вимогами до компаній є такі: компанії, які знаходяться в приватній власності, зареєстровані і здійснюють діяльність в Україні; компанії функціонують відповідно до національного законодавства щодо захисту навколишнього середовища, охорони здоров'я та техніки безпеки; компанії незаангажовані у види діяльності, внесені до переліку заборонених для фінансування за рахунок позик ЄБРР (наприклад, тютюн, міцні спиртні напої і т.д.). Вимоги до проекту полягають у такому: заміщення електроенергії з традиційних джерел і значне зниження викидів парникових газів; застосування перевіреної технології і фінансова життєздатність проекту. Інвестиційні проекти оцінюються ЄБРР на підставі інформації, наданої компаніями (ТЕО, бізнес-план).

Програма USELF є цільовою програмою фінансування та підтримки відновлюваної енергетики в Україні із бюджетом 140 млн євро. Для участі у програмі підприємства повинні мати документально підтверджену фінансову та кредитну історію, що включає фінансову звітність у відповідності зі стандартами звітності, а після підписання угоди повинні запровадити Міжнародні стандарти фінансової звітності впродовж двох років. Технічні консультанти готують аналіз проекту та подають в ЄБРР технічну, екологічну та фінансову оцінку перспективних проектів, а також надають юридичну підтримку компаніям. Компаніям, зацікавленим в отриманні позики в рамках Програми, надається безкоштовна технічна підтримка, яка фінансується за рахунок гранту Глобального Екологічного Фонду. Підтримка компаній – позичальників включає: отримання дозволу та ліцензування проекту, техніко-економічне обґрунтування, комерційні переговори, рекомендації щодо менеджменту проектів [19].

Приклад програми фінансування від Європейського Інвестиційного Банку (далі ЄІБ) це програма «Розвиток муніципальної інфраструктури» – Європейський інвестиційний банк активно фінансує енергетичні проекти в Україні через наявну кредитну лінію з Урядом України. Завдяки фінансовим ресурсам ЄІБ існує можливість залучити позики для реалізації великих енергетичних проектів, але механізм залучення фінансування є досить важким, зарегульованим та потребує безпосередньої участі Уряду України (детальніше див. звіт «Механізми фінансування заходів енергоефективності в Україні») [7; 21].

Програма кредитування від Українсько-Німецького фонду через банківські установи надає такі можливості: скористатися кредитом за програмою можуть фізичні особи-підприємці або підприємства з числом працівників не більше 250 чоловік і річним доходом не більше 10 млн євро в еквіваленті, які ведуть діяльність не менше 3 років, мають дохід за останні 4 квартали поспіль і позитивну кредитну історію в банку не менше 12 місяців, а також не належать великим компаніям. Максимальний термін інвестиційного кредиту – 5 років, а кредиту на поповнення оборотних коштів – 2 роки.

У підсумку дослідження цього питання слід зазначити, що до основних фінансових установ, організацій і фондів, які надають кредити і фінансують в країні проекти в сфері енергозбереження, альтернативної енергетики відносяться: Світовий банк; Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО); Фонд Східноєвропейського партнерства з енергоефективності та довкілля (Е5Р); Агентство США з міжнародного розвитку (USAID); Німецьке товариство міжнародного співробітництва (GIZ); Шведське агентство міжнародного розвитку (SIDA); Національні джерела фінансування; Українські банки.

Використання фотовольтаїчних панелей у виробництві електроенергії є одним із найпопулярніших способів використання ВДЕ у світі. За даними міжнародної енергетичної агенції, виробництво електроенергії від сонячної фотоелектричної енергії в 2020 році збільшилося на рекордні 156 ТВт-год, що означає зростання на 23% порівняно з 2019 роком. На сонячну фотоелектричну енергію припадає 3,1% світового виробництва електроенергії, і вона залишається третьою за величиною відновлюваною технологією електроенергії. У Європейському Союзі кількість сонячних фотоелементів збільшилася ще на 15% у 2020 році, оскільки країни ЄС активізують свої зусилля для досягнення кліматичних цілей. Ринками з найбільшим зростанням у 2020 році були Німеччина (+5 ГВт), Іспанія (+3 ГВт), Нідерланди (+3 ГВт) та Польща (+2 ГВт). Найбільш популярним активом для інвестицій у відновлювані джерела енергії в Україні є фотовольтаїчні електростанції (СЕС), доля яких у сегменті ВДЕ складає 77,9%, а загальний ринок сягає 5 313 470 кВт встановленої потужності, що еквівалентно вартості основних засобів у 5,3 млрд дол. США у грошовому еквіваленті.

Більша частина потужностей СЕС в Україні належить до наземних станцій – 97,94%, з яких 99% це великі станції із встановленою потужністю у понад 1 мВт. Враховуючи, що наземні СЕС за рахунок іншого механізму встановлення та розміщення здатні отримувати до 20% сонячної радіації, проте займають значно більше місця на землі, можна сказати, що більша частина наявних сонячних електростанцій це комерційні об'єкти різних суб'єктів господарської діяльності. Це свідчить про високу зацікавленість приватного сектору бізнесу, що

інвестує ВДЕ, саме у галузі сонячної енергетики, як найбільш перспективної.

За підсумками 2021 року, в Україні нараховується близько 45 000 домогосподарств, які використовують сонячні батареї та заощаджують на рахунках за електроенергію. Загальна потужність таких сонячних станцій більше 1,2 ГВт (рис. 4) [20].



Рис. 4. Динаміка установки сонячних електростанцій в приватних будинках України

Не зважаючи на значний потенціал сонячної енергетики та її активне зростання в Україні, ця галузь має велику кількість ризиків, які слід враховувати при плануванні інвестиційних вкладень. Загалом, існує цілий ряд ключових ризиків та бар'єрів, які можуть загрожувати інвестиціям у проекти відновлюваної енергії, та сонячної енергетики зокрема.

До імплементаційних ризиків можна віднести ризики, пов'язані із невиконанням підрядниками або прямими партнерами власних зобов'язань. Такі ризики типові для усіх видів інвестиційних проектів, найчастіше прояви яких це – перевитрата коштів, низька якість інсталяційних робіт, зсув введення в експлуатацію об'єкта, неправильне підключення до мереж тощо. Більшість із цих ризиків проявляються на етапі будівництва СЕС та потребують надшвидкого вирішення. Для запобігання цим викликам на етапі планування проекту підписують контракти із спеціалізованими фірмами, що займаються проектуванням та розробкою, закладають в бюджет додаткові кошти для страхування,

наймають додатковий технічний нагляд. Кліматично-географічні ризики прямо впливають на подальшу роботу електростанції, що є характерним для фотовольтаїчних станцій, які залежать від погоди. Регуляторні виклики тісно пов'язані із політичною ситуацією в країні, і на жаль, дуже залежні від політичної системи, сьогодні в Україні йде визвольна війна проти російських агресорів, які тероризують мирне населення країни, руйнують нашу інфраструктуру, зокрема енергетичну систему. До технічних ризиків можна віднести проблеми, пов'язані з якісною роботою електростанції загалом та сонячних панелей як її складових, а також силових кабелів, розподільовачів напруги, трансформаторів тощо.

У 2017 р. Кабінет Міністрів України схвалив Енергетичну стратегію України на період до 2035 року [19]. Цей урядовий документ мав би накреслити чіткий довгостроковий план дій забезпечення енергетичної незалежності і безпеки, як важливої складової загальної економічної безпеки держави. Однак, схвалена Кабінетом Міністрів України Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» (ЕСУ), на нашу оцінку, є, в основному, проголошенням декларативних намірів прогнозного функціонування паливно-енергетичного сектору держави з невизначеною стратегією розвитку національної економіки. Для підтвердження оцінки наведемо окремі тези із Енергетичної стратегії: «Україна може бути одним із найбільших в континентальній Європі виробників вуглеводнів..., забезпечуючи безперерйне постачання енергоресурсів власним споживачам та на експорт»; «Мета – нарощування видобутку вуглеводнів для забезпечення енергетичної незалежності»; «...Забезпечення використання потенціалу в галузі відновлюваної енергії (енергії вітру, сонця)»; «У світі віддається перевага підвищенню енергоефективності й використання енергії із відновлюваних та альтернативних джерел»; «ощадливо споживати енергію»; проводити «виховання свідомості енергозбереження у громадян» і «скорочувати енергоспоживання домогосподарств»; «...планується модернізація та вдосконалення системи обліку й залучення до управління власним попитом на енергетичні ресурси»; «упродовж найближчих трьох років (до 2020 р.) акценти будуть зроблені на впровадженні реформ та формування конкурентного середовища»; «до 2025 р. здебільшого буде завершено реформування енергетичного комплексу України»; «Зниження енергоємності економіки, диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоресурсів, нарощування вітчизняного виробництва сприятимуть підвищенню економічної та енергетичної безпеки, підвищенню рівня зайнятості населення».

У повоєнному періоді відновлення України, на нашу переконливу думку, Україна потребує нової чіткої, сучасної, в т.ч. з урахуванням викликів, обумовлених повномасштабним військовим вторгненням

росії, всебічно науково обґрунтованої, амбітної, затвердженої на законодавчому рівні, обов'язкової для виконання енергетичної стратегії, яка при високих темпах економічного зростання в перспективі за доступними для всіх суб'єктів економічної діяльності цінами повністю задовольняла б потреби у всіх основних видах енергетичних ресурсів і яка б забезпечила енергетичну незалежність і енергетичну безпеку держави та сприяла підвищенню добробуту громадян.

Україна 23 червня 2022 року стала кандидаткою на вступ до ЄС. Це передбачає пришвидшення усіх євроінтеграційних процесів, включно із «зеленим» енергетичним переходом. Для цього відновлювані джерела енергії (ВДЕ) повинні бути не однією з опцій диверсифікації енергетичних ресурсів, а основою відбудови енергетичної системи України. Це допоможе зміцнити нашу енергонезалежність, зменшити вплив на довкілля та досягти нових кліматичних цілей відповідно до Паризької угоди, основними кроками у досягненні цілей повинні стати: врегулювання системи «зеленого тарифу»; визначення більш амбітних цілей в галузі ВДЕ; формування законодавчої бази для стимулювання розвитку малої генерації ВДЕ; зниження ризиків для інвесторів; залучення громад до процесу формування цілей та ухвалення рішень; впровадження системи гарантій походження електроенергії; розвиток «зеленого водню» на основі критерію сталості імпорту-експорту. Поки ми не почнемо використовувати ресурси усіх видів з набагато більшою ефективністю, Цілі сталого розвитку досягнуті не будуть. Рух у напрямку економіки повинен базуватися на відновлювальних матеріалах, циркуляційних матеріальних потоках та розвитку ІКТ, які приведуть до «позитивного прориву» в умовах цифрової революції, а підвищення продуктивності ресурсів є дуже розумним рішенням для скорочення безробіття та декаплінгу добробуту від використання ресурсів [21; 22].

Висновки. Ми переконані, що перехід до 100% ВДЕ є досяжним та необхідним для України в перспективі 30 років. Це доводять результати українських та міжнародних досліджень. Сонячна та вітрова енергетика вже досягли необхідного технічного та економічного рівня для широкого впровадження. Вони дозволяють забезпечувати зростаючі потреби в електроенергії, заміщуючи старі потужності вугільної енергетики. В поєднанні з іншими відновлюваними джерелами (геотермальна, біо- та гідроенергетика) і технологіями зберігання та перетворення енергії, можна повністю забезпечити всі потреби суспільства в енергії.

У повоєнному періоді Україна не залишиться осторонь глобальних викликів людства, зокрема проблем зміни клімату та адаптації до цих змін. Країна є стороною Паризької кліматичної угоди та вже висловила наміри щодо впровадження принципів Європейського зеленого курсу,

зокрема було представлено концепцію «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року. Виробництво енергії являється основним джерелом антропогенних викидів парникових газів в світі, і тому впровадженню відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), підвищенню енергоефективності та енергозбереженню приділяється ключова роль.

Нами доведено, що Україна потребує нової чіткої, сучасної, в т.ч. з урахуванням глобальних викликів, обумовлених повномасштабним військовим вторгненням росії, всебічно науково обґрунтованої, амбітної, затвердженої на законодавчому рівні, обов'язкової для виконання енергетичної стратегії, яка при високих темпах економічного зростання в перспективі за доступними для всіх суб'єктів економічної діяльності цінами повністю задовольняла б потреби у всіх основних видах енергетичних ресурсів і яка б забезпечила енергетичну незалежність і енергетичну безпеку держави та сприяла підвищенню добробуту громадян.

Список використаних джерел:

1. Decarbonization is mission-critical for the planet. GE Digital's Energy Transition & Decarbonization Initiatives advance the future of energy. URL: https://www.ge.com/digital/future-of-energy?_source=google_g&&&keyword=energy%20trends&match-type=b&ad=625535687030&adposition=&device=c&location=1012849&gclid=CjwKCAjwtp2bBhAGEiwAOZZTuCcgJFG6OxtQrNMj7G8Gy_8KGXCDrB14ykt5neGmEy16BbcSN6M5jhoCFWwQAvD_BwE (дата звернення: 07.11.2022).

2. Global Energy Review 2020. The impacts of the COVID-19 crisis on global energy demand and CO₂ emissions. URL: https://iea.blob.core.windows.net/assets/7e802f6a-0b30-4714-abb1-46f21a7a9530/Global_Energy_Review_2020.pdf (дата звернення: 07.11.2022).

3. The 5 Key Pillars of Energy Transition Europe. Energy Transition Europe 2022. 15–16 November, 2022. London. ETEU2022. URL: https://events.reutersevents.com/energy-transition/energy-transition-europe?gclid=CjwKCAjwtp2bBhAGEiwAOZZTuIIS6n0G00gtqwYf1LF5y0HTrPPZ9O1XdvbGYdrz0dfK4hRoUwJO-hoCZZMQAvD_BwE (дата звернення: 07.11.2022).

4. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.08.2017 р. № 605-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017> (дата звернення 07.11.2022).

5. Закон України «Про ринок електричної енергії» № 2019-VIII від 13.04.2017 р. (зі зм. та доп.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2019-19#Text> (дата звернення: 07.11.2022).

6. Зелене повоєнне відновлення України. URL: <https://ecoaction.org.ua/diyalnist/vidnovlennia> (дата звернення: 07.11.2022).

7. Інвестуємо в майбутнє України. URL: https://www.eib.org/attachments/country/eib_in_ukraine_uk.pdf (дата звернення: 07.11.2022).

8. Кліматична конференція ООН у Глазго. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3342411-klimatichna-konferencia-onn-vidkrylasa-u-glazgo.html> (дата звернення: 07.11.2022).

9. Метеленко Н.Г. Системний аналіз нових проблем та тенденцій економічного розвитку в умовах цифрової революції. Системний аналіз в управлінні: міжгалузеві дослідження : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції за

міжнародної участі 26-27 травня 2022 року / Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова. Київ : Ореол-Сервіс, 2022. С. 126–129.

10. Метеленко Н.Г., Афонов Р.П. Нові підходи до формування умов економічного зростання та досягнення сталого розвитку. *Humanities Studies*. 2021. Випуск 8 (85). С. 124–133. URL: <http://humstudies.com.ua/article/view/243435/241300> (дата звернення: 07.11.2022).

11. Правила ринку «на добу наперед» та внутрішньодобового ринку : Постанова НКРЕКП № 308 від 14.03.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0308874-18#Text> (дата звернення: 07.11.2022).

12. Про затвердження Кодексу комерційного обліку електричної енергії. Постанова НКРЕКП № 311 від 14.03.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0311874-18#Text> (дата звернення: 07.11.2022).

13. Про затвердження Кодексу систем розподілу. Постанова НКРЕКП № 310 від 14.03.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0310874-18#Text> (дата звернення: 07.11.2022).

14. Про затвердження Кодексу системи передачі. Постанова НКРЕКП № 309 від 14.03.2018 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/GK39824> (дата звернення: 07.11.2022).

15. Про затвердження правил ринку. Постанова НКРЕКП № 307 від 14.03.2018 р. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/374299__549229 (дата звернення: 07.11.2022).

16. Про затвердження Правил роздрібного ринку електричної енергії : Постанова НКРЕКП № 312 від 14.03.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0312874-18#Text> (дата звернення: 07.11.2022).

17. Про Національний план дій з відновлюваної енергетики до 2020 року. Розпорядження КМУ № 902-р від 01.10.2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80#Text> (дата звернення: 07.11.2022).

18. Ринок електричної енергії. URL: https://uhe.gov.ua/diyalnist/novyuy_rynok_elektroenerhiyi (дата звернення: 07.11.2022).

19. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні. URL: <https://iknet.com.ua/uk/articles/useful-to-know/funding-programs/#:0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B8%2%96%D0%20%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D1%96> (дата звернення: 07.11.2022).

20. Топ-3 найочікуваніших змін у сонячній енергетиці в 2022 році. URL: https://generacia.org.ua/top_3_changes (дата звернення: 07.11.2022).

21. Швидке та демократичне розгортання відновлюваної енергетики. URL: https://ecoaction.org.ua/diyalnist/vde?gclid=CjwKCAjwtp2bBhAGEiwAOZZTuLJLDeY3Nkb_MVSJOOOcJhiw83Rmj9I54wGZYeeF5KvvaIvTUtJnthoC738QAvD_BwE (дата звернення: 07.11.2022).

22. Як Європейський інвестиційний банк підтримує українські міста. URL: https://auc.org.ua/sites/default/files/library/14-20_oleksandr_antonyuk.pdf (дата звернення: 07.11.2022).

Сиротюк Г.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Львівського національного університету природокористування

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-6>

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Анотація

Дослідженню стан інноваційно-інвестиційної діяльності аграрного сектору економіки. Проведено аналіз сучасного стан розвитку сільськогосподарських підприємств на інноваційних засадах та вказано на коло певних проблем, що стримують впровадження інновацій. Систематизовано основні види інновацій, які впроваджуються у діяльність сільськогосподарських підприємств: продуктиві, технологічні, організаційні та маркетингові. Доведено важливість для країни такої продуктової інновації як виробництво органічної сільськогосподарської продукції. Виявлено, що забезпечити високу технологічну ефективність виробництва можна швидше у галузі рослинництва, тоді як у тваринництві, через значну тривалість виробничого циклу, цей процес є ускладненим. Проаналізовано динаміку капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій у сільське господарство України. Здійснено аналіз основних причин, які стримують розвиток інноваційно-інвестиційного забезпечення аграрного сектору. Запропоновано заходи щодо підвищення інноваційно-інвестиційної діяльності аграрного сектору економіки.

Вступ. Аграрний сектор відіграє надзвичайну важливу роль в розвитку національної економіки, так як його функціонування спрямоване на забезпечення продовольством населення, сировиною промисловості та зростання експортного потенціалу країни. Пандемія коронавірусу, карантинні обмеження та військові дії росії негативно відобразилися на становищі виробників аграрної продукції та споживачах сільськогосподарської продукції.

Конкуренція в аграрному секторі нині є важливим чинником розвитку сільськогосподарських підприємств. Конкурентне середовище характеризується своєю мінливістю, стахостичністю, що стимулюють виробників аграрної продукції до пошуку та впровадження нових механізмів конкурентоспроможного розвитку.

Ефективний розвиток аграрного сектора можна забезпечити шляхом впровадження інновацій та залучення інвестицій. Підвищення ефективності аграрного сектору неможливе без належного інноваційно-інвестиційного забезпечення, яке сприяє нарощуванню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, збільшенню виробничого потенціалу та зростанню результативності аграрної галузі. Інвестиційні ресурси дозволяють упроваджувати новітні технології та техніку, інноваційні форми організації та управління виробництвом. Це дозволить аграрним підприємствам досягти високої конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках і вийти з кризових ситуацій.

Сутність понять «інноваційна діяльність» та «інвестиційна діяльність» висвітлена у Законах України. Інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1]. Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [2].

Тобто, інноваційно-інвестиційна діяльність – це комплекс заходів, які пов'язані з економічним обґрунтуванням необхідності інвестицій, впровадження новацій, нових видів продукції та технології з метою отримання економічного або соціального ефекту.

Сьогодні, в умовах нестабільності, що характеризується підвищеним ризиком при інвестуванні, не прогнозованістю ситуації на ринку аграрної продукції, актуальною є проблема грамотного розміщення інвестиційного ресурсу та ефективного управління інноваційно-інвестиційною діяльністю.

Тому дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності аграрного сектору заслуговує особливої уваги, оскільки вони є рушійною силою розвитку аграрних підприємств на засадах сталості, визначають стратегію їх розвитку, та й країни загалом.

1. Розвиток інноваційної діяльності аграрного сектору економіки

Проблеми організації інноваційної діяльності, управління інноваціями, вибору методів та побудови механізмів інноваційного розвитку аграрних підприємств нині знаходяться в центрі уваги економічної науки. Перехід аграрного сектору на інноваційну модель розвитку є природним наслідком інтеграції України у світовий економічний простір.

Інноваційний розвиток – це позитивні зміни в діяльності підприємства при застосуванні нововведень, які забезпечують зростання його конкурентоспроможності.

Характерними особливостями впровадження інновацій в аграрному секторі є: інновації спрямовані на дослідження живих організмів; різноманіття аграрної продукції; залежність впровадження інновацій від

природно-кліматичної зони; тривалий термін окупності інновацій; комплементарний характер інновацій; високий ризик впровадження інновацій порівняно з іншими галузями економіки; різний соціально-освітній рівень працівників галузі тощо.

Специфіка інноваційних процесів в аграрному секторі економіки полягає ще й в тому, що вони характеризуються наявністю регіональних, галузевих, функціональних, технологічних та організаційних особливостей.

Інноваційні технології аграрного сектору стосуються не лише технологічних процесів, а й способу організації діяльності сільського господарства, інноваційних технологій надання державної підтримки, інноваційних механізмів кредитування та фінансування [3, с. 218].

Впровадження інноваційних технологій в аграрний сектор передбачає визначення механізмів взаємодії різних суб'єктів: органів державної влади, підприємництва, міжнародних організацій, асоціацій, спілок, об'єднань тощо.

Стимулювання інноваційної діяльності підприємств можна здійснювати завдяки використанню певних економічних інструментів та важелів впливу. При цьому особлива роль має відводитися державі, оскільки саме ціленаправлена та системна державна політика зможе вплинути на ефективність регулювання інноваціями.

Для оцінки ефективності механізмів впровадження інноваційних технологій в аграрний сектор проаналізуємо динаміку окремих показників: частка доданої вартості аграрного сектору у ВВП, частка аграрного сектору в загальному експорті, частка рівня зайнятості в аграрному секторі (рис. 1).



Рис. 1. Аналіз показників ефективності механізмів впровадження інноваційних технологій в аграрний сектор України

Джерело: побудовано за даними [4; 5; 6]

В Україні частка доданої вартості аграрного сектора у ВВП становила у 2021 р. 10,6 % і мала незначні коливання протягом досліджуваних років. Це вказує на те, що для формування доданої вартості в нашій країні характерний інтенсивний тип. Частка експорту аграрного сектору у загальному експорті України, починаючи з 2016 р. становить більше 40 %. Україна серед лідерів у світі за обсягами експорту соняшникової олії та шроту, загалом на експорт Україна постачає 25 видів аграрної продукції. Щодо частки зайнятості в аграрному секторі до всієї зайнятості, то вона має тенденцію до спадання.

Інновації в аграрному секторі, за спрямованістю результатів, прийнято поділяти на: продуктові, технологічні, організаційні та маркетингові (рис. 2).

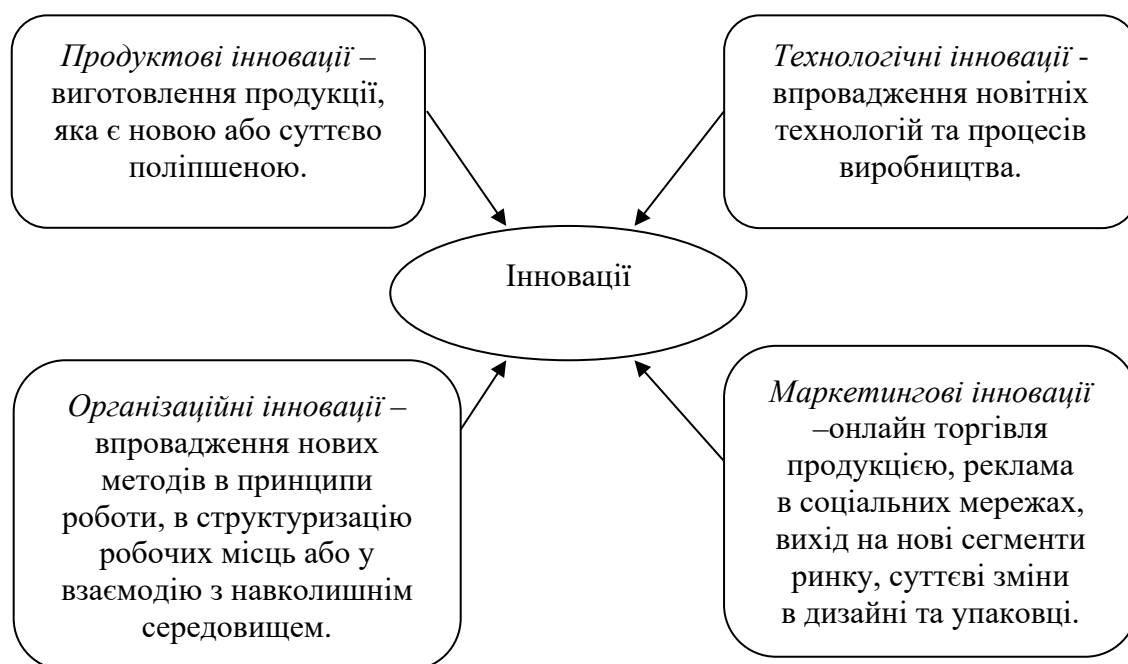


Рис. 2. Класифікація інновацій в аграрному секторі за спрямованістю результатів

Особливістю впровадження інновацій в галузі сільського господарства є наявність великої кількості виробників сільськогосподарської продукції. Важливим чинником, що впливає на впровадження інновацій в сільському господарстві, є розмір підприємства. Тому важливо проаналізувати виробництво аграрної продукції за категоріями підприємства, адже зрозуміло, що великі підприємства володіють значним ресурсним потенціалом і тому мають більші можливості, порівняно з малими підприємствами, для впровадження сучасних інноваційних технологій.

Зауважимо, що у сільськогосподарських підприємствах в основному зосереджено виробництво зернових культур і технічних культур, тоді як у господарствах населення – картоплі, овочів і ягід. Частка сільсько-

господарських підприємств в загальному обсязі продукції сільського господарства у 2021 р. склала 67,9%, а господарств населення – 32,1%.

Про ефективні результати інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств свідчить зростання урожайності сільськогосподарських культур, яке є основним індикатором ефективності інновацій, що направлений на удосконалення технології виробництва. Аналіз урожайності культур у сільськогосподарських підприємствах країни вказує на значні темпи її зростання усіх основних культур (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка урожайності сільськогосподарських культур
у сільськогосподарських підприємствах**

Роки	Урожайність сільськогосподарських культур, ц з 1 га зібраної площі					
	зернові культури	цукрові буряки	соняшник	картопля	культури овочеві	плоди та ягоди
2010	26,9	279	15,0	132	174	78,2
2011	37,0	363	18,4	168	195	84,9
2012	31,2	411	16,5	161	199	89,9
2013	39,9	399	21,7	160	200	103,5
2014 ¹	43,7	477	19,4	176	208	95,2
2015 ¹	41,1	436	21,6	161	206	104,5
2016 ¹	46,1	482	22,4	166	211	101,9
2017 ¹	42,5	475	20,2	168	208	103,1
2018 ¹	47,4	509	23,0	171	214	128,4
2019 ¹	49,1	461	25,6	155	214	108,1
2020 ¹	42,5	416	20,2	157	207	105,6
2021 ¹	53,9	479	24,6	166	215	117,3

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено автором за даними [7]

Варто зауважити, що зростання урожайності соняшнику, плодівих і ягідних культур пов'язано з впровадженням продуктивних інновацій. До такого виду інновацій належить виробництво органічної сільськогосподарської продукції.

Станом на 01.01.2022 року загальна площа сільськогосподарських угідь, зайятих під органічним виробництвом та перехідного періоду, склала 422,3 тис га (1% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення України), в тому числі площа сільськогосподарських угідь з органічним статусом – 370,1 тис. га, площа сільськогосподарських угідь перехідного періоду – 52,2 тис. га.

Кількість сільськогосподарських виробників органічної продукції становила 418 або 79,2 % від загальної кількості операторів (рис. 3).



Рис. 3. Динаміка кількості сільськогосподарських виробників органічної продукції та площа земель під органічним виробництвом

Джерело: побудовано за даними ТОВ «Органік Стандарт»

Бачимо, що з 2019 року дещо зменшилась площа земель під органічним виробництвом та кількість операторів органічного виробництва. Україна за площею органічних сільськогосподарських угідь у 2020 році займала 21 місце у світі та 13 місце у Європі.

Органічна сільськогосподарська продукція в основному орієнтована на експорт, тоді як внутрішній ринок є недостатньо містким через низьку платоспроможність населення. У структурі внутрішнього ринку органічної продукції найбільша частка (53,2%) належить молочній продукції, а також круп'яним і зерновим виробам (21,3 %) (рис. 4).

Експорт органічної продукції орієнтований в основному на країни Європейського Союзу. Продукція експортується у 40 країн світу. В структурі експорту органічної продукції України найбільша частка припадає на Європу – 82 %, що дозволило їй посісти п'яте місце серед 126 країн-експортерів органічної продукції до країн Європейського Союзу. Експорт склав у 2021 році 190 тис. тонн або 6,6 % [8].

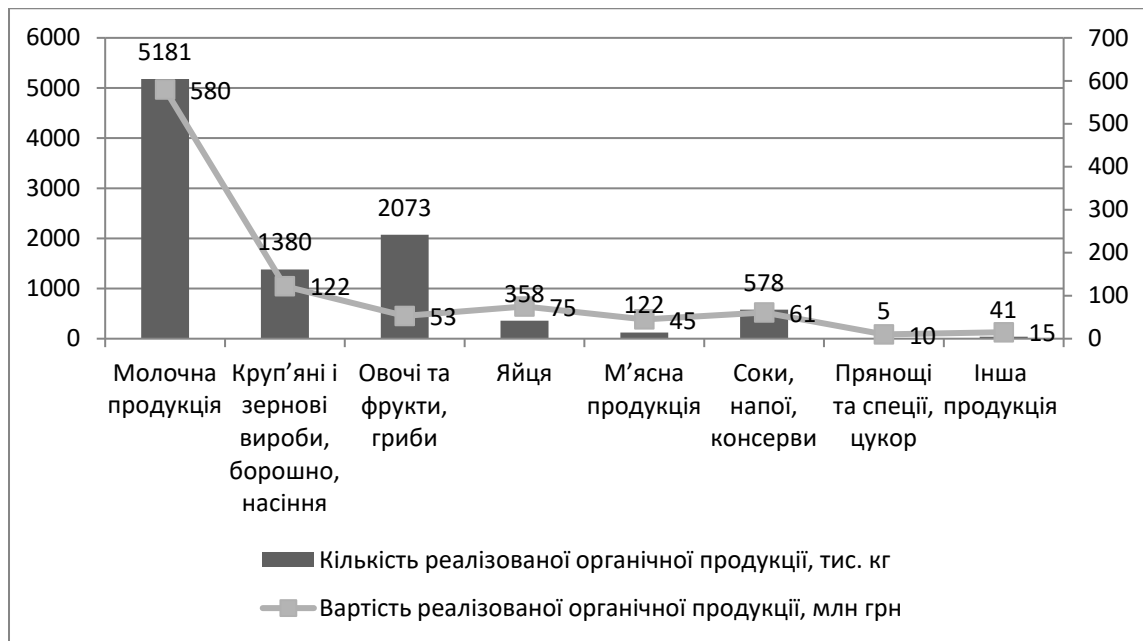


Рис. 4. Реалізація органічної продукції на внутрішньому ринку у 2021 р.

Джерело: побудовано за даними ТОВ «Органік Стандарт»

Варто відзначити, що у країнах ЄС та інших країнах швидко зростає попит на органічну продукцію, а це є позитивним моментом для сільськогосподарських підприємств України. Ведення органічного землеробства та виробництв органічної продукції є перспективним напрямком інноваційного розвитку аграрної галузі.

Згідно Національної економічної стратегії Україна поставила ціль до 2030 р. збільшити площі сільськогосподарських угідь, які відведено під органічне виробництво до 1,3 млн. га (3% від всієї площі сільськогосподарських угідь України) і збільшити експорт органічної продукції до 1 млрд доларів США [9].

Інноваційні технології знайшли застосування і в галузі тваринництва. Успішні інноваційні проєкти щодо створення високотехнологічних комплексів вже реалізовано переважно галузях свинарства, птахівництва та молочного скотарства. Впродовж останніх років спостерігається спад поголів'я майже за всіма видами тварин, лише поголів'я птиці у 2022 році зросло порівняно з 2010 роком на 1,1 % (табл. 2).

Впровадження інновацій у галузь тваринництва забезпечило зростання продуктивності тварин (рис. 5).

Забезпечити високу технологічну ефективність виробництва можна в основному у галузі рослинництва, тоді як у тваринництві цей процес є значно складнішим, що пояснюється значною тривалістю виробничого циклу у галузі тваринництва.

Наявність поголів'я тварин і птиці (на 1 січня, тис. гол)

Роки	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози	Птиця, млн. голів
	усього	у т. ч. корови			
2010	4826,7	2736,5	7576,6	1832,5	191,4
2011	4494,4	2631,2	7960,4	1731,7	203,8
2012	4425,8	2582,2	7373,2	1739,4	200,8
2013	4645,9	2554,3	7576,7	1738,2	214,1
2014	4534,0	2508,8	7922,2	1735,2	230,3
2015 ¹	3884,0	2262,7	7350,7	1371,1	213,3
2016 ¹	3750,3	2166,6	7079,0	1325,3	204,0
2017 ¹	3682,3	2108,9	6669,1	1314,8	201,7
2018 ¹	3530,8	2017,8	6109,9	1309,3	204,8
2019 ¹	3332,9	1919,4	6025,3	1268,6	211,7
2020 ¹	3092,0	1788,5	5727,4	1204,5	220,5
2021 ¹	2874,0	1673,0	5876,2	1140,4	200,7
2022 ¹	2644,0	1544,0	5608,8	1094,3	202,2

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: складено на основі даних [7]

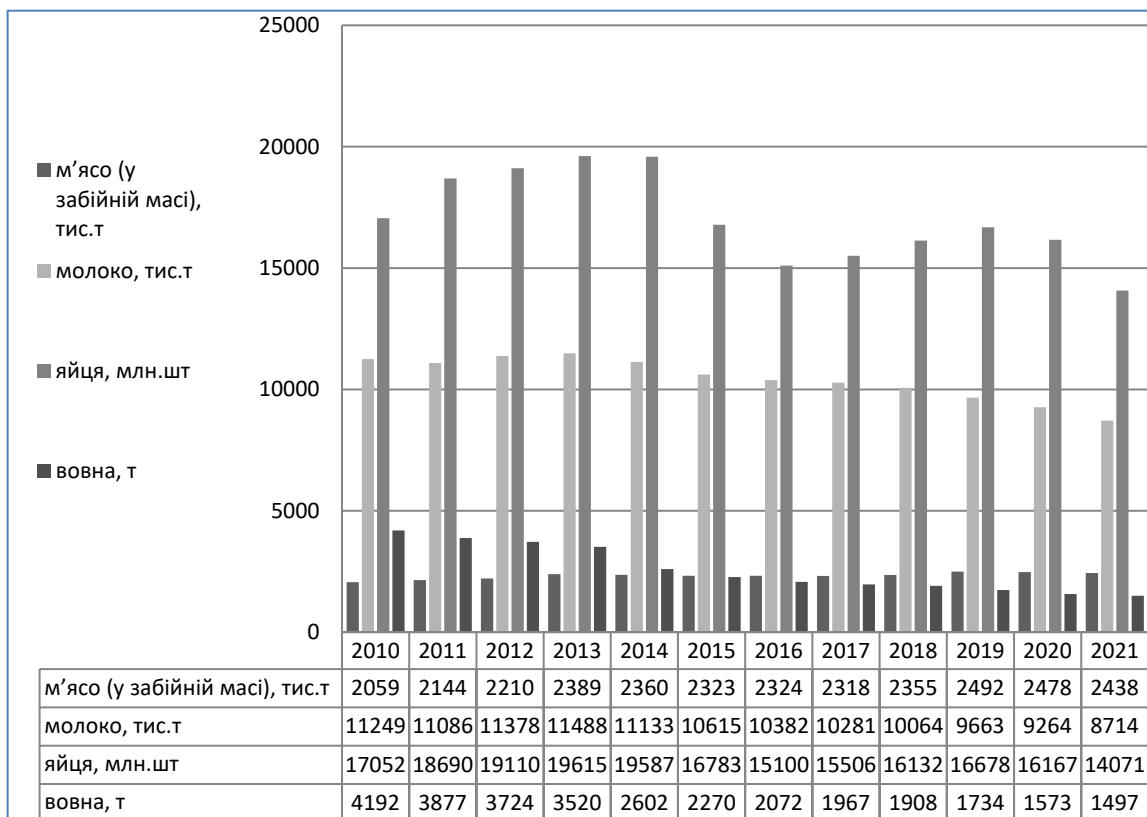


Рис. 5. Динаміка виробництва продукції тваринництва та птахівництва

Джерело: складено на основі даних [7]

В аграрній галузі, порівняно з іншими галузями, розвиток інновацій є повільнішим, а це потребує особливої уваги та пошуку додаткових стимулів. При цьому особлива роль відводиться державі, саме держава має регулювати інноваційні процеси, надавати безпосередню підтримку виробникам аграрної продукції, встановлювати стратегічні цілі та виконувати контрольні функції. Це підтверджується досвідом країн Європейського Союзу, де функціонують державні інститути регулювання інноваційного розвитку аграрного сектору.

Державна підтримка інноваційної діяльності визначена у Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, де подано стратегічні завдання щодо цілей в аграрному секторі як підструктури агропромислового комплексу. Саме держава повинна взяти на себе головну інтегруючу роль для подолання деструктивних процесів неефективного використання науково-технічних знань і розробок у процесі створення інноваційних технологій.

Сьогодні важливо сконцентрувати інноваційну діяльність в аграрному секторі економіки на прогнозуванні напрямів його розвитку на довгострокову перспективу, на відборі пріоритетних для аграрної галузі та держави інноваційних проектів та на забезпеченні підтримки необхідних наукових прикладних досліджень.

Механізм державного стимулювання розвитку інновацій аграрного сектору має враховувати елементи: об'єкти стимулювання; пріоритетні напрями докладання бюджетних ресурсів; форми і методи непрямого стимулювання; інструменти державного непрямого впливу; облік умов інноваційного розвитку конкретного періоду часу і конкретних регіональних умов; механізми оцінювання результатів інноваційної політики в аграрному секторі, заснованої на державному стимулюванні [10, с. 98].

Отже, для ефективного розвитку аграрного сектору економіки та успішного функціонування всіх складових системи його розвитку виняткова роль має відводитися саме інноваційному розвитку.

2. Інвестиційна привабливість аграрного сектора економіки

Для ефективного розвитку аграрного сектору економіки України концептуальною умовою є реалізація механізмів системного покращення його інвестиційного забезпечення. Інвестиції у сільське господарство є важливим чинником реалізації потужного потенціалу аграрного сектору в Україні та прискорення його економічного зростання.

В останні роки спостерігається інвестиційний спад в аграрному секторі, що зумовлено низкою чинників:

- погіршенням фінансового стану країни;
- складним економічним становищем; пандемією COVID-19;
- військовими діями;
- недостатньо виваженими змінами в секторальному управлінні;

- посиленням ризиків збереження капіталу та інших інвестиційних ризиків;
- припиненням діяльності великої кількості суб'єктів малого бізнесу;
- уповільненням інвестиційної діяльності в аграрному секторі та іншими чинниками.

Погоджуємося з думкою Ю. О. Лупенко, що інвестиційні процеси у сільському господарстві останнім часом різко загальмувалися внаслідок скорочення фінансових можливостей інвесторів і держави. Відновлення позитивної динаміки інвестицій вимагає вжиття радикальних заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості галузі та якнайшвидшої макроекономічної стабілізації у державі [11, с. 62].

Інвестиції є базою для забезпечення конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської продукції на світових ринках, передумовою успішної інтеграції аграрних підприємств України у світовий економічний простір. Аграрний сектор економіки є привабливим для інвесторів, так як на аграрну продукцію завжди є стійкий попит і позитивна динаміка до зростання.

Основними цілями інвестиційного розвитку аграрних підприємств є: наукова, інноваційна, економічна, екологічна, соціальна, технологічна і технічна.

Реалізація процесу інвестування відбувається за умови організаційно-економічного забезпечення та з включенням таких основних його стадій, як формування інвестиційних ресурсів та управління інвестиційним забезпеченням. Неодмінною складовою формування системи інвестиційного забезпечення є процес накопичення необхідних коштів для фінансування розвитку аграрного сектору економіки.

Інвестиції в аграрні підприємства надходять з внутрішніх та зовнішніх джерел. Внутрішніми джерелами є: прибуток, страхові відшкодування, амортизаційні відрахування, оборотні активи, внутрішні фінансові зобов'язання тощо. До зовнішніх джерел належать: банківські кредити, бюджетні дотації, недержавні інвестиційні інституції, пайові внески, благодійні внески, гранти, іноземні інвестиції тощо.

Проте внутрішні інвестиційні джерела сільськогосподарських підприємств наразі недостатні для задоволення інвестиційних потреб. Зовнішні, зокрема й іноземні інвестиції в галузь, надходять в обмежених обсягах.

Основними напрямками інвестування є: придбання сільськогосподарської техніки, впровадження інноваційних технологій виробництва, що передбачають ресурсозбереження та екологічність, модернізація сільського господарства, яка буде одним із чинників пропонування ринку конкурентоспроможності продукції. Для цього у країнах ЄС кредитною політикою передбачено пільгові умови кредитування, а саме: відсоткова кредитна ставка від 3 до 9 %, для кооперативів пільгова кредитна ставка коливається від 4 до 4.4 %. Крім того, у США, наприклад, фермерам що постраждали від стихійних лих,

надаються пільгові кредити для відшкодування збитків у галузі тваринництва і рослинництва, а також за втрачений сільськогосподарський інвентар та інше майно [12].

Розглядаючи надходження інвестицій в аграрний сектор України варто враховувати регіональні аспекти, оскільки притаманні регіональні диспропорції у залученні як капітальних, так і іноземних інвестицій. Це зумовлено рівнем розвитку регіонів та їх інвестиційною привабливістю, яку доцільно здійснювати за критеріями дохідності та ризику. Найважливішим критерієм дохідності є рівень рентабельності галузі, який є показником ефективності виробництва та конкурентоспроможності.

Капітальні інвестиції у аграрний сектор вирізняються тим, що ефект від них виявляється не відразу, а після їх освоєння і введення в експлуатацію, на відміну від поточних вкладень. Тому капітальні вкладення відрізняються великими грошовими розмірами, які необхідні для будівництва виробничих об'єктів або ж для придбання техніки. Період окупності капітальних інвестицій у сільському господарстві є досить тривалим.

Аналізуючи обсяг капітальних інвестицій в аграрний сектор України, спостерігаємо зростання його до 2018 році та спад у 2019 та 2020 роках (рис. 6).

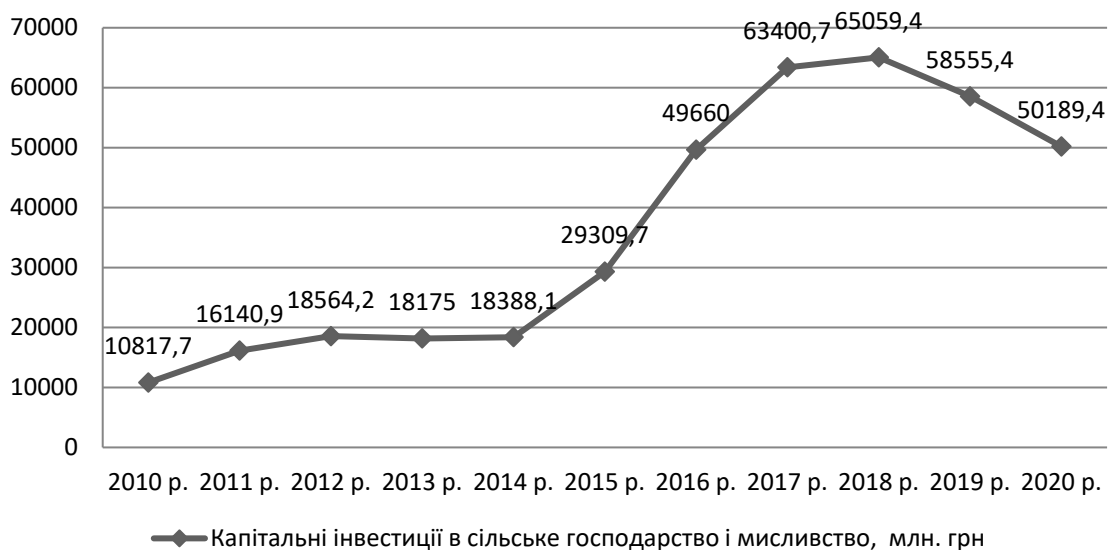


Рис. 6. Динаміка обсягів надходження капітальних інвестицій в сільське господарство

Джерело: побудовано за даними [7]

Активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій сприяє залучення коштів іноземних інвесторів. Під час формування конкурентоспроможності країни вони відіграють особливу роль, оскільки при нестачі національних інвестиційних ресурсів, прямі

іноземні інвестиції вважаються одними із найефективніших джерел розвитку та підтримки аграрного сектору економіки, та інших секторів.

Найбільш цікавими для прямих інвесторів є підприємства, що займаються вирощуванням однорічних і дворічних сільськогосподарських культур, але і галузь тваринництва також притягує інвестиції.

Динаміка надходження іноземних інвестицій в аграрний сектор з 2014 року є спадною через значні втрати інвестиційного потенціалу (рис. 7).

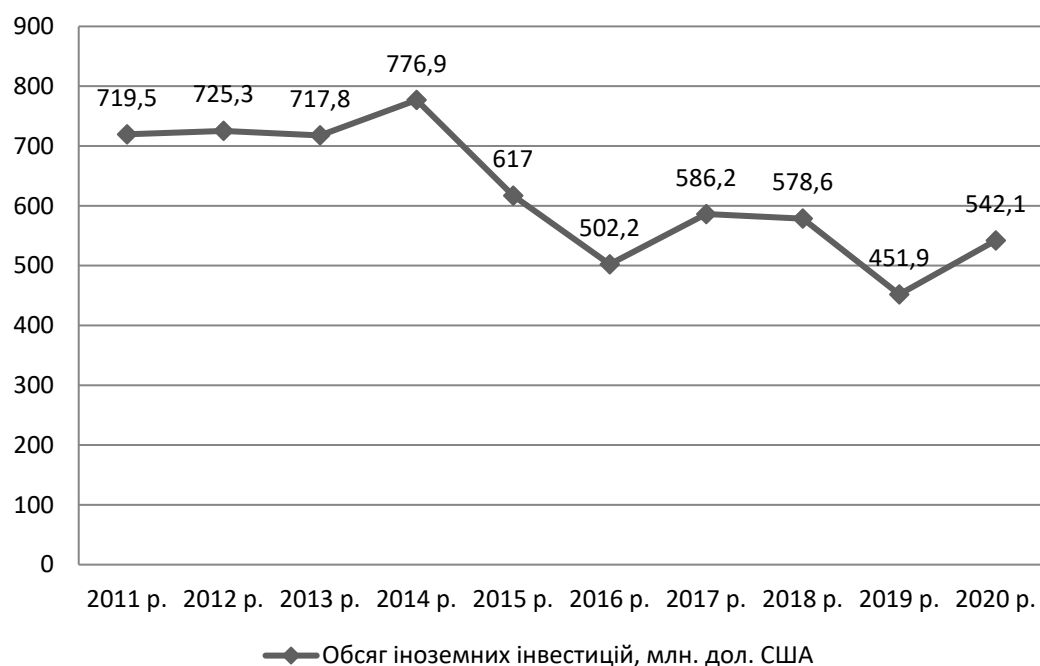


Рис. 7. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України (станом на 1 січня, млн дол. США)

Джерело: побудовано за даними [7]

Встановлено, що саме в сільське господарство, впродовж останніх років, залучено найменше іноземних інвестицій.

У п'ятірку основних інвесторів українського сільського господарства у 2020 році увійшли такі країни як Кіпр, Німеччина, США, Польща і Нідерланди.

Вважаємо, що основними причинами недостатнього іноземного інвестування є наступні:

- не прогнозованість політичної ситуації в країні;
- військові дії, внаслідок повномасштабного вторгнення росії;
- ризики пов'язані з реалізацією економічних прав та захистом прав власності;
- недостатня розвиненість фондового ринку;
- ризики, пов'язані зі світовими тенденціями в економіці, зокрема пандемією COVID-19;
- економічні ризики тощо.

Інвестиції в аграрний сектор економіки впливають на обсяги формування національного ВВП. При цьому розвиток інвестиційного процесу в аграрному секторі може мати суттєвий синергетичний ефект, оскільки інвестиції відносяться до валового накопичення капіталу, який є складовою ВВП. Аналізуючи частку інвестицій в аграрний сектор в складі ВВП і в структурі сукупних інвестицій, спостерігаємо зростання її до 2017 р. та спад у 2018 р. (рис. 8).



Рис. 8. Частка інвестицій у сільському господарстві відносно ВВП та валових інвестицій

Джерело: побудовано за даними [7]

Важливо проаналізувати динаміку обсягу питомих інвестицій в аграрні підприємства відносно кількості підприємств та чисельності населення України. Можемо констатувати, що динаміка обсягу таких інвестицій мала нестійкий характер (табл. 3).

Основними мотиваторами аграрних інвестицій, на думку вчених [14, с. 26] є: бажання доступу до найкращих ділянок землі, підвищення капіталізації, диверсифікація інвестиційного портфелю за рахунок вкладень в аграрний сектор за зниження віддачі від інших секторів тощо.

Для покращення інвестиційного клімату в Україні має бути сформована належна державна інвестиційна політика, яка б враховувала потреби кожного регіону і була спрямована на зростання інвестиційної привабливості аграрної галузі.

Звідси, незважаючи на суттєві проблеми у створенні сприятливого інвестиційного клімату, наша країна повільно, але впевнено рухається вперед до інтегрованого суспільства, а це має забезпечити надходження нових інвестицій.

**Обсяг питомих інвестицій в аграрні підприємства
відносно кількості підприємств та чисельності населення**

Роки	Інвестиції в сільське господарство на одне підприємство, тис дол. США	Інвестиції в сільське господарство на одного жителя, тис дол. США
2011 р.	41	45
2012 р.	67	61
2013 р.	65	68
2014 р.	60	66
2015 р.	51	55
2016 р.	39	43
2017 р.	54	57
2018 р.	59	70
2019 р.	58	69
2020 р.	54	65

Джерело: побудовано за даними [7]

Вважаємо, що саме інвестиції в аграрний сектор економіки здатні вирішити цілий ряд ключових завдань розвитку економіки:

- підтримання та стимулювання загального економічного зростання;
- підтримання екологічної безпеки;
- зниження рівня бідності у довготерміновій перспективі.

Стабільні та стійкі інвестиції в аграрний сектор здатні створити поштовх для розвитку нових інноваційних технологій. При цьому, негативний вплив на розвиток галузей сільського господарства спричиняють такі чинники, як: недосконалість ціноутворення; девальвація національної валюти; диспаритет цін на промислову та сільськогосподарську продукцію; незавершеність інституційних перетворень в аграрному секторі; відсутність державної підтримки тощо.

Проблема підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки може бути вирішена шляхом поєднання зусиль держави, підприємств та організацій на різних етапах процесу інвестування.

Висновки. Дослідженнями встановлено, що нині одним із основних чинників ефективного розвитку аграрного сектору є його інноваційно-інвестиційне забезпечення, яке спрямоване на задоволення продовольчих потреб населення та підвищення конкурентоспроможності країни. Дієва інноваційна система прямо залежить від оптимальної інформаційної інфраструктури та зв'язками між учасниками інноваційного процесу. Інноваційний розвиток аграрного сектору України у стратегічній перспективі неможливий без відповідного інвестиційного забезпечення.

До першочергових пріоритетів розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в аграрному секторі доцільно віднести:

- відтворення родючості ґрунтів та запобігання їх деградації;

- оновлення і технологічне переоснащення матеріально-технічної бази аграрних підприємств;
- впровадження енерго- і ресурсозберігаючих технологій виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції;
- розвиток виробництва органічної сільськогосподарської продукції;
- створення сучасної системи інформаційного та інфраструктурного забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності в аграрному секторі;
- спрощення процедури взаємовідносини між підприємцями та державою у сфері іноземного інвестування;
- удосконалення нормативно-правової бази інноваційно-інвестиційної діяльності;
- розробка дієвої державної інноваційної політики і стратегії на регіональному та загальнодержавному рівнях;
- формування організаційно-економічного механізму функціонування аграрного сектору на інноваційній основі;
- розробка інноваційних програм розвитку аграрного сектору на всіх рівнях;
- вдосконалення системи підготовки кадрів в галузі інноваційної діяльності;
- створення сприятливих умов для творців інновацій;
- сприяння розвитку науки та науково-технічної діяльності

Тільки комплексний підхід до вирішення проблем інноваційно-інвестиційного розвитку може зробити Україну світовим лідером із виробництва сільськогосподарської продукції та забезпечити конкурентоспроможність на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 14.10.2022).
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12> (дата звернення: 24.10.2022).
3. Vasylieva N. Ukrainian Agricultural Contribution to the World Food Security: Economic Problems and Prospects. *Montenegrin Journal of Economics*. 2018. № 14 (4). P. 215–224.
4. Agriculture, forestry, and fishing, value added (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS?view=chart> (дата звернення: 11.10.2022).
5. Agricultural raw materials exports (% of merchandise exports). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.AGRI.ZS.UN?view=chart> (дата звернення: 11.10.2022).
6. Employment in agriculture (% of total employment) (modeled ILO estimate). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.AGR.EMPL.ZS?view=chart> (дата звернення: 11.10.2022).
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.10.2022).

8. Органічне виробництво в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed6463ce-f338-4ef0-a8a8-e778d3d0ffd1&title=OrganichneVirobnitstvoVUkraini> (дата звернення: 12.10.2022).
9. Національна економічна стратегія на період до 2030 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 р. № 179. URL: <https://www.kmu.gov.ua/pras/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179> (дата звернення: 30.09.2022).
10. Шпортюк Н., Пугач А. Пріоритетні напрями державного Регулювання інноваційних процесів в аграрному секторі економіки. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2019. Вип. 1 (40). С. 96–100.
11. Лупенко Ю. О., Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 516 с.
12. Грановська В. Г., Крикунова В. М. Організаційні трансформації в аграрному секторі економіки України. *Економіка АПК*. 2018. № 3. С. 63–74.
13. Минів Р. М., Івашків В. О. Особливості інвестиційного розвитку аграрних підприємств. *Науковий вісник ЛНУВМБ імені С.З. Гжицького. Серія : Економічні науки*. 2021. Т. 23. № 97. С. 24–30.

Чиркова Ю.Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*

Ванькович Ю.М.

*здобувач ступеня доктора філософії з економіки
Національного університету «Львівська політехніка»;
директор ПП НВФ «ГЕОНАФТОГАЗПРОЕКТ»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-7>

ПРОБЛЕМИ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ: НАЯВНІ МАСШТАБИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація

У роботі розкрито сутність та основні наслідки поглиблення тінізаційних тенденцій в економіці України. За результатами узагальненого вивчення інформаційно-статистичної бази відстежено постійні коливання у кількості та структурі вітчизняних суб'єктів господарювання різних розмірів та організаційно-правових форм функціонування із чітко вираженим трендом до скорочення. Обґрунтовано, що така нестабільність зумовлена реакцією на все нові вкрай несприятливі соціально-економічні обставини, в яких уже кілька років змушені працювати суб'єкти господарювання. Це і штовхає їх до активного пошуку шляхів мінімізації втрат, привабливим серед яких помилково видається виведення діяльності підприємства «в тінь», тобто за межі офіційного правового поля. Проаналізовано масштаби тіншової економіки із застосуванням різних методів Міністерства економіки України, на базі чого сформовано індикаторно-критеріальне підґрунтя для встановлення рівня втрат від тінізації економічної діяльності суб'єктів господарювання в розрізі податкових втрат консолідованого бюджету держави (від недоотриманих доходів) та втрат фондів соціального страхування внаслідок приховування реального рівня заробітних плат. В підсумку, ідентифіковано основні перешкоди на шляху швидкої та ефективною детінізації бізнесу в нашій державі, подолання яких виступатиме запорукою успішної інтеграції національного господарства України у європейський економічний простір, в межах якого відбувається перманентна боротьба із будь-якими проявами неформальних економічних відносин на усіх рівнях.

Вступ. Глобалізаційні процеси прискорюються, Україна активно інтегрується до системи світових господарських зв'язків, поглиблюються ринкові відносини в економіці, а суспільство криміналізується – через усе

це виникають різні загрози. У вітчизняних підприємствах все частіше замислюються над тим, щоб розробити ефективну систему захисту своєї економічної безпеки. Зазначену потребу спричиняє те, що ця функція не може здійснюватися автоматично за допомогою ринкових механізмів. Держава може захистити від найважливіших і найбільших загроз, але підприємствам регулярно доводиться стикатися із суттєво ширшим спектром небезпек. Необхідність захисту від будь-якого небажаного зовнішнього впливу і всебічних перетворень внутрішнього плану є базовою, основною потребою для кожного суб'єкта господарської діяльності. Зараз саме тіньовій економіці належить роль вагомої перешкоди в розвитку конкурентоздатності українських компаній та перепони на шляху інтеграції нашої держави до європейського співтовариства.

Економічну структуру нашої держави формують різні галузі. Варто зауважити, що головною спеціалізацією вітчизняної промисловості є виробництво матеріально-сировинних ресурсів для решти галузей (рис. 1).



Рис. 1. Галузева структура економіки України за результатами 2021 р.

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Як бачимо на рис. 1, найбільш значущими галузями економіки є енергетична галузь, частка якої становить 40%, гірничо-металургійний комплекс – 18%, агропромисловий комплекс – 16% та сфера рітейл – 11%.

За наведеними розрахунками можна зробити висновок, що кількість суб'єктів господарювання зменшується з кожним роком протягом усього аналізованого періоду. Кількість суб'єктів господарювання без урахування банків у 2021 році становить 1956320 одиниць, що на 18119 підприємств менше, ніж у 2015 році. У табл. 2 наведено показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами у 2015–2021 рр.

Як бачимо, у 2021 році загальна кількість підприємницьких структур зросла на 27394 од. та фактично становила 370834 од., що стало найменшим значенням за останні 3 досліджувані роки. При цьому,

кількість фізичних осіб-підприємців зменшилася на 45464 од. та фактично становила 1585414 од. Варто зауважити, що найбільше скорочення спостерігається серед суб'єктів мікропідприємництва, а саме на 50381 од. порівняно з 2015 роком.

Таблиця 1

**Кількість суб'єктів господарювання в Україні
за період 2015–2021 рр.**

Роки	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць			
	з урахуванням банків		без урахуванням банків	
	усього	з них у фізичних осіб- підприємців	усього	з них у фізичних осіб- підприємців
2015	1974439	1630878	1974318	1630878
2016	1865631	1559161	1865530	1559161
2017	1805144	1466803	1805059	1466803
2018	1839672	1483716	1839593	1483716
2019	1941701	1561028	1941625	1561028
2020	1973652	1599755	1973577	1599755
2021	1956320	1585414	1956248	1585414
Абсолютне відхилення 2021/2015 р., +/-	-18119	-45464	-18070	-45464

Джерело: розраховано автором на основі [2]

Наведені вище узагальнюючі статистичні результати чітко вказують на нестабільність у структурі та обсязі юридичних та фізичних осіб-підприємців із явною тенденцією до скорочення. При цьому, одна частина цих господарюючих суб'єктів дійсно зупиняє діяльність за тих чи інших об'єктивних причин, а інша всього лиш припиняє офіційну її частину, переводячи основні сфери функціонування та їх результативність «в тінь».

**1. Масштаби розвитку тіньової економіки в Україні:
динаміка та підходи до ідентифікації**

Тіньова економіка в Україні за даними різних джерел має показники на рівні 20-50% ВВП. З огляду на сказане, для того, щоб забезпечити економічну безпеку підприємства, необхідний аналіз впливу тіньового сектора економіки на неї. Під його вплив підпала кожна сфера суспільної життєдіяльності: економічна, політична, правова, соціальна тощо. Численні економічні агенти напряду або опосередкованим чином задіяні в неформальних економічних схемах. Тіньова економіка має соціально-економічну суть, в основі якої лежать неформальні міжособистісні відносини в соціумі. Також дослідження такого явища як «тіньова економіка» актуалізується через її негативні наслідки для економічної, соціальної і політичної систем, а також необхідність розробити теоретичні і практичні рекомендації стосовно того, щоб вивести тіньову економіку у площину законних економічних дій.

**Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання України
з розподілом за їх розмірами у 2015–2021 рр.**

Рік	У тому числі														
	Усього	підприємства							фізичні особи-підприємці						
		Усього	великі	середні	малі	з них мікропідприємства	Усього	суб'єкти середнього підпр.	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємства					
2015	1974318	343440	423	15203	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589					
2016	1865530	306369	383	14832	291154	247695	1559161	281	1558880	1553041					
2017	1805059	338256	399	14937	322920	278102	1466803	317	1466486	1458980					
2018	1839593	355877	446	16057	339374	292772	1483716	419	1483297	1471965					
2019	1941625	380597	518	17751	362328	313380	1561028	378	1560650	1550633					
2020	1973577	373822	512	17602	355708	307871	1599755	344	1599411	1591031					
2021	1956248	370834	610	17502	352722	304650	1585414	309	1585105	1576208					
Від-хилення 2021 /2015 р., +/-	-18070	27394	187	2299	24908	20409	-45464	2	-45466	-50381					

Джерело: розраховано автором на основі [2]

Сучасному стану реформ у національній економіці притаманне збільшення масштабу та числа загроз у функціонуванні бізнес-структур. За умов, коли бізнес-середовище є динамічно мінливим і загострюється конкурентна боротьба між вітчизняними підприємствами, активно визначається чітка стратегія власної розбудови та реалізації конкретних завдань. Підприємствам для успішної діяльності треба розробити та впровадити систему економічного захисту. Економічна безпека бізнес-структури є захищеністю інтересів, які мають власники, клієнти, працівники і керівництво фірми від загроз зовнішнього і внутрішнього характеру; станом, у якому перебувають його зовнішнє та внутрішнє середовище; одним з головних складників операційного управління; організацією заходів із попередження можливих загроз його функціонуванню.

Існує зв'язок між сучасним управлінням системою економічної безпеки фірми та нівелюванням впливу тіньового фактору. Зрозуміло, що існує той чи інший вплив тіньової економіки на рівень економічної безпеки компанії. З огляду на вищезазначене, метою цього дослідження є узагальнити наукові підходи до аналітичного дослідження впливу тіньового сегмента економіки на рівень економічної безпеки суб'єкта підприємництва.

Слід зазначити, що, на думку дослідників даної проблеми, в Україні тіньова економіка виникла та набула значних масштабів ще за часів СРСР як своєрідна «тінь» економіки дефіциту внаслідок директивного планування. В умовах трансформаційної економіки вона набула нових форм та рис (табл. 3) [3, с. 57].

Уважається, що поштовхом для зростання тіньового сектору стало зростання починаючи із середини 60-х років рівня грошових доходів населення, що, своєю чергою, сприяло розбалансуванню попиту та пропозиції [4, с. 112]. Подальші процеси тинізації радянської економіки призвели до того, що у другій половині 80-х років у тіньовому секторі було зайнято 40-50 млн. осіб, або не менше 30% працюючих [5, с. 46]. У зв'язку з розпадом СРСР та фактичним самоусуненням керівників нової держави від функції регулювання економічної системи відбулося мультиплікативне розповсюдження тіньової економіки. В кінці існування Радянського Союзу розмах тіньового сектору різні експерти оцінювали від 90 млрд. до 500 млрд. карб.

Із набуттям незалежності ситуація не тільки не поліпшилася, а й значно погіршилася. Так, згідно з розрахунками МВФ, починаючи з 1991 р., коли тіньова економіка України оцінювалася в 38,96% ВВП, показник безперервно зростав до 1998 р., досягнувши пікової позначки 57%. Тим часом, згідно з дослідженнями австрійського економіста Ф. Шнайдера, у другій половині 90-х років у розвинених країнах тіньова економіка становила близько 12% ВВП, у країнах із перехідною економікою – 23% ВВП, а в країнах, що розвиваються, – 39% ВВП [6, с. 87].

**Структура тіньової економіки в СРСР у 60–80-ті рр. ХХ ст.,
млрд крб.**

Показники	Період	
	Початок 60-х років	Кінець 80-х років
Обсяг тіньової економіки в народному господарстві СРСР, млрд. карб. на рік, у тому числі:		
– сфера матеріального виробництва	5	-
– промисловість	2,5	90
– сільське господарство (включаючи колгоспи)	0,3	73
– транспорт та зв'язок	0,6	10
– будівництво	0,2	23 8
– торгівля та громадське харчування	0,2	12
– матеріально-технічне постачання та збут	-	17
– інформаційно-обчислювальне обслуговування	1,2	2
– інші види діяльності матеріального виробництва	-	-
– невиробнича сфера	-	1
– житлово-комунальне господарство та побутове обслуговування населення	2,5	17
– охорона здоров'я, фізкультура та соціальне забезпечення	1,6	6,7
– народна освіта	0,5	6,2
– культура та мистецтво	0,3	1,5
– наука та наукове обслуговування	-	0,3
– кредитування та державне страхування	-	0,3
– апарат органів державного та господарського управління, органів управління	-	0,1
– кооперативів суспільних організацій.	0,1	1,6

Джерело: розраховано за матеріалами [4]

Сучасний стан модернізації національної економіки потребує формування універсальних способів і правил дії. Вітчизняні підприємства постійно відчувають нові і все більш складні виклики, ризики та загрози. Конфлікт економічних інтересів держави і підприємств поширює тіньову економіку. Під тіньовою економікою слід розуміти економічні процеси (процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг), які приховуються їх учасниками від державного та суспільного контролю, не фіксуються в повному обсязі офіційною статистикою [7, с. 26].

Орієнтація України на створення сприятливого бізнес-середовища та інтеграцію до Європейського Союзу вимагає дотримання нових вимог ЄС до системи безпеки підприємства. Економічна безпека як категорія економічної науки відбиває складну систему економічних (і навіть правових, адміністративних і політичних) відносин на різних рівнях суспільного виробництва – на рівні макро- та мікроекономіки. Слід зазначити, що потреба в захисті від небажаних зовнішніх впливів і

всєбічних внутрішніх змін, інакше кажучи, потреба в безпеці – це базова, основна потреба як окремої людини, так і різних об'єднань людей, підприємств, включаючи суспільство і держави. Розвиток національної економіки під впливом ринкових механізмів виділив у ролі самостійної функції підприємства процес забезпечення економічної безпеки. Це викликано тим, що ринкові механізми не здатні автоматично виконувати цю функцію. Більшість науковців вважає, що економічна безпека підприємства – це стан його захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізаційних чинників. Під загрозою розуміють сукупність умов, процесів, факторів, які перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності чи створюють небезпеку для них [8, с. 131].

За розрахунками експертів Світового банку, на початковому етапі становлення України як незалежної держави її тіньова економіка становила близько 10% від ВВП. Однак недосконалість процесів державотворення створили оптимальні умови для подальшого розвитку тіньового сектору [9].

Проблеми збільшення обсягів тіньових потоків в останні роки є закономірним наслідком економічної кризи країни, спровокованої анексією Криму, ескалацією військових дій на Сході, і, врешті, повномасштабним вторгненням військ РФ в Україну 24 лютого 2022 р. Надвисокий рівень інфляції (48,7%), зниження реальних доходів населення на 22,2% за результатами 2014 року у поєднанні з девальвацією національної грошової одиниці призвели до підвищення рівня корупції у всіх сферах суспільного життя, до вразливості й незахищеності домінуючої частини населення й, закономірно, збільшення фінансових потоків у тіньовому секторі як на мікро-, так і на макрорівні [10].

На рис. 2 відображено динаміку рівня тіньової економіки України розраховану за окремими методами Міністерства економічного розвитку України за період 2017–2021 рр.

На основі отриманих результатів можна стверджувати про хвилеподібне коливання рівня тіньової економіки України із тенденцією до повільного скорочення за всіма методами оцінки. Порівняно з 2017 р. рівень тіньової економіки у % до ВВП характеризується стабільністю та відсутністю значних коливань по відношенню до 2021 р. (32 %), хоча цей показник зріс на 2 в.п. в порівнянні із 2020 р. на фоні критичного зростання світових цін на сировину під впливом пандемії COVID-2019. На 2 в.п. підвищився і показник за монетарним методом, а також зростання рівня тіньової економіки на 3 в.п. відбулось за електричним методом. Попри це, два інші методи – витрати населення-роздрібний товарооборот+послуги та збитковість підприємств у % до ВВП – показали явну тенденцію до скорочення рівня тінізації. Хоча значення залишаються досить високими, позитивні зрушення є очевидними і

засвідчують проведення широкої програми антикризових заходів, що стосувалися бюджетної консолідації, фіскальної дисципліни та тарифної політики, зокрема дотримання НБУ обраної стратегії інфляційного таргетування, що забезпечує передбачуваність монетарної політики [12].

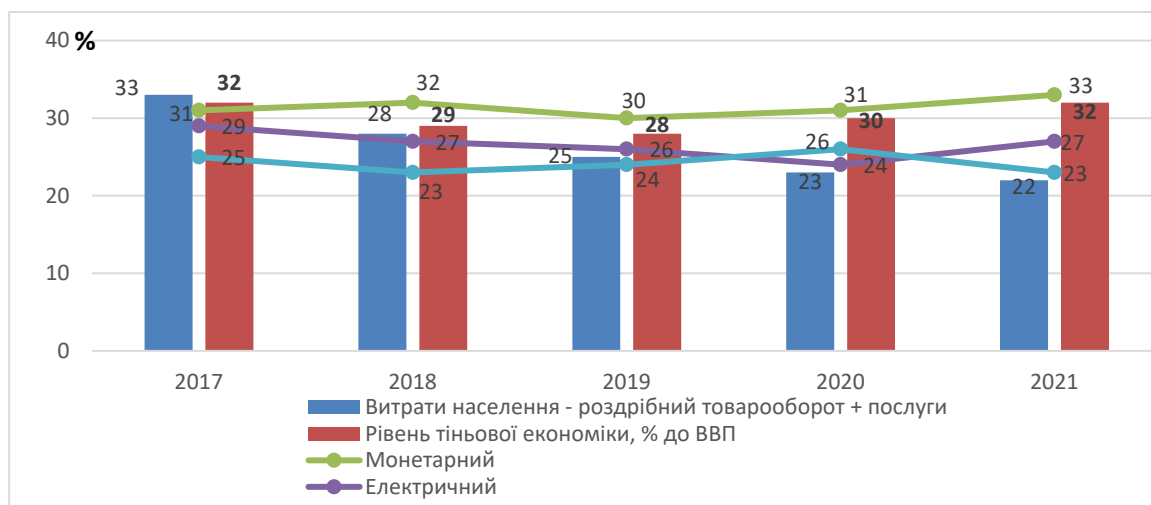


Рис. 2. Динаміка рівня тіньової економіки України, розрахована за окремими методами Міністерства економіки України за період 2017–2021 рр.

Джерело: розраховано за матеріалами [11]

2. Втрати національної економіки від функціонування тіньового сектору: методика визначення та шляхи мінімізування

Наслідками скорочення обсягів тіньового сектору можна вважати зміцнення позиції України у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності (ГРК). У 2021 р. Україна покращила свої позиції на 6 пунктів і зайняла 54 місце серед 63 країн світу, критичними відставанням України залишаються «Державні та суспільні установи», «Фінансова система» та «Макроекономічне середовище» [13]. У рейтингу Doing Business 2020 Україна займала 64 місце серед 190 країн і підвищилася на 7 пунктів [14].

За підсумком 2021 р. відбулося збереження тенденції до детінізації усіх ключових видів економічної діяльності (ВЕД) у нашій державі: добувної та переробної промисловості, будівництва, оптової та роздрібною торгівлі, а також сільського, лісового та рибного господарства, фінансової та страхової діяльності, операцій з нерухомістю та транспортно-складського господарства, кур'єрсько-поштової діяльності. Таку динаміку зумовило те, що збільшилися прибутки підприємств галузі, і водночас зменшилися отримані збитки (рис. 3).

Зазначимо, що через відсутність відповідних статистичних даних до уваги не беруться товарообмінні операції, які часто застосовуються у сільському господарстві. Саме ці операції характеризуються схильністю

до ухилення від податків, що, відповідно, спричиняє появу явища «тіньової економіки».

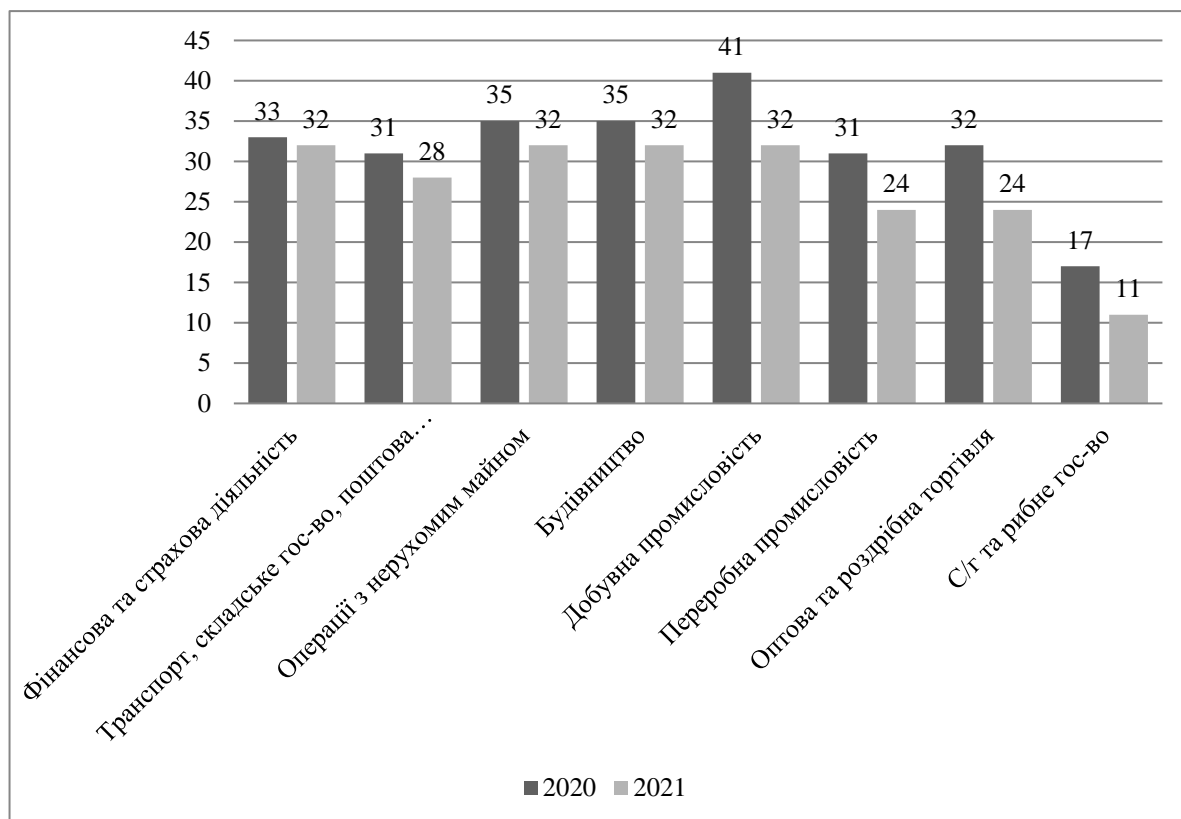


Рис. 3. Рівень тіньової економіки за видами економічної діяльності, % від обсягу офіційного ВДВ відповідного ВЕД

Джерело: розраховано за матеріалами [11]

Дізнатися точні розміри, які мають податкові розриви або податкові втрати, доволі важко, однак послуговуються таким підходом: спершу проводять розрахунок обсягів роботи, яка у зв'язку з певними причинами не підпадає під оподаткування, потім – визначається сума податку, яка надійшла б до бюджету, якщо операції декларуватимуться у повному об'ємі.

Використовуючи існуючі методи, здійснимо спробу визначення обсягів податкових втрат, спричинених ухиленням від податків. Статистична інформація про розміри ВВП, рівень тіньового сектору економіки та розміри надходження податків дозволять здійснити розрахунок податкових втрат від тіньової економіки в нашій країні упродовж 2017–2021 рр.

Рівень податкового навантаження можна визначити за наступною формулою (див. форм. 1).

$$TB = \frac{RF}{GDP} \times 100\% \quad (1)$$

де RF – обсяг податкових надходжень до зведеного бюджету, млн. грн.;
GPG – обсяг валового внутрішнього продукту, млн. грн.

Обсяг податкових втрат держави можна розрахувати за наступною формулою (див. форм. 2).

$$TL = GDP \times \frac{TB}{100\%} \times \frac{T_e}{100\%} \quad (2)$$

T_e – рівень тіньової економіки, %.

Обсяги податкових втрат від тіньової економіки в Україні за період 2017–2021 рр. у табл. 4.

Аналіз отриманих значень дає можливість говорити про стабільне зростання об'ємів як надходжень податків, так і відповідних втрат, які у 2021 р. склали 993241,1 млн грн та 317965,59 млн грн відповідно.

Таблиця 4

Обсяги податкових втрат від тіньової економіки в Україні за період 2017–2021 рр.

Роки	Номінальний ВВП, млн грн	Податкові надходження до зведеного бюджету, млн грн	Рівень тіньової економіки, %	Рівень податкового навантаження, %	Обсяги податкових втрат, млн грн
2017	2982920	519 185,3	32	17,4	166088,99
2018	3558706	623 298,2	29	17,5	180604,33
2019	3974564	732 905,2	28	18,4	204769,54
2020	4194102	848 021,6	30	20,2	254162,58
2021	5459574	993 241,1	32	18,2	317965,59

Джерело: розраховано за матеріалами [2; 15]

Зазначимо, що в Україні зростає податкове навантаження, через що скорочуються доходи, які мають домогосподарства та суб'єкти підприємницької діяльності. Це підштовхує до пошуків нових фінансових джерел і, відповідно, сприяє бажанню провадити свою діяльність у межах тіньового сектора. Проте згідно з деякими дослідженнями, зв'язок оподаткування і масштабів тіньового сектору економіки не є таким вже прямим: що вищий рівень податкового навантаження, то меншим є ухилення від сплати і відносний обсяг тіньової складової, тому складність системи оподаткування має бути врахована.

На рис. 4 відображена динаміка частки податкових втрат від тіньової економіки до ВВП.

Результати розрахунків свідчать, що максимальний рівень досягнуто у 2020 р. – 6,06%, а в подальшому прослідковується динаміка до зниження рівня податкових втрат від тіньового сектору економіки, що загалом є позитивною ознакою.

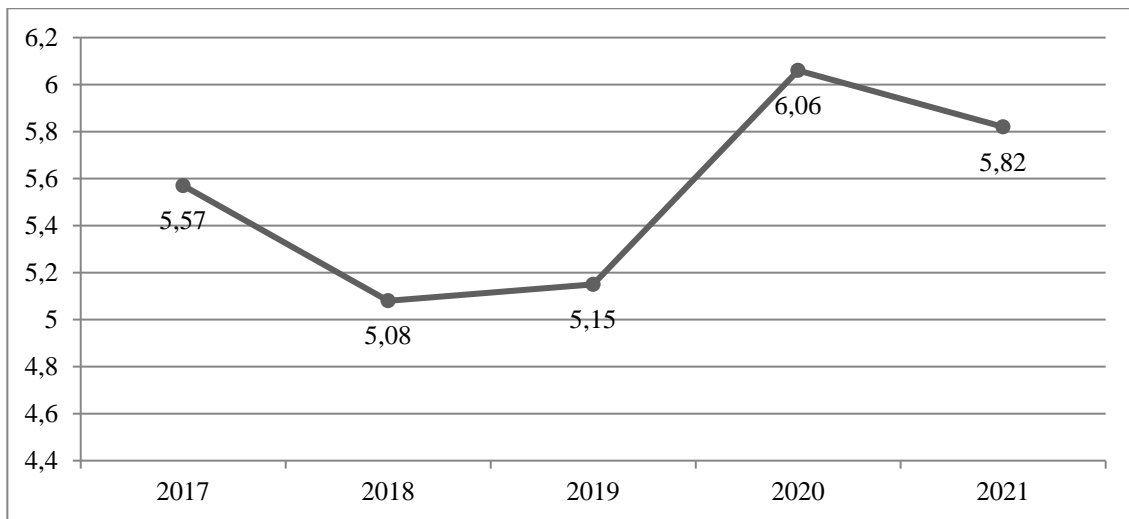


Рис. 4. Динаміка частки податкових втрат від тіньової економіки до ВВП, %

Джерело: розраховано за матеріалами [2; 15]

З огляду на те, що тінізація економічної системи – це вагома складова нинішнього українського суспільного господарства, відсутня сформована система параметрів, що брала б до уваги найрізноманітніші чинники, зокрема й податкові втрати, за принципом впливу на фінансовий потенціал територій додає складнощів під час загального оцінювання того, як розвивається національне виробництво.

Далі визначимо сутність податкового коефіцієнту як індексу, що відображає частину ВВП, що перерозподіляється центральними фондами активів із використанням податків [16]. Інакше кажучи, він є відображенням реального порядку речей у контексті фіскального навантаження у державі. Для його розрахунку скористаємося формулою (див. форм. 3):

$$K_t = \frac{RF+R}{GDP_t} \quad (3)$$

де RF – обсяг податкових надходжень, R – дохід від виплат до фондів обов'язкового державного страхування, млн. грн., GDP_t – офіційно оподаткований ВВП, млн. грн. Виведеним нами податковим коефіцієнтом треба скористатися, розраховуючи податкові втрати країни [16], до яких належать збитки, які поніс консолідований бюджет і фонд обов'язкового соціального страхування:

$$TL = GDP \times \frac{SE}{100} \times K_t$$

де TL – податкові втрати, SE – тіньова економіка.

Розрахунок податкового коефіцієнта і його складників за період від 2014 по 2021 рр. наведено у табл. 5.

Розрахунок податкових втрат держави у період 2014–2021 рр. наведено у табл. 6.

Таблиця 5

**Розрахунок податкового коефіцієнта і його складників
у період 2014–2021 рр.**

Рік	Номінальний ВВП, млн. грн.	ВВП, що підлягає офіційному оподаткуванню (на основі даних Держстату), млн. грн.	Податкові надходження від консолідованого бюджету, млн. грн.	Надходження від платежів у фонди обов'язкового соц. страхування, млн. грн.	Податковий коефіцієнт
2014	1 586 915	1 190 186,25	355 428	181 128	0,451
2015	1 988 544	1 630 606,08	507 636	185 790	0,425
2016	2 383 182	1 882 713,78	650 782	131 827	0,416
2017	2 982 900	2 386 320	828 159	141 072	0,406
2018	3 558 706	2 748 344,8	985 323	150 965	0,413
2019	3 974 564	3 268 544,7	1 070 321,8	163 343	0,377
2020	4 194 102	3 568 176,9	1 336 687,2	170 888	0,423
2021	5 459 574	4 067 912,7	1 453 804	183 654	0,403

Джерело: розраховано за матеріалами [2; 17]

Таблиця 6

Розрахунок податкових втрат держави у період 2014–2021 рр.

Рік	Номінальний ВВП, млн. грн.	Рівень тіньової е-ки, % від ВВП	Податковий коефіцієнт	Податкові втрати консолідованого бюджету, млн. грн.	Податкові втрати консолідованого бюджету, % від ВВП	Втрати держ.соц страх, млн. грн.	Втрати держ.соц страх., % до ВВП	Сумарні податкові втрати, % від ВВП
2014	1586915	36	0,451	286279,5	18,04	95800	6,04	24,08
2015	1988544	35	0,425	380309,0	19,13	91748	4,61	23,74
2016	2383182	33	0,416	421346,6	17,68	55063	2,31	19,99
2017	2982900	32	0,406	508644,1	17,05	98224	3,29	20,34
2018	3558706	29	0,413	595217,7	17,76	105158	3,14	20,9
2019	3974564	28	0,377	675315,9	16,99	114233	2,87	19,86
2020	4194102	30	0,423	729667,2	17,39	129699	3,09	20,48
2021	5459574	32	0,403	854145,4	15,64	133458	2,44	18,08

Джерело: розраховано за матеріалами [2; 17]

З результатів розрахунків видно, що тіньова економіка своїм функціонуванням за період 2014–2021 рр. стала причиною середніх податкових втрат в Україні в розмірі 20,93% від офіційного ВВП. Обсяги податкових збитків у 2016 р. різко зменшилися переважно у зв'язку з тим, що зменшився відсоток тінзації економічної системи, а також зменшилося загальне фіскальне навантаження у державі. Показник податкових втрат можна умовно поділити на бюджетні втрати

та втрати державного соцстрахування. Завдяки отриманим результатам бачимо, що до консолідованого бюджету України (КБУ) надходить менше податків у середньому на 17,5% ВВП, або близько 556 млрд. грн. у середньому продовж останніх восьми років. Фонд державного соціального страхування, у свою чергу, втрачає шанс отримання додаткових фінансових ресурсів розміром 3,5% ВВП, близько 83 млрд грн у середньому продовж останніх восьми років.

Як бачимо, значний рівень тіньового сектору економіки та значні податкові втрати внаслідок його функціонування спричиняють зменшення фінансових можливостей країни та призводять до бюджетного дефіциту, який досягає своєї критичної позначки вже не один рік поспіль. Також ми дослідили, що за час від 2014 до 2021 рр. сальдо бюджету жодного разу не було позитивним, а у трьох з восьми проаналізованих років дефіцит КБУ був більшим від дозволеного максимуму в 3% ВВП (табл. 7).

Таблиця 7

Доходна та витратна частини держбюджету України, 2014–2021 рр.

Рік	ВВП, млн. грн	Доходи КБУ, млн. грн	Витрати КБУ, млн. грн	Дефіцит КБУ, млн. грн	Дефіцит КБУ, % від ВВП
2014	1 586 915	443 983	523 126	79 143	5,0
2015	1 988 544	652 031	679 871	27 840	1,4
2016	2 383 182	782 748	835 589	52 841	2,2
2017	2 982 900	1 016 788	1 056 760	39 972	1,3
2018	3 558 706	1 184 278	1 250 174	67 789	1,9
2019	3 974 564	1 289 779	1 370 113	84 316	2,12
2020	4 194 102	1 376 662	1 595 290	223 944	5,34
2021	5 459 574	1 662 243	1 844 378	186 908	3,42

Джерело: розраховано за матеріалами [17]

Як бачимо з табл. 7, показник дефіциту КБУ в 2021 р. становив 22% від його витрат, які завдав своєю діяльністю тіньовий сектор економіки. Якщо взяти ВВП на рівні 2021 р. розміром 5 459 574 млн грн, то перекриття дефіциту у 186 908 млн. грн. було можливим у разі скорочення рівня тінізації економічної системи на 8,9%, до показника 23,1% ВВП, що дало б можливість вивільнення додаткових фінансових ресурсів за рахунок того, що детінізуються підприємства і підприємці, які не сплачують податки, займаючись підпільною діяльністю.

Щоб порівняти податкові втрати нашої держави, скористаємося відповідною порівняльною таблицею, яка показує податкові витрати ряду країн Європи у 2021 р., у відсотках до їх ВВП (табл. 8). Можемо бачити, що податкові втрати України у відсотковому співвідношенні майже в п'ять разів перевищують показники Румунії – країни-«сірої плями» серед решти розвинених держав Євросоюзу.

**Податкові втрати від функціонування тіньової економіки
в низці європейських країн, 2021 р.**

Країна	ВВП, млн дол.	Податкові втрати від дії тіньової економіки, % від ВВП	Податкові втрати від дії тіньової економіки, млн дол.
Польща	524 500	4,7	24 651,5
Румунія	211 800	4,7	9 954,6
Латвія	30 260	4,3	1 301,18
Нідерланди	826 200	2,1	17 350,2
Люксембург	62 400	2	1 248
Фінляндія	251 900	3,4	8 564,6
Україна	200 090	20,9	41 818,8

Джерело: розраховано за матеріалами [18]

Основний негативний вплив тіньової економіки на ефективність держави простежуємо у посиленні корупції в усіх функціональних підсистемах державного апарату. Корупція була й залишається однією з найбільших перешкод на шляху до реформ економіки України. Вона загрожує самому існуванню держави; це головна перешкода для підвищення рівня життя, економічного розвитку, громадянського суспільства, боротьби зі злочинністю. Українська корупційна система є також основною перешкодою для розвитку бізнесу, залучення іноземних інвестицій та передових технологій в економіку [19, с. 32].

На рис. 5 наведено динаміку Інтегрального показника рівня тіньової економіки в Україні у 2014–2021 рр.

Середина 2000-х років характеризувалася тим, що найбільшу частку було національного господарства було сконцентровано в промисловості. Тут тіньові обороти на 32,5% перевищували офіційні. В інших галузях вони були дещо менші, але теж істотні. У сільському господарстві тіньовий сектор становив 72,5%, у будівництві – 70,8%, у сфері послуг – 31,5%. Наведений вище матеріал засвідчує, що масштаби тінізації економічних відносин продовжували залишатися наближеними до критичного рівня, який, за оцінками експертів, сягає 40%, що створює умови для слабкої дієвості важелів регулювання економіки.

У кінці 2019 р. найбільшої ваги тіньова економіка мала у галузі видобувної промисловості – 41%. Наступними ідуть будівельний сектор та операції із нерухомістю – 35%. Це стосується як оренди житла без жодного оформлення, так і продажу нерухомості відповідно до схеми «частина – офіційно, частина – на руки». Третім великим тіньовим сектором є діяльність у сфері фінансів та страхування – 33%.

Зараз відбувається поступовий вихід економіки із тіні. Найбільшим відсотком зниження відзначилася промислове видобування – 9 %, значні успіхи у детінізації прослідковуються і в оптовій та роздрібній торгівлі

– 8% скорочення. При цьому, немає жодного сектору національної економіки, де б незаконна діяльність збільшила обсяги (див. рис. 3).

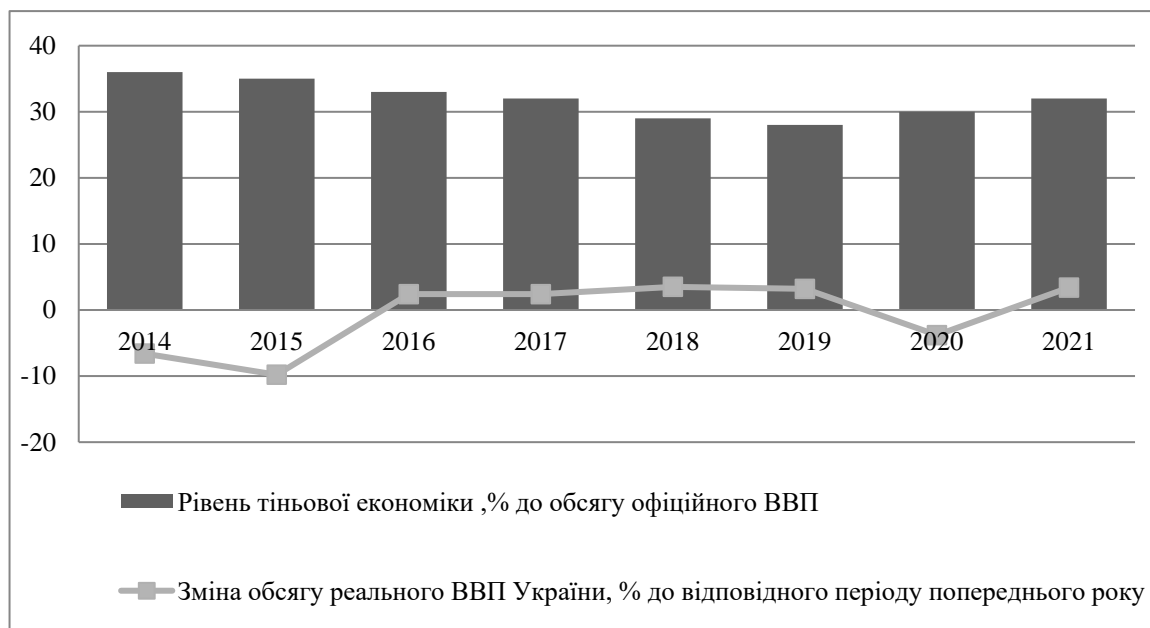


Рис. 5. Динаміка Інтегрального показника рівня тіньової економіки в Україні у 2014–2021 рр., %

Джерело: розраховано за матеріалами [11]

У той же час, поряд із офіційною статистикою дані, надані різними вітчизняними і зарубіжними експертами, дуже відрізняються. Так, одні експерти вважають, що тіньова економіка складає частку в межах від 30,0% до 50,0% ВВП. Інші думають, що тіньовий сектор становить 45-70% ВВП, що дає підстави говорити про те, що існує «паралельна», або «друга», економіка, яка масштабом майже не відстає від офіційної.

За нинішніх умов детінізувати українську економіку буде можливо, якщо:

- зберегти відносну макрофінансову стабільність за умов, коли реалізується політика, спрямована на те, щоб розширити внутрішній попит, а також коли диверсифікуються ринки збуту продукту українського виробництва;

- зберегти ділову активність бізнес-структур за умов збільшення очікувань та рівня сприймання світом реформування в Україні;

- знизити інвестиційні ризики, налагодивши відносну макрофінансову стабілізацію та продовживши реформаційні процеси в економіці.

Згідно з даними досліджень тіньова активність спадала упродовж останніх років з у зв'язку з тим, що поступово зростало виробництво, зберігалася курсова стабільність і помірні темпи інфляції. Послабити тіньову економіку вдалося через те, що поліпшилися очікування бізнесу і громадян, а також ослабли інвестиційні ризики.

Висновок. За результатами проведеного дослідження відстежено динаміку, з якою розвивається тіньовий сектор вітчизняної економічної системи упродовж останніх двох десятиліть. Ми виявили ряд кореляційних співвідношень показників ВВП, відсотка тінізації економіки та рівня корупції в Україні. Ретельно дослідили рівень втрат державного бюджету від ухилення від сплати податків, що в грошовому еквіваленті в 2018 р. склало більш, ніж півтора мільйона гривень, які втратила країна унаслідок існування тіньової економічної діяльності, а також у зв'язку з тим, що такі справи неможливо вирішувати у суді через відсутність правового підґрунтя для вирішення конфліктних ситуацій трудового характеру. Ці результати дали нам змогу підтвердити низку висунутих науковою спільнотою припущень спільноти стосовно негативного впливу, який здійснює тіньова економіка у значних обсягах на фіскальну сферу в нашій країні. Проаналізувавши показники корупції та контролю над цим явищем, ми бачимо, що Україна відстає від найближчих європейських держав, чие становлення починалося майже з однакового показника ВВП на громадянина у 1992 р., однак у 2021 р. розрив між Україною і сусідньою Польщею становить трикратну величину. Основна мета та стратегічний пріоритет стосовно протидії тіньовій економіці в Україні повинні полягати у створенні середовища, необхідного для того, щоб підвищити інвестиційну привабливість держави, знизити податковий та регуляторний тиск на бізнес, захистити права власності та трудові відносини, посилити державний нагляд, переглянути основні статті податків та їхній перерозподіл між трудовими агентами, боротися з відмиванням доходів, одержаних у нечесний спосіб. Здійснення реформ у кожній згаданій сфері допоможе прискорити економічний розвиток України, високий рівень показників якого у зв'язку зі значною тінізацією зараз неможливий.

Список використаних джерел:

1. Енергетичний баланс України. Державна статистика України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/arh_2012.htm
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Бурбело О. А., Калашников М. М. Детінізація економіки: організаційно-правові проблеми : монографія. Луганськ : РВВ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2008. 191 с.
4. Корягина Т. Теневая экономика в СССР. *Вопросы экономики*. 1990. № 3. С. 110–120.
5. Осипенко О. Теневая экономика: попытка политико-экономического анализа. *Экономические науки*. 1989. № 8. С. 45–53.
6. Кормишкина Л. А., Лизина О. М. Теневая экономика : учебное пособие. Саранск : Мордов. ун-т, 2009. 136 с.
7. Жаліло Я. А. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання / за редакцією Я. А. Жаліла. Київ : НІСД, 2011. 31 с.
8. Васильців Т. Г., Пасічник М. Б. Чинники та джерела загроз економічній безпеці підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.10. С. 128–135.

9. Кузнецова М. І., Дубровіна О. О. У пошуку шляхів детінізації економіки України. *Інноваційна економіка*. 2017. № 1. С. 46–54.
10. Пушак Я. Я., Вінічук М. В. Рівень тіньової економіки України та її вплив на соціальну компоненту економічної безпеки держави. *Науковий вісник Херсонського державного університету: економічні науки*. 2017. № 22 (1). С. 139–143.
11. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні у 2021 р. : Аналітична записка Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>
12. Тіньова економіка в Україні: стан, тенденції, шляхи подолання : аналіт. огляд / упоряд. : С. С. Чернявський, В. А. Некрасов, А. В. Титко та ін. Київ : Нац. акад. внутр. справ, 2017. 152 с.
13. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом Глобальної конкурентоспроможності 2020-2021 / Економічний дискусійний клуб // Офіційний сайт. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny>
14. Україна в рейтингу Doing Business – 2020. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>
15. Надходження податків та зборів / Державна податкова служба України. Офіційний сайт. URL: <https://tax.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nahodjennya-podatki-i-zboriv-i-zboriv/>
16. Філо М. М. Податкові втрати: теоретичний аспект. *Наукові записки Національного ун-ту «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2003. № 17. С. 162–168.
17. Офіційний моніторинговий портал «Ціна держави». URL: <https://cost.ua/byudzheth-ukrayiny/revenue/#1>
18. Overview of the informal economy in the European Union. URL: https://www.ilo.org/budapest/WCMS_751319/lang--en/index.htm
19. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження : монографія / Кер. авт. кол. доц. І.О. Ревак. Львів : Львівський ДУВС, 2016. 220 с.

РОЗДІЛ III. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Бойко В.В.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-8>

РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ НА ЗАСАДАХ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Анотація

Досліджено теоретичні підходи до тлумачення змісту поняття сільська територія. Проведено типологізацію сільських територій. суть господарського механізму розвитку сільських територій. Визначено його місце в системі забезпечення економічної безпеки держави. Проведено узгодження стратегічних відносин господарського механізму розвитку сільських територій та структурно-функціональних елементів системи економічної безпеки держави. Визначено проблеми розвитку сільських територій, що посилюють загрози економічній безпеці держави. Запропоновано заходи вирішення ідентифікованих проблем.

Вступ. Розвиток сільських територій характеризується загостренням їх соціально-економічних проблем. Це зумовлено, з одного боку, глобальним процесом урбанізації, а, з іншого, – економічним, соціальним, культурним і духовним занепадом українського села, що спричинений низкою проблем, пов'язаних з недостатньо ефективним використанням їх соціально-економічного потенціалу та реалізації прикладних засад державної політики в середовищі сільського розвитку. Поява критичних дисбалансів у просторово-регіональному розвитку супроводжується такими негативними тенденціями як широкомасштабна збройна агресія з боку Російської Федерації; відсутність робочих місць; бідність сільського населення; занепад соціально-економічної, дорожньої, транспортної, телекомунікаційної та побутової інфраструктури; міграція сільського населення та погіршення людського капіталу; низький рівень прояву місцевих ініціатив; інертність сільських територіальних громад; нарощування соціально-демографічних диспропорцій; недостатньо ефективне використання наявних природних ресурсів; погіршення

екологічних умов господарювання. Як наслідок, значна частина сільського населення позбавлена можливості якісного задоволення їх соціально-економічних потреб. Такі тенденції призводять до стримування розвитку процесів розширеного відтворення, виникнення гострих дисбалансів та порушення принципів системності у забезпеченні економічної безпеки України. Вирішення проблеми ефективного реформування та забезпечення розвитку сільських територій є вагомим резервом вирівнювання просторово-структурних соціально-економічних деформацій, базою для розвитку галузей реального сектора економіки, стимулювання ділової активності, покращення інфраструктури та якості життя сільського населення, а отже формування передумов для підвищення рівня економічної безпеки держави.

1. Теоретична суть і типологізація сільських територій

Виключно аграрна спрямованість господарських комплексів сільських територій призводить до обмеження, як можливостей зростання доходів сільського населення, так і реалізації на повну потужність природно-ресурсного потенціалу сільських територій, що посилює бідність та депресивний характер розвитку цих територій. Монофункціональний розвиток сільських територій спричинює надмірну залежність їх господарських комплексів від державної підтримки, знижує мобільність виробничого-ресурсного потенціалу, посилює інертність сільського населення, що вимагає дотримання диференційованих підходів при формуванні ресурсної підтримки системи безпеки, діагностики та нейтралізації загроз, інструментарію управління безпекою на сільських та урбанізованих територіях. Це обґрунтовується особливостями впливу інституційних, виробничо-господарських, організаційно-економічних та соціально-психологічних чинників. Розвиток сільських територій та економічна безпека держави перебувають в дуальній взаємозалежності: з однієї сторони, сільські території в результаті трансформацій формують ресурсну базу економічної безпеки, а з іншої – система безпеки створює передумови для забезпечення сталого розвитку сільських територій, подолання бідності та підвищення добробуту сільського населення.

Забезпечення економічної безпеки держави засобами активізації процесів розвитку сільських територій для України є стратегічно важливим, адже, згідно офіційних статистичних даних сільські території займають понад 90 % площі країни, а частка сільського населення складає 31,0 %, водночас, у Закарпатській, Івано-Франківській, Рівненській, Тернопільській та Чернівецькій областях сільське населення налічує понад 50,0 % жителів [5]. У свою чергу, труднощі, пов'язані з формуванням, розвитком та відтворенням людського капіталу в сільській місцевості, серед яких міграція сільських жителів, передусім, молоді у міські поселення, де більш насичений ринок праці, розвинена соціально-економічна інфраструктура, створено кращі умови

для задоволення особистісних потреб та зміна вікової структури сільського населення призводить до «старіння» та «вимирання» сіл. Периферійний характер розвитку сільських територій, зумовлений відсутністю належної інфраструктури, робить їх непридатними для проживання та призводить до зменшення чисельності сільських населених пунктів. Так, у 2021 році, порівняно з 1991 роком, кількість сільських населених пунктів скоротилася, зокрема, у Волинській області на 9 од., Закарпатській – 14 од., Івано-Франківській – 5 од., Львівській – 21 од., Рівненській – 2 од., Тернопільській – 35 од. [5].

Прикметних «сільський» походить від староруського поняття селище – заселене місце, де люди поселилися. Згодом, з процесом розвитку крупних поселень сформувалося поняття міста. Під сільською місцевістю почали розуміти територію, що заселена людьми і знаходиться поза межами міст. Сільська територія – це складна і багатофункціональна природна, соціально-економічна і виробничо-господарська структура, що характеризується сукупністю властивих їй особливостей, а саме: площею земельних угідь; особливостями ландшафту; чисельністю проживаючих людей та типом їх зайнятості; чисельністю, видовим різноманіттям рослинного і тваринного світу; обсягами і структурою виробництва; розвитком соціальної і виробничої інфраструктури та іншими рисами [3, с. 9–12].

Науковець О. Павлов при дослідженні сільських територій дотримується принципу структуризації та виділяє їх економічну, соціальну та екологічну складові, що своєю чергою, складаються з таких елементів як населення, поселення, виробничо-господарський комплекс, інфраструктура, землі сільськогосподарського та іншого призначення, навколишнє природне середовище, властивості яких розкривають їхню сутність і визначають певні функції [14, с. 19, 132]. Учені Н. Рідей та Ю. Кучеренко розглядають сільські території з позицій територіальної, поселенської, функціональної та галузевої спрямованості розвитку [16, с. 16]. Своєю чергою, В. Прушківський та В. Колесников у процесі дослідження сутності поняття «сільська територія» виділяють територіальний, багатокритеріальний, структурний, системний та просторовий підходи. На їх думку, «сільська територія – це просторова біо-еколого-соціально-економічна система, яка знаходиться поза урбанізованими центрами, зі специфічним природно-екологічним, соціальним, економічним та інституціональним середовищем і населенням, які на ній функціонують і проявляють свій потенціал з метою задоволення індивідуальних та суспільних потреб» [15, с. 128, 130].

Багатоаспектний характер дослідження сільських територій об'єктивно зумовлений міждисциплінарною природою походження цього поняття. Це, з однієї сторони, ускладнює формулювання уніфікованої дефініції «сільських територій», а з іншої – підсилює місце та роль сільських територій в системі забезпечення економічної безпеки держави, з огляду

на комплексний характер останньої. Вивчення наукових поглядів дозволило виділити просторово-географічний, адміністративно-територіальний, ресурсно-галузевий та полікритеріальний підходи до тлумачення сутності поняття «сільська територія», під якою слід розуміти складну соціально-економічну структуру, елементами якої є природно-екологічний, адміністративно-управлінський, господарсько-виробничий та соціокультурний сектори, що функціонують на засадах автономних взаємозв'язків з метою задоволення потреб та інтересів сільського населення, підвищення рівня його добробуту, організації раціонального природокористування та формування сировинно-ресурсної бази для забезпечення продовольчої безпеки держави.

У процесі дослідження доцільним є змістовне вивчення напрацювань передового світового досвіду в сегменті розвитку сільських територій з метою аргументації можливостей його імплементації та адаптивного застосування в ході реалізації прикладних державної політики забезпечення економічної безпеки у вітчизняних умовах. Зокрема, це обумовлюється такими причинами, як сформовані розбіжності та протиріччя між органами державної влади та органами місцевого самоврядування; незбалансований непропорційний розподіл і використання бюджетних коштів між урбанізованими та сільськими територіями; ігнорування інтересів сільського населення в системі пріоритетів державної політики; об'єктивна необхідність логічного завершення трансформаційних процесів у середовищі сільського розвитку; визначення пріоритетного формату функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення; розвиток багатокладного сільського господарства та формалізація оптимальної моделі його функціонування; наближення рівня життя сільського населення до прийнятих стандартів розвинених країн.

Світовий досвід розвитку сільських територій в контексті реалізації державної політики забезпечення економічної безпеки можна структурувати в межах трьох груп країн:

1) I-га група – держави, сільське господарство яких повністю не позбавилося практики ведення натуральної форми виробництва, а сучасні ринкові механізми функціонування відносин в аграрній сфері та процеси її інтенсифікації перебувають на стадії незавершеного становлення, що спричинено, як історичними особливостями еволюційними розвитку, так і ресурсною обмеженістю підтримки процесів реалізації швидких перетворень та відсутності потужного суспільного запиту. До цієї категорії можна віднести деякі країни Латинської Америки (Колумбія, Парагвай, Перу, Чилі), північної Африки (Алжир, Судан, Туніс) та інші. Попри те, що сільське господарство цих країн формує значну частку ВВП та експортних потужностей, все-ж вони залишаються неспроможними забезпечити достатній рівень власної продовольчої безпеки та продуктової незалежності, що, з однієї сторони, зумовлено сформованою

під впливом природно-кліматичних умов спеціалізацію, а з іншої є наслідком низького рівня господарювання та недостатньо ефективного використання наявного в них природно-ресурсного потенціалу. Гострим для таких країн залишається вирішення проблеми забезпечення фізичної доступності продуктів харчування та подолання бідності серед населення. Компенсація сформованого на ринку дефіциту товарів головним чином відбувається за рахунок проведення імпорتنих операцій. Пріоритети державної політики забезпечення економічної безпеки, орієнтовані на вирівнювання диспропорцій та дисбалансів регіонального розвитку, поступаються досягненню галузево-секторальних цілей, що полягають у збільшенні масштабів господарювання, диверсифікації виробництва продукції, підвищенні урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин. Інструменти та засоби державної підтримки головним чином базуються на наданні дотацій та пільг сільськогосподарським виробникам, що апріорі не можуть забезпечити справедливого механізму розподілу бюджетних коштів і лише посилюють внутрішньогалузеве протистояння;

2) II-га група – держави, що пройшли період реалізації структурних перетворень, у тому числі провели аграрну реформу, однак, поява на ринку нових суб'єктів господарювання та збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції не сформували передумов для потужного соціально-економічного розвитку сільських територій та виявилися неспроможними забезпечити суттєве зростання рівня життя сільського населення. Натомість, тотальна інтенсифікація та підвищення ефективності аграрного виробництва призвели до збільшення безробіття в сільській місцевості, проблема вирішення якого загострилася в умовах монофункціонального характеру господарсько-виробничих комплексів сільських територій. До цієї групи можна віднести такі держави як Білорусь, Болгарія, Казахстан, Молдова, Словаччина, Угорщина, Україна, Російська Федерація, Хорватія та інші. Для таких країн характерним є розвинене сільське господарство, що дозволяє забезпечити достатній рівень продовольчої безпеки. Водночас, отримані доходи від функціонування АПК не знаходять свого адекватного відображення у фінансуванні інвестиційних проектів на сільських територіях. Таким чином, природно-ресурсний потенціал останніх значною мірою використовується для накопичення капіталу та обслуговування інтересів населення, яке проживає на урбанізованих територіях, що формує передумови для загострення внутрішніх протиріч, посилення суспільних дисонансів та поглиблення ізоляції сільських територій. В питаннях отримання доступу до обмеженої державної фінансової підтримки сільського господарства характерним є лобізм комерційних інтересів, що переважає поряд з аргументами економічної доцільності, адекватної потреби та раціональності;

3) III-тя група – економічно розвинені держави, що перебувають на стадії пост трансформаційного сталого розвитку. В таких країнах проведення аграрної реформи дозволило провести якісні структурні зміни в сільському господарстві, позивні зрушення в якому трансформувалися в ресурсну базу для вирівнювання існуючих диспропорцій між розвитком сільських та урбанізованих територій, а також подолання бідності серед сільського населення та підвищення рівня якості його життя. Каталізатором таких перетворень у багатьох випадках стала адміністративна реформа, що формалізувала механізми децентралізації влади, шляхом передачі повноважень і фінансових ресурсів на рівень сільських територіальних громад. До цієї групи держав відносяться, зокрема, Канада, Німеччина, Іспанія, Португалія, Польща, США, Франція, Чехія. Стратегічними пріоритетами державної політики забезпечення економічної безпеки в середовищі сільського розвитку, поряд з диверсифікацією аграрного виробництва, формування продовольчої безпеки, гарантування безпеки продуктів харчування та підтримкою органічного землеробства є подолання дисонансів регіонального розвитку, наближення індикаторів соціальної та демографічної безпеки до рівня урбанізованих територій, організація збалансованого природокористування, збереження у первинному вигляді сільських ландшафтів, лісового фонду, флори та фауни для прийдешніх поколінь, забезпечення екологічної безпеки та відтворення природних потужностей екосистем. Перевага надається підтримці фінансування проектів розвитку інфраструктурного забезпечення та збереження довкілля сільських територій, які конкурують між собою за їх отримання, на засадах державно-приватного партнерства.

Забезпечення ефективного проведення системно-структурного опрацювання надбань світового досвіду та ідентифікація його цільових пріоритетів для наслідування передбачає: по-перше, врахування особливостей господарювання в зарубіжних країнах, що сприяли можливості ефективної реалізації прикладних засад державної політики; по-друге, вибір точкових орієнтирів, досягнення яких має стратегічне значення для подолання проблем системного характеру; по-третє, моделювання процесів розвитку суспільного спротиву пропонованим змінам; по-четверте, врахування міри подібності ресурсно-функціональних можливостей зарубіжних і вітчизняних параметрів розвитку соціально-економічних систем; по-п'яте, визначення потенційних можливостей для адаптації та внесення коректив.

2. Роль господарського механізму розвитку сільських територій в системі забезпечення економічної безпеки держави

У вітчизняних умовах ресурсної обмеженості державного і місцевих бюджетів рушієм реалізації структурних змін є стимулювання господарської діяльності на сільських територіях. Необхідність

формування концепції і механізмів розвитку сільських територій обумовлюється не лише їх виробничими та екологічними функціями, але й специфічними – позааграрними [4, с. 127]. Дослідження господарського механізму розвитку сільських територій, як структурної складової системи економічної безпеки держави потребує уточнення його сутнісних характеристик. Механізм (в перекл. з грецької – «зброя», «знаряддя», «споруда») є поширеним терміном у різних сферах науки, серед яких природнича, технічна гуманітарна тощо. Своєю чергою, в економічній інтерпретації поняття «механізм» тлумачиться, як система, що визначає упорядкованість чітких діянь [2, с. 78].

У широкому розумінні господарський механізм є способом організації суспільного виробництва з характерними для нього методами, формами, економічними стимулами та правовими нормами, у вузькому ж розумінні – це сукупність економічних важелів, функціонування яких спрямоване на досягнення поставлених цілей [1, с. 10]. Своєю чергою, П. Саблук визначає господарський механізм інституціональною структурою, яка нормативно та організаційно регламентує ведення підприємницької діяльності [17, с. 207], що є дещо обмеженим, оскільки не враховує економічний, соціальний та техніко-технологічний структурні елементи господарського механізму. Дослідження господарського механізму через призму виробничих відносин суспільства потребує його гармонізації з такими елементами ринкової економіки, як вільна конкуренція та політика економічної лібералізації [9].

Структуризованого підходу до дослідження змістовних характеристик господарського механізму дотримуються О. Іваницький та В. Косенко. Науковці тлумачать його, як взаємозв'язану і взаємообумовлену систему форм, методів, законодавчих актів, а також державних органів і організацій, покликаних створювати умови для ефективного господарювання, що включає дві взаємозалежні складові: економічний (дія на практиці об'єктивних економічних законів, що проявляється через соціально-економічні та виробничі відносини) та інституційний (сукупність державних та неурядових інститутів, законодавчих і нормативних актів, методів управління і регулювання економікою) механізми [10, с. 119].

З однієї сторони, для господарського механізму розвитку сільських територій притаманним є наявність внутрішніх елементів і блоків, що функціонують автономно, а з іншої – господарський механізм є структурною складовою системи економічної безпеки держави, рівень ефективності взаємодії з якою визначається характером існуючих підсистемних взаємозв'язків (рис. 1).

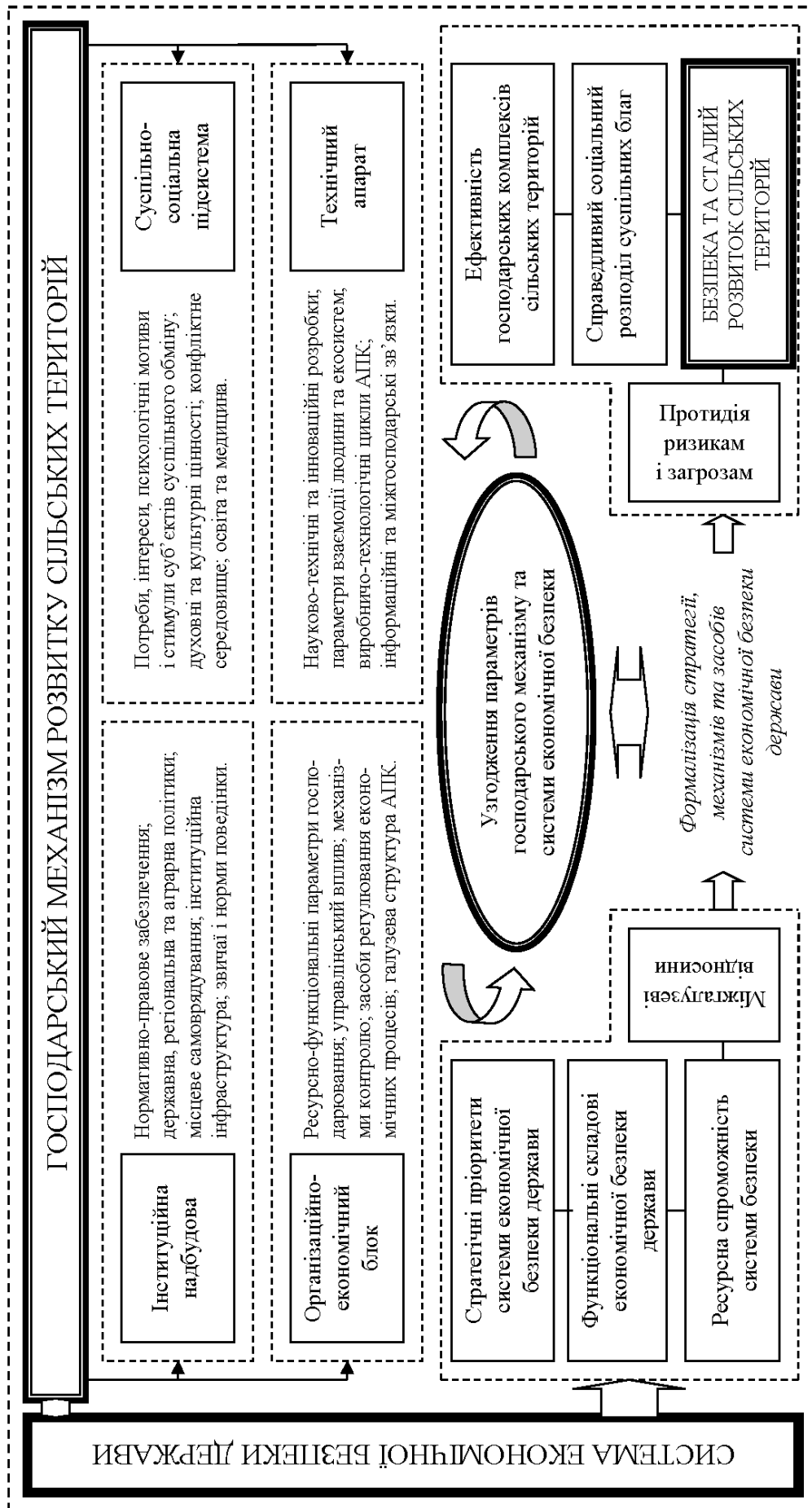


Рис. 1. Структурні елементи, позиціонування та взаємозв'язки господарського механізму розвитку сільських територій в системі економічної безпеки держави

Джерело: власна розробка

Таким чином, господарський механізм розвитку сільських територій є невід'ємною структурною складовою системи економічної безпеки держави, що формалізується на основі інституційної надбудови, організаційно-економічного блоку, суспільно-соціальної підсистеми і технічного апарату, взаємодія яких спрямована на реалізацію економічних законів, захист права власності, розвиток продуктивних сил і досягнення соціальної справедливості в середовищі сільського розвитку, що забезпечує вирівнювання просторово-регіональних диспропорцій держави, подолання диспаритету розвитку секторів національної економіки, забезпечення продовольчої безпеки, диверсифікацію ризиків економічної діяльності та покращення якості життя і добробуту сільського населення.

Поняття «економічна безпека» має складну ієрархічну структуру, що базується на безпосередньому територіальному поділі, а саме: система економічної безпеки держави містить в собі регіональну економічну безпеку, яка включає безпеку суб'єктів господарювання і приватних осіб, що диференціюється залежно від їхнього розміщення на сільській чи міській території. Очевидно, що не можна ототожнювати ризики та проблеми, які характерні для економічних відносин в межах міських та сільських територій, оскільки вони різні за своєю природою, походженням, характером розвитку та масштабами проявів [8, с. 52]. Учений В. Залізко поряд із системою економічної безпеки держави виділяє систему економічної безпеки сільських територій, під якою розуміє динамічну структуру, яка за допомогою адміністративно-фінансово-правового інструментарію, в межах сільських територій, здатна забезпечити нормальний розвиток економіки та забезпечити ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх конфліктів [7, с. 109–110]. Доцільність виділення системи безпеки сільських територій в структурі системи економічної безпеки держави є дискусійною, адже це порушує принципи незалежності, ієрархічної структурованості та упорядкованості останньої. Стратегічні безпекові пріоритети держави в середовищі сільського розвитку досягаються ресурсною спроможністю інструментів і засобів господарського механізму, який є невід'ємною структурною складовою системи безпеки. Взаємодія господарського механізму розвитку сільських територій та системи економічної безпеки держави відбувається через підсистему взаємозв'язків узгодження стратегічних відносин у межах господарського механізму [6] зі структурно-функціональними елементами цієї системи (табл. 1).

Матриця узгодження стратегічних відносин господарського механізму розвитку сільських територій та структурно-функціональних елементів системи економічної безпеки держави

		ОРІЄНТИРИ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ		
		Ресурсний потенціал	Протидія загрозам	Сталий розвиток
СТРАТЕГІЧНІ ВІДНОСИНИ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	Економічна власність	Структуризація відносин власності з метою забезпечення справедливого розподілу суспільних благ між населенням та обмеження їх надмірної концентрації.	Гарантування захисту права власності на засоби виробництва, завершення процесу розмежування земель державної та комунальної власності, протидія рейдерським атакам.	Здійснення остаточної формалізації інституту відносин на ринку земель сільськогосподарського призначення та завершення аграрної реформи на селі.
	Організаційно-економічні	Визначення галузевої спеціалізації та масштабів господарських комплексів сільських територій відповідно до природних ресурсів і наявної інфраструктури.	Забезпечення інституційно-організаційної підтримки диверсифікації ризиків на засадах структуризації інтересів суб'єктів господарювання в процесі управління безпекою.	Подолання наявного диспаритету розвитку секторів національної економіки, раціональне розміщення ресурсів і продуктивних сил між сферами зайнятості.
	Техніко-економічні	Розробка і впровадження ресурсно-ощадних та інноваційних технологій, формування високо технологічних спеціалізованих кластерів, розвиток міжгосподарських виробничих зв'язків.	Формування передумов нівелювання антропогенного впливу людини на функціонування природних екосистем, мінімізація ризиків виникнення аварій та катастроф техногенного характеру.	Забезпечення збалансованої взаємодії між підсистеми відносин людина-техніка-природа в процесі господарювання на засадах раціонального використання природних ресурсів.
	Продуктивні сили	Покращення людського капіталу на сільських територіях, підвищення його професійних освітніх і кваліфікаційних характеристик.	Подолання дестабілізуючого впливу негативних соціально-психологічних проявів у середовищі сільського розвитку та управління конфліктами.	Підвищення інтелектуальної складової людського капіталу, його духовний та культурний розвиток, подолання дисонансів людського капіталу в селі та місті.

Джерело: власна розробка

Дослідження загроз розвитку сільських територій лежить в площині ідентифікації основних проблем і перешкод їх соціально-економічного розвитку. Сільські території характеризуються низьким рівнем якості життя та соціальної забезпеченості населення, що обумовлено, передусім, погіршенням дорожньо-транспортної, житлово-комунальної, комунікаційної та соціальної інфраструктури, недостатньою забезпеченістю населення об'єктами торгівлі та споживчих послуг, нерозвиненістю мережі інституцій соціальних послуг, підтримки та допомоги. Протягом багатьох років об'єкти інфраструктури сільських територій не фінансуються належним чином, що призводить до їх занепаду та руйнування. Притаманне періоду планово-адміністративної економіки інвестування та фінансове забезпечення цих об'єктів з бюджетів колгоспів і радгоспів було зруйноване після фактичної ліквідації останніх. Натомість альтернативного механізму впроваджено не було. Сільські території часто характеризуються складнішими географічними умовами для розбудови об'єктів соціальної інфраструктури села.

Перешкоджає вирішенню проблеми модернізації інфраструктури відсутність ефективних програм і механізмів державної підтримки соціально-економічного розвитку сільських територій та низька густота населення сільських жителів. Це зумовлює характерні особливості просторового розміщення сільських населених пунктів, що, по-перше, підвищує вартість проектів розбудови і модернізації об'єктів інфраструктури, робить їх інвестиційно-непривабливими та вимагає чіткої соціальної спрямованості, а по-друге – внаслідок деградації та посилення депресивного характеру розвитку сільських територій призводить до формування занедбаних просторово-регіональних зон. Знижує здатність до протидії загрозам монофункціональний характер господарських комплексів сільських територій, що обмежує можливості їх структурної перебудови на засадах інвестиційно-інноваційного розвитку.

Ускладнює процес стимулювання розвитку сільських територій в контексті державної політики забезпечення економічної безпеки держави ресурсно-функціональна обмеженість органів місцевого самоврядування та низька інституційна спроможність сільських територіальних громад. Відсутнє чітке розмежування між повноваженнями місцевих державних адміністрацій та органами місцевого самоврядування (відповідно до законодавства 76 повноважень є дублюючими), що перешкоджає побудові ефективного механізму контролю за їх виконанням та формує передумови для розвитку конфліктів інтересів і суспільних протиріч. Реалізація делегованих повноважень органами місцевого самоврядування ускладнюється надмірною адміністративно-управлінською та бюджетною централізацією, що зумовлює дотаційність бюджетів сільських рад, посилює інерційний характер прийняття управлінських рішень, обмежує потенціал соціально-економічного розвитку сільських

територій, перешкоджає налагодженню ефективного державно-приватного партнерства.

Ірраціональне ведення господарської діяльності на сільських територіях посилює прояв загроз погіршення економічного добробуту сільського населення в результаті обмеження параметрів формування ресурсних резервів і передумов для покращення матеріального благополуччя сільських домогосподарств. Загострення проблеми бідності сільського населення має хронічний характер, що зумовлений структурними дисбалансами в системі економічної безпеки держави. Академік НАН України Е. Лібанова вважає місце проживання визначальним чинником у прояві бідності домогосподарств. Рівень зайнятості та добробуту населення прямо пропорційний розміру населеного пункту, а отже, рівень бідності в сільській місцевості є вищим, порівняно з малими містами. Загроза бідності полягає в ймовірності втрати можливостей життя за сучасними стандартами, як окремою особою, так і суспільства в цілому з двох основних причин: загальне зубожіння населення і, як наслідок, маргіналізація певних соціальних груп і деградація суспільства; загроза державній стабільності через виникнення масових акцій протесту [11, с. 80, 97].

Загрози зниження економічного добробуту сільських домогосподарств підсилюються такими специфічними особливостями: 1) джерела формування доходів сільського населення є слабо диверсифіковані та сконцентровані головним чином у сільському господарстві, оплата праці в якому, зазвичай, є однією з найнижчих серед усіх сфер зайнятості; 2) для господарств населення й досі притаманними є натуральна форма виробництва та бартерні операції, що ускладнює процеси ринкового обміну та унеможлиблює якісне задоволення людських потреб; 3) деформована кон'юнктура на ринку праці сільських територій, що зумовлена різкою диспропорцією між пропозицією та попитом на неї; 4) нижчий рівень стандартів задоволення базових потреб сільського населення, порівняно з міським; 5) чітко виражена сезонність виробництва сільськогосподарської продукції, що формує нерівномірне надходження доходів сільських домогосподарств протягом календарного року та стимулює розвиток тіньового сільського ринку праці шляхом неофіційного найму сезонних працівників; 6) надмірна залежність матеріально-економічного добробуту сільських домогосподарств від їх кількісно-вікового складу; 7) нерозвинена конкуренція попиту на ринку оренди земель сільськогосподарського призначення, що спонукає власників земельних паїв надавати останні в користування на довгостроковий період за реально заниженою рентою.

Нерозвиненість господарських комплексів і, як наслідок, суттєво обмежена пропозиція робочих місць на ринку праці, стимулюють сільське населення, передусім молодь, до міграції у міста, де існують кращі передумови для реалізації власних інтересів, що перешкоджає

процесам розвитку людського потенціалу та погіршує демографічну ситуацію на сільських територіях. Посилюють дестабілізуючий вплив загроз погіршення демографічної ситуації на сільських територіях низька престижність праці в сільському господарстві, обмежені параметри можливостей реалізації власних ідей та задумів, фактичне самоусунення держави від подолання процесу соціально-економічної деградації сільських територій, що нівелює психологічні стимули щодо формування позитивних суспільних очікувань у середовищі сільського розвитку.

Кардинальна відмінність у житті та побуті сільського населення, порівняно з міським, яка характеризується якісним дисонансом, викликана не стільки природно-регіональними особливостями, як системними прорахунками в процесі проведення аграрної реформи, що згодом сформувало передумови для заздалегідь визначеної інституційної неспроможності державної економічної політики у вирішенні проблем структурної руйнації господарського механізму розвитку сільських територій. Прорахунки при проектуванні фундаментальних засад інституційної структури регулятивних механізмів сформували неузгодженість та багатовекторність в політиці стимулюванні процесів соціально-економічного розвитку сільських територій, що призвело до просторово-регіональних і галузевосекторальних конфліктів в ході розподілу повноважень, обов'язків і відповідальності за досягнення визначених стратегічних пріоритетів.

В умовах недостатньої капіталізації відносин у сфері природокористування посилюються екологічні загрози, що провокує хаотичне безвідповідальне споживання природних ресурсів. Їх використання в середовищі сільського розвитку характеризується своїми особливостями, що ускладнюють процеси організації моніторингу та прогнозування параметрів розвитку потенційних екологічних загроз, серед яких відсутність ефективного контролю з боку держави та громадських організацій; несформованість екологічних паспортів сільських територій; інертність сільських територіальних громад у вирішенні проблем екологічного характеру; надмірна залежність від природно-кліматичних чинників і територіального розміщення виробничих потужностей; спеціалізація суб'єктів господарювання та рівень їх техніко-технологічного оснащення.

З огляду на це, важливим є капіталізація природних ресурсів у виробничо-господарському процесі, що передбачає відображення амортизаційної вартості об'єкта природокористування (земельні, лісові, водні ресурси тощо) в структурі ціноутворення на продукцію, у виробництві якої ці ресурси безпосередньо задіяні, з одночасним врахуванням побічних витрат від використання екодеструктивних технологій, надмірного забруднення екосистем на сільських територіях [18]. Тому одним із головних завдань системи економічної безпеки

держави в умовах трансформацій та переходу до засад сталого розвитку є інтеграція екологічної політики в стратегію економічних реформ.

З метою формування передумов підтримки процесів забезпечення економічної безпеки держави засобами стимулювання розвитку сільських територій необхідно посилити рівень пріоритетності проблеми активізації їх соціально-економічного розвитку у нормативно-правовому базисі держави, у тому числі на основі прийняття Закону України «Про стимулювання соціально-економічного розвитку сільських територій», у якому доцільно закріпити поняття «сільська територія», ідентифікувати чіткі інструменти та засоби поетапного системного подолання депресивного розвитку сільських територій, запровадити принципи відповідального управління сільським розвитком, визначити стратегічні напрями забезпечення раціонального використання природно-ресурсного потенціалу сільських територій та розробити дієві механізми вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку.

Критично важливим є покращення бізнес-середовища формування та розвитку інтегрованих підприємницьких структур, створення міжрегіональних аграрно-індустріальних кластерів та реалізації соціально-економічних проектів на сільських територіях, що сформує фінансово-економічні резерви для подолання стагнаційних процесів у середовищі сільського розвитку. Доцільним заходом є стимулювання розбудови мережі та підвищення ефективності вже існуючих інституцій інформаційно-консультаційного та проектного спрямування на сільських територіях. Це дозволить підвищити якість надання інформаційних послуг сільському населенню щодо започаткування власного бізнесу, диверсифікації господарської діяльності на сільських територіях, реалізації інвестиційних проектів та інноваційних програм, створення кооперативних структур горизонтально-вертикального типу, налагодження транскордонного співробітництва на прикордонних сільських територіях.

Висновки. Сільські території відіграють стратегічно важливу роль у формуванні економічної безпеки держави в просторово-територіальному вимірі, а також дотриманні принципу системності її забезпечення. Ефективне використання природно-ресурсного потенціалу сільських територій є базисом не лише забезпечення продовольчої безпеки держави, але й вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку, подолання бідності, безробіття і стагнації людського капіталу, інноваційної модернізації інфраструктури, диверсифікації ризиків економічної безпеки та становлення процесів сталого розвитку держави. Дослідження господарського механізму розвитку сільських територій через призму просторово-регіонального виміру економічної безпеки держави розширює параметри діапазону його пізнання через посилення соціальної спрямованості в процесі

регулювання міжгосподарських відносин; розвиток адаптивних властивостей змінювати структурно-функціональні характеристики, відповідно до сформованих в конкретний період часу викликів і загроз; управління конфліктами для формування безпечних умов розвитку людини та суспільства; балансування інтересів суб'єктів господарювання та узгодження параметрів взаємодії їх відносин на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Господарський механізм розвитку сільських територій є складовим елементом системи економічної безпеки держави, що визначається як: сукупність форм і методів ведення господарської діяльності; організаційно-інституційна компонента, яка спрямована на забезпечення підтримки процесів функціонування системи економічної безпеки та регулювання міжгосподарських взаємозв'язків; ієрархічно-структурна надбудова реалізації економічних законів у процесі суспільно-економічного обміну. Управлінсько-безпекова роль господарського механізму полягає в трансформації корисного ефекту використання природно-ресурсного потенціалу сільських територій в площину досягнення стратегічних пріоритетів системи економічної безпеки держави.

Пріоритетними напрямками активізації розвитку сільських територій в контексті зміцнення економічної безпеки держави в регіональному вимірі є покращення бізнес-середовища в сільській місцевості, створення аграрно-індустріальних кластерів, розвиток інституційної підтримки інформаційно-консультаційного забезпечення підприємницької діяльності, диверсифікація підприємництва на сільських територіях. Досягнення цих пріоритетів сформує передумови для формування захисних механізмів держави протидії наростаючим загрозам, а також покращення системи забезпечення її економічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л. И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. Москва : Мысль, 1986. 263 с.
2. Бакаренко Н. П. Сутнісно-структурна характеристика дефініції «фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємств». *Інвестиції: практика та досвід* : ТОВ «Соло-Фінанс». 2012. № 7. С. 77–81.
3. Гончаренко І. В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: проблеми теорії та практики : монографія. НАН України. Інститут регіональних досліджень. Львів, 2009. 370 с.
4. Губені Ю. Е., Оліщук П. О. Комплексний підхід до стійкого розвитку сільських територій. *Економіка АПК*. 2009. № 10. С. 127–131.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1. Київ : Академія, 2000. 863 с.
7. Залізко В. Д. Теоретико-методологічні аспекти функціонування системи економічної безпеки сільських територій України. *Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С. З. Гжицького*. 2013. Том 15. № 2 (56). С. 107–115.
8. Залізко В. Д. Економічна безпека сільських територій: сутність поняття, структура, функції. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2013. № 1. С. 49–56.

9. Зиновьев Ф. В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования в АПК Крыма : монография. Симферополь : Таврия, 2001. 257 с.
10. Іваницький О. О., Косенко В. В. Господарський механізм у системі державного регулювання економіки. *Актуальні проблеми державного управління*. 2008. № 2. С. 119–126.
11. Лібанова Е. М. Соціально-економічні ризики і загрози бідності в Україні: методика та практика аналізу : монографія. Харків : Право, 2008. 208 с.
12. На Львівщині виявили 21 безлюдне село. URL: <http://inlviv.in.ua/lviv/na-lvivshhini-viyavili-21-bezlyudne-selo>
13. На Львівщині розпочали реформу місцевого самоврядування. URL: <http://www.loda.gov.ua/news?id=16199>
14. Павлов О. І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель : монографія. Одеса : Астропринт, 2009. 344 с.
15. Прушківський В. Г., Колесников В. І. Теоретичні підходи до визначення сільських територій. *Проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 127–132.
16. Рідей Н. М., Кучеренко Ю. А. Структурні складові та організаційні особливості сільських територій. *Агроекологічний журнал*. 2015. № 2. С. 12–20.
17. Саблук П. Т., Малік М. Й., Валентинов В. Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. *Актуальні проблеми державного управління*. Київ : ІАЕ, 2002. 294 с.
18. Чупіс А. В., Хворост А. В. Финансовый инструментарий регулирования природопользования. *Вісник Сумського державного університету. Серія фінанси і кредит*. 1994. № 2. С. 7–11.

Затонацька Т.Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Анісімова О.Ю.

*кандидат економічних наук,
завідувач сектору аналізу освітнього фінансування
ДНУ «Інститут освітньої аналітики»*

Затонацький Д.А.

*доктор філософії PhD з економіки, докторант
ДННУ «Академія фінансового управління»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-9>

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЗМІНИ МАРКЕРІВ ПІД ВПЛИВОМ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОЇ ВІЙНИ

Анотація

Проаналізувавши особливості реалізації прямих іноземних інвестицій можна визначити, яким чином інституційні інвестори оцінюють конкурентоспроможність регіонів в цілому, окремих країн, галузей або векторів розвитку. Метою роботи є комплексний аналіз основних маркерів щодо спрямування ПІІ та розробка рекомендацій та прогнозів змін під впливом російсько-української війни. Результатом дослідження є проведення комплексного аналізу, який дозволив обґрунтувати географічний розподіл, пріоритетність галузей та форми реалізації ПІІ, пріоритети національних політик щодо ПІІ, вектори розвитку з урахуванням російсько-української війни. Маркери географічного розподілу ПІІ у 2022 році будуть змінені через війну в Україні, лідером серед галузей залишається відновлювальна енергія та сектор цифрової економіки, період сильної невизначеності продемонстрував найбільшу кількість менш сприятливих заходів, тобто повернення країн до протекціоністської політики щодо ПІІ, почалася розробка стратегії цифрового розвитку, що спрямована на розбудову необхідної інфраструктури для цифрових галузей економіки, що є основою цифрового розвитку та переходу до нової парадигми Економіка 5.0.

Вступ. Конкурентоспроможність країни визначає потенціал країни до зростання та розвитку. Одним із факторів, який, з одного боку, впливає на конкурентоспроможність, а з іншого – є одним з її індикаторів, виступають прямі іноземні інвестиції. Конкурентоспроможна національна економіка в цілому й окремі її галузі є привабливими для прямих іноземних інвестицій. Національна політика щодо прямих іноземних інвестицій дозволяє

керувати перерозподілом ресурсів і спрямовувати їх відповідно до інтересів держави. У свою чергу, країна за рахунок національної політики прямих іноземних інвестицій може стимулювати пріоритетні для себе галузі, в яких спостерігається брак наявних вільних ресурсів.

Метою роботи є комплексний аналіз основних маркерів щодо спрямування ПІІ та розробка рекомендацій та прогнозів змін під впливом російсько-української війни. Науковою гіпотезою дослідження є припущення, що ПІІ вже певний проміжок часу спрямовувалися у сфери та напрями, які враховували можливу енергетичну кризу та готувалися до переходу на нову парадигму Економіка 5.0. У процесі проведеного комплексного аналізу було обґрунтовано географічний розподіл, пріоритетність галузей та форми реалізації ПІІ, пріоритети національних політик щодо ПІІ, вектори розвитку та пріоритетність.

Питанню взаємозв'язку між конкурентоспроможністю та ПІІ присвячено багато наукових праць, які розглядають багато аспектів цієї проблематики. Зокрема, І. Домазец і Д. Марянович [1] у своєму дослідженні ПІІ як чинника для підвищення конкурентоспроможності національної економіки країн, що розвиваються, наголошують, що на сучасному етапі розвитку світової економіки ПІІ мають значний вплив на зростання та розвиток. Автори наголошують, що для підвищення конкурентоспроможності за рахунок ПІІ країни, що розвиваються, зазвичай використовують податкову політику з метою створення привабливого інвестиційного клімату, причому роблять це доволі успішно. У свою чергу, А. Адаров і Р. Стерер [2] розглянули залежність між потоками капіталу, продуктивністю, глобальними ланцюгами створення вартості та ПІІ в країнах ЄС. Автори дійшли висновку, що приплив капіталу та невидимих активів до компаній ІКТ в країнах ЄС має значний вплив на продуктивність економіки та її інтеграцію до глобальних ланцюгів створення вартості. Вони встановили, що в країнах ЄС існують певні перешкоди для ефективного перерозподілу ресурсів у секторі ІКТ, що негативно впливає на продуктивність і конкурентоспроможність національних економік, тому для їх підвищення потрібно усунути бар'єри на шляху ПІІ в цьому секторі та прискорити цифровізацію. М. Сіміонеску та інші [3] у своєму дослідженні розглянули основні чинники, що впливали на конкурентоспроможність країн ЄС, та встановили, що протягом останніх років під впливом глобалізації відбулося докорінне переосмислення проблеми конкурентоспроможності. Автори визначили, що на даний момент основними чинниками стали інновації, ПІІ та людський капітал. Емпіричний аналіз показав, що на ВВП на душу населення впливали такі чинники, як людський і фізичний капітал, ПІІ та витрати на НДДКР завдяки тому, що економічний розвиток залежить від інноваційних можливостей, а приплив капіталу впливає на економічне зростання. Т. Бойкова та інші [4] розглядають конкурентоспроможність національної економіки як чинник довгострокового прискорення

економічного зростання. На думку авторів, зараз найважливішими чинниками конкурентоспроможності є цифровізація підприємств усіх секторів економіки. Що стосується країн ЄС, то автори встановили, що основними факторами впливу були макроекономічна стабільність, витрати на НДДКР, цифровізація, ПІІ та політика лібералізації зовнішньої торгівлі. Р. Йанар і Х. Селік [5] проаналізували рушійні сили міжнародної конкурентоспроможності на прикладі окремих країн ОЕСР. Автори визначили, що ПІІ мають значний вплив на конкурентоспроможність галузей, що потребують значних обсягів сировини для ефективного функціонування. Д. Раескеша та Р. Суріандару [6] провели емпіричний аналіз залежності припливу ПІІ до країн-членів АСЕАН та їх конкурентоспроможністю та встановили, що між ними існує тісний позитивний зв'язок. Особливо ефективними при залученні ПІІ до регіону виявилися ефективні інститути, розмір ринку, система охорони здоров'я та освіти.

Розглянемо тепер три основні напрями аналізу прямих іноземних інвестицій, що показують, яким чином інституційні інвестори оцінювали конкурентоспроможність країн.

1. Динаміка географічного розподілу прямих іноземних інвестицій в умовах невизначеності

Загалом у останні роки на ринках капіталу спостерігалася певна невизначеність, що негативно вплинуло на потоки прямих іноземних інвестицій. Після величезного падіння у 2020 році внаслідок пандемії, у 2021 році з'явилися перші ознаки відновлення, але вони були перекреслені початком російського вторгнення до України (див. рис. 1).

Таким чином, можна побачити, що тривалий час приплив прямих іноземних інвестицій до розвинутих країн перевищував приплив ПІІ до країн, що розвиваються, і лише внаслідок пандемії ця тенденція дещо змінилася. Після стрімкого падіння в 2020 році було помічено зростання у 2021 році, особливо в розвинутих країнах, але, як прогнозують експерти, ця тенденція не буде тривати у 2022 році.

Що стосується розподілу за географічними регіонами, то серед країн, що розвиваються, відмінності були особливо разючими (див. рис. 2).

Таким чином, інституційні інвестори вважають саме країни Азії найбільш перспективними та конкурентоспроможними серед країн, що розвиваються.

Що стосується окремих країн, то десятка лідерів за припливом ПІІ постійно змінювалася (див. табл. 1).

Таким чином, з табл. 1 можна побачити, що ситуація з лідерами по припливу ПІІ була динамічною та значно змінилися. Наприклад, у 2016 році лідерами були США та Велика Британія, тоді як після цього лідерами стабільно залишалися США та Китай. Однак, слід зауважити, що за винятком 2016 року, до 10 лідерів входить однакова кількість розвинутих країн та країн, що розвиваються.

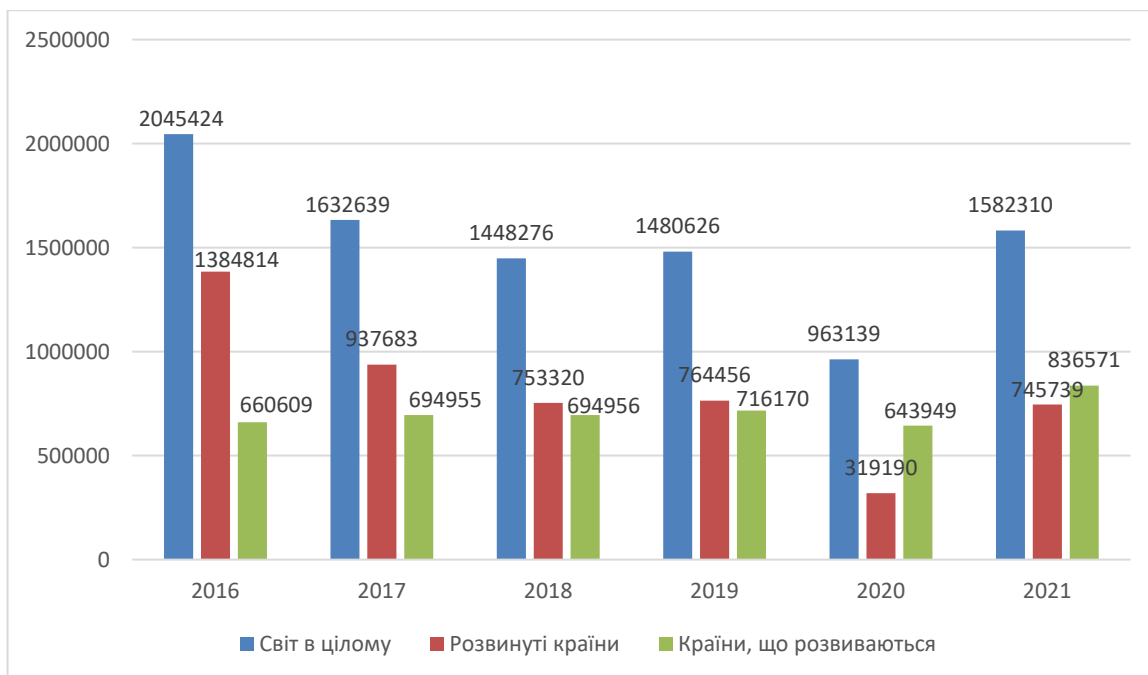


Рис. 1. Динаміка припливу ПІ в різних групах країн у 2016–2021 роках (млн дол. США)

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

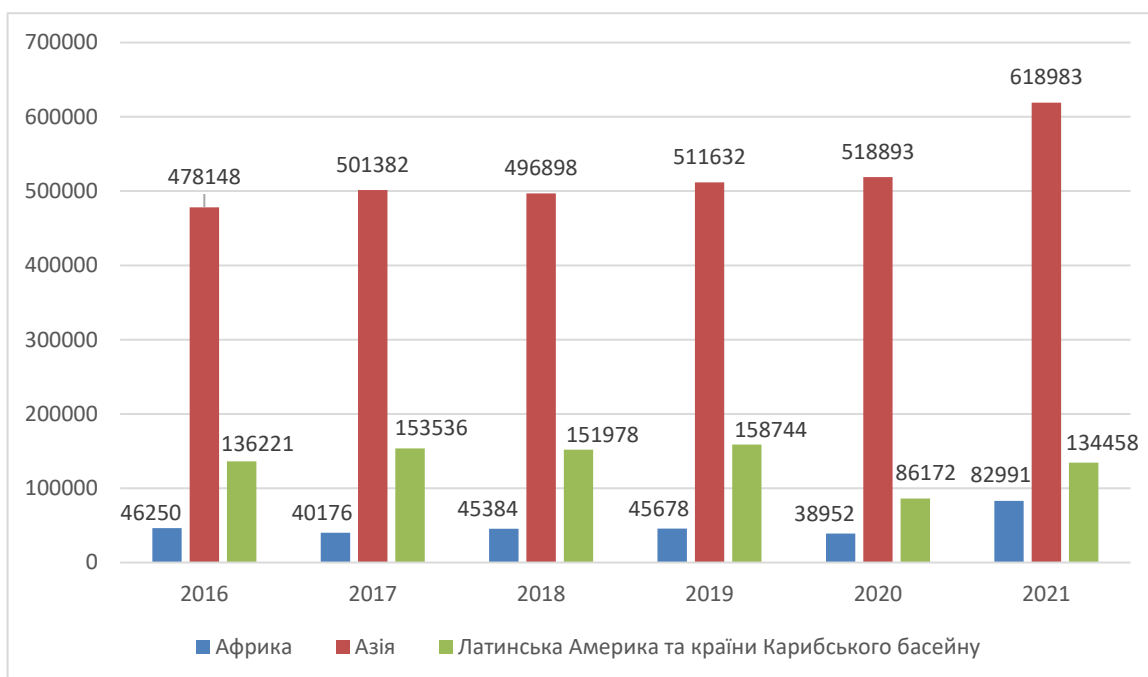


Рис. 2. Динаміка припливу ПІ до країн, що розвиваються, за географічними регіонами у 2016–2021 роках (млн дол. США)

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Десятка лідерів за припливом ПІІ у 2016–2021 роках

Місце в рейтингу	2016	2017	2018	2019	2020	2021
1	США	США	США	США	США	США
2	Велика Британія	Китай	Китай	Китай	Китай	Китай
3	Китай	Гонконг	Гонконг	Сінгапур	Гонконг	Гонконг
4	Гонконг	Бразилія	Сінгапур	Нідерланди	Сінгапур	Сінгапур
5	Нідерланди	Сінгапур	Нідерланди	Ірландія	Індія	Канада
6	Сінгапур	Нідерланди	Велика Британія	Бразилія	Люксембург	Бразилія
7	Бразилія	Франція	Бразилія	Гонконг	Німеччина	Індія
8	Австралія	Австралія	Австралія	Велика Британія	Ірландія	ПАР
9	Індія	Швейцарія	Іспанія	Індія	Мексика	Росія
10	Росія	Індія	Індія	Канада	Швеція	Мексика

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

На думку експертів, ситуація з географічним розподілом ПІІ у 2022 році може зазнати докорінних змін через війну в Україні. Це викликано декількома причинами. По-перше, світова економіка лише починала відновлення після кризи, викликаній пандемією. По-друге, в усьому світі розпочалася криза безпеки та гуманітарна криза, а досягнення Цілей сталого розвитку, що вже деякий час було пріоритетом для вибору країни призначення ПІІ, тепер буде відкладено на невизначений термін. По-третє, війна викликала макроекономічні потрясіння, зростання цін на енергоносії та продукти харчування, тобто зростає невизначеність.

Крім того, як ми можемо побачити з табл. 1, у 2021 році Росія входила до десятки лідерів за припливом ПІІ, із початком конфлікту існуючі інвестиційні проекти фактично опинилися замороженими, майбутні проекти були переважно скасовані, а багатонаціональні підприємства були змушені піти з цієї країни, щоб не потрапити під санкції, що призвело до втрати активів.

Зокрема, БНК з розвинутих країн, які ризикують потрапити під санкції, володіють більше двома третинами запасу ПІІ в Росії (решта третина надходить з офшорних фінансових центрів), тоді як компанії з Індії та Китаю володіють лише менше 1 % запасу ПІІ в Росії. Зокрема, експерти ЮНКТАД провели оцінку можливих активів БНК, що не належать до фінансового сектору, в Росії (табл. 2).

Як можна побачити, БНК можуть втратити значні активи, тобто обсяг ПІІ буде скорочуватися через необхідність компенсувати втрати та відсутність вільних коштів. БНК мають ПІІ також і в Україні, зокрема, у виробництві сталі, секторі інформаційно-комунікаційних технологій, фармацевтичній промисловості та сільському господарстві. З іншого

боку, непрямі наслідки важко передбачити, оскільки Росія переважно не є учасником глобальних ланцюгів створення вартості.

Таблиця 2

10 найбільших БНК, що не належать до фінансового сектору, що володіли активами в Росії на 2021 рік (млрд дол. США)

Назва компанії	Країна походження	Галузь	Оціночна вартість активів
Fortum	Фінляндія	Комунальні послуги	32,6
Renault	Франція	Автомобільна промисловість	15,9
BP	Велика Британія	Нафта і газ	14,4
TotalEnergies	Франція	Нафта і газ	13,7
Exxon Mobil	США	Нафта і газ	7,5
Shell	Велика Британія	Нафта і газ	5,7
PepsiCo	США	Продукти харчування та напої	5,6
Carlsberg	Данія	Продукти харчування та напої	3,7
Japan Tobacco	Японія	Тютюнова промисловість	3,9
Siemens	Німеччина	Машини і обладнання	2,6

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Як наслідок, передбачуваний обсяг ПІІ до розвинутих країн є дуже непевним, особливо в Європі, оскільки відбувається зростання цін на енергоносії, знижується енергетична безпека, було зруйновано певні ланцюги поставок.

2. Аналіз пріоритетних галузей для ПІІ відповідно до форм їх здійснення

Останніми роками основними формами, в яких відбуваються ПІІ, стали транскордонні злиття та поглинання, інвестиції в нові проекти та фінансові угоди щодо міжнародних проектів. Внаслідок пандемії інвестиції в нові проекти дещо скоротилися (рис. 3).

Таким чином, через значні бар'єри нові інвестиції в сировинний сектор були незначними, тоді як інвестиції в обробну промисловість і сектор послуг були приблизно однаковими.

За останні роки серед лідерів галузей, що були лідерами за обсягами інвестицій у нові проекти були такі (див. табл. 3).

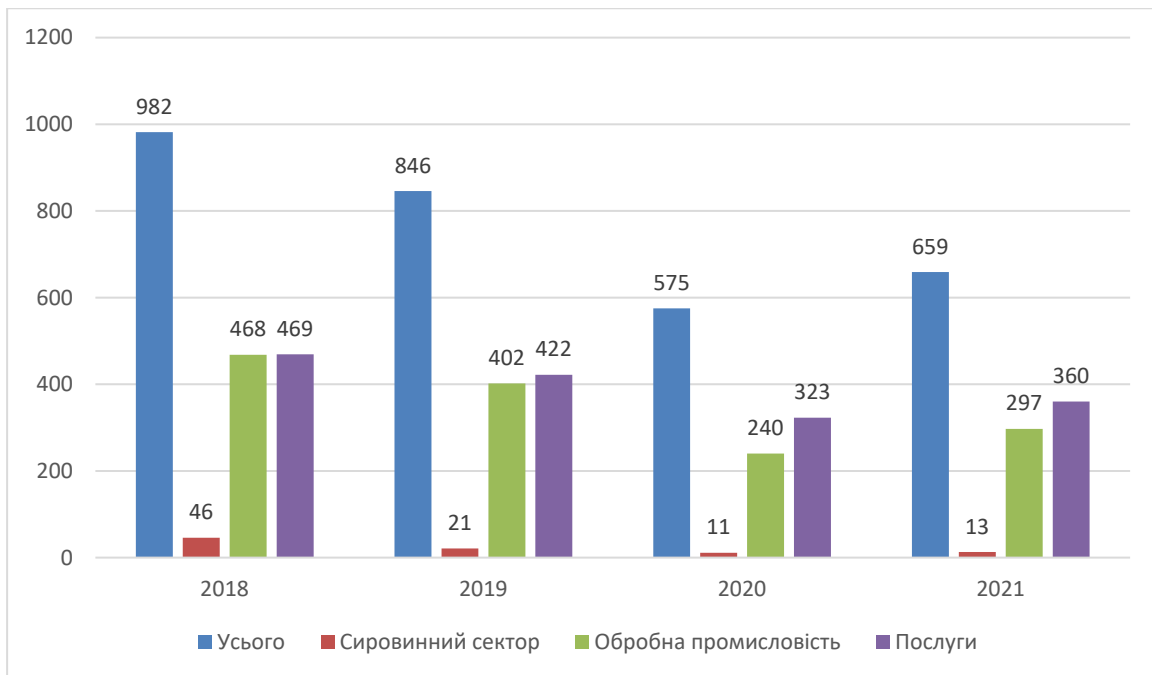


Рис. 3. Інвестиції у нові проекти за секторами, 2018–2021 роки (млрд дол)

Джерело: складено авторами на основі даних *World investment Reports*

Таблиця 3

Галузі-лідери за обсягом інвестицій у нові проекти у 2019–2021 роках

	2019	2020	2021
1	Електрика, газ, пар і постачання кондиціонерів	Постачання електроенергії та газу	Електроніка та електричне обладнання
2	Кокс і продукти переробки нафти	Інформація та комунікації	Інформація та комунікації
3	Будівництво	Електроніка та електричне обладнання	Постачання електроенергії та газу
4	Інформація та комунікація	Хімічна промисловість	Будівництво
5	Моторні транспортні засоби та інше транспортне обладнання	Будівництво	Автомобільна промисловість
6	Комп'ютери, електроніка, оптичні продукти та електричне обладнання	Автомобільна промисловість	Транспорт і зберігання
7	Готельне господарство та ресторани послуги	Кокс і продукти переробки нафти	Хімічна промисловість
8	Хімічна промисловість	Транспорт і зберігання	Торгівля
9	Транспорт і зберігання	Торгівля	Продукти харчування, напої та тютюн
10	Фінанси і страхування	Фінанси і страхування	Фармацевтична промисловість

Джерело: складено авторами на основі даних *World investment Reports*

Таким чином, можна побачити, що пріоритетні сектори для нових інвестицій змінювалися, хоча сектор інформаційно-комунікаційних технологій та будівництво стабільно залишалися серед лідерів.

Ще однією формою стали фінансові угоди щодо міжнародних проєктів (див. рис. 4).

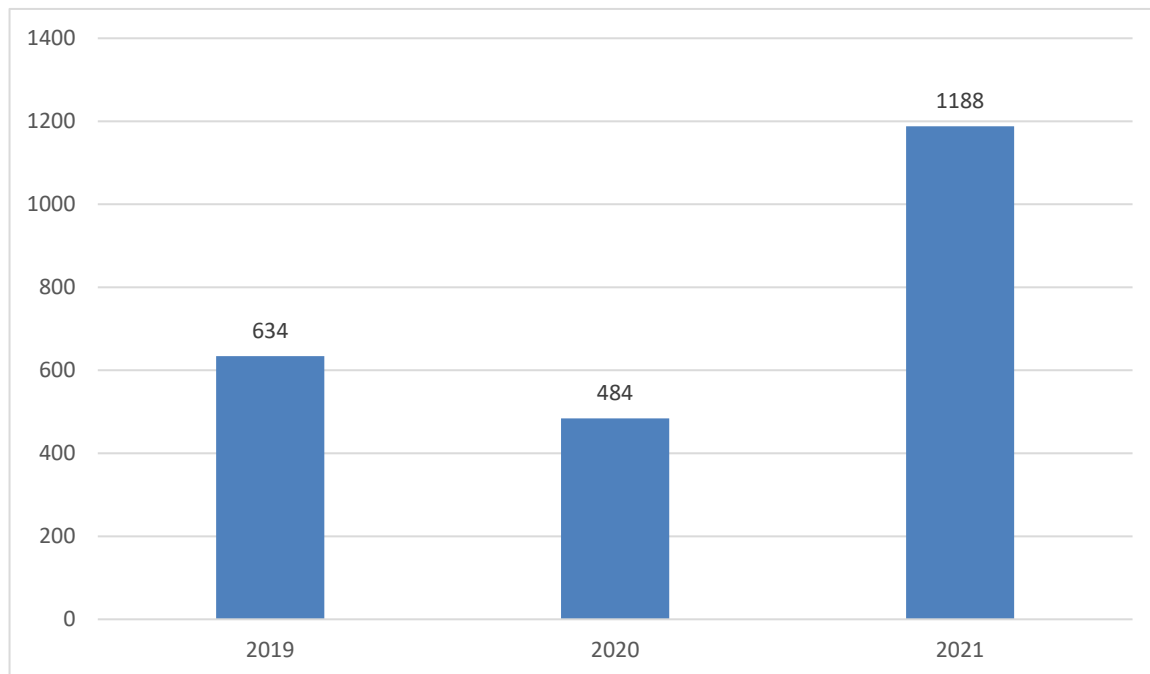


Рис. 4. Фінансові угоди щодо міжнародних проєктів, 2019–2021 роки (млрд дол)

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Що стосується основних секторів, у яких укладалися фінансові угоди, то вони відображені у табл. 4.

Таблиця 4

Галузі-лідери за обсягом фінансових угод щодо міжнародних проєктів у 2019–2021 роках

	2019	2020	2021
1	Відновлювальна енергія	Відновлювальна енергія	Відновлювальна енергія
2	Нафта і газ	Енергетика	Промислова нерухомість
3	Транспортна інфраструктура	Нафта і газ	Нерухомість комерційна і житлова
4	Телекомунікації	Транспортна інфраструктура	Видобуток корисних копалин
5	Енергетика	Видобуток корисних копалин	Електроенергія
6	Видобуток корисних копалин	Телекомунікації	Нафта і газ
7	Нерухомість комерційна і житлова	Нерухомість комерційна і житлова	Телекомунікації

(Закінчення таблиці 4)

	2019	2020	2021
8	Промислова нерухомість	Промислова нерухомість	Транспортна інфраструктура
9	Нафтохімічна промисловість	Вода та каналізація	Нафтохімічна промисловість
10	Вода та каналізація	Нафтохімічна промисловість	Вода та каналізація

Джерело: складено авторами на основі даних *World investment Reports*

Таким чином, можна побачити, що лідером залишається відновлювальна енергія.

Наступною формою здійснення ПІІ стали транскордонні злиття та поглинання (рис. 5).

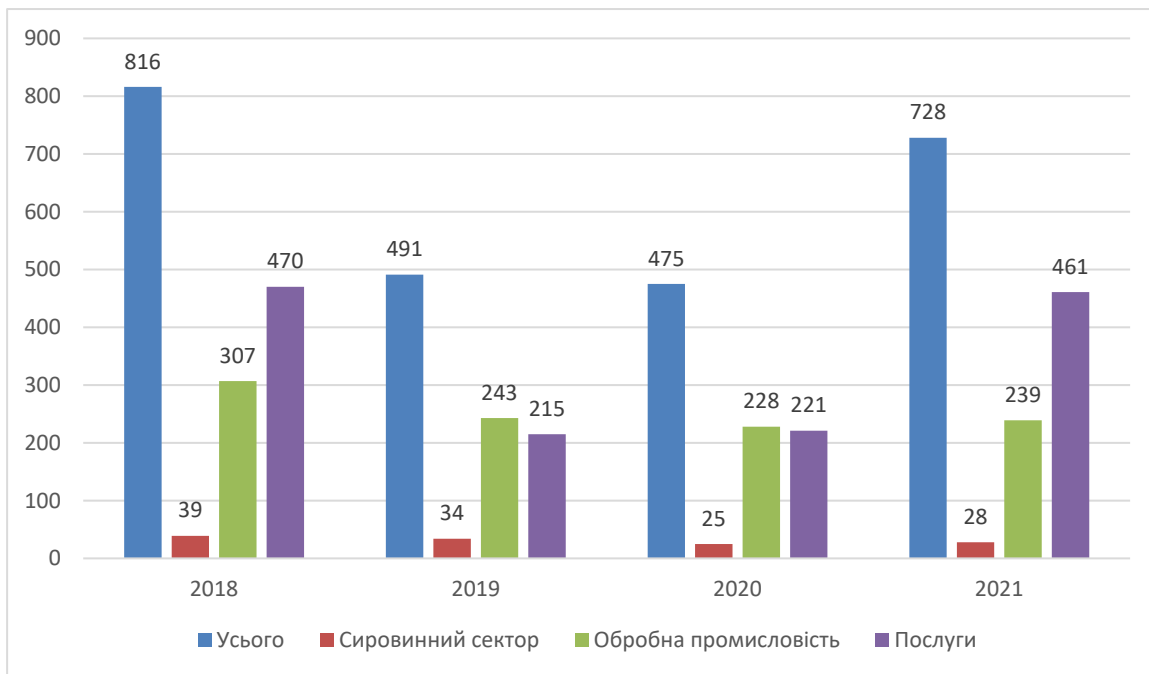


Рис. 5. Чисті транскордонні злиття та поглинання за секторами, 2018–2021 роки (млрд дол)

Джерело: складено авторами на основі даних *World investment Reports*

Таким чином, лідером за обсягом чистих транскордонних злиттів і поглинань залишався сектор послуг. Що стосується окремих галузей, то десятку лідерів можна побачити в табл. 5.

Розглянуті нами пріоритетні галузі для ПІІ в різних формах свідчать про те, що в цілому група лідерів залишається без змін, різними є лише пріоритетні галузі інвестування. Різні форми ПІІ мають різні галузі-лідери, хоча деякі з них, наприклад, інформація та комунікації, торгівля, нерухомість є універсальними лідерами. Це свідчить, що ці галузі мають високу міжнародну конкурентоспроможність і є привабливими для іноземних капіталовкладень.

**Галузі-лідери за обсягом чистих злиттів і поглинань
у 2019–2021 роках**

	2019	2020	2021
1	Фармацевтика, медичні препарати та рослинні продукти	Продукти харчування, напої та тютюн	Інформація та комунікації
2	Ділова активність	Інформація та комунікація	Фармацевтична промисловість
3	Фінанси та страхування	Фармацевтична промисловість	Фінанси та страхування
4	Хімічна промисловість	Електроніка та електричне обладнання	Торгівля
5	Видобуток корисних копалин	Комунальні послуги	Транспорт і зберігання
6	Інформація та комунікації	Телекомунікації	Автомобільна промисловість
7	Комп'ютери, електроніка, оптичні продукти і електричне обладнання	Фінанси та страхування	Професійні послуги
8	Транспорт і зберігання	Видобувна промисловість	Електроніка та електричне обладнання
9	Продукти харчування, напої та тютюн	Нерухомість	Нерухомість
10	Торгівля	Торгівля	Адміністративні послуги

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

3. Еволюція національних політик щодо прямих іноземних інвестицій як інструменту стимулювання пріоритетних галузей національної економіки

Інституційні інвестори визначають напрями ПІІ з врахуванням конкурентоспроможності країни призначення в цілому й окремих галузей її економіки, спираючись на власні оцінки та пріоритети. Але приймаюча країна також може впливати на галузі, до яких будуть спрямовані ПІІ. Для цього вона може створювати сприятливе та несприятливе регулювання в рамках національних політик щодо ПІІ. Зазвичай, національна політика є відображенням не тільки пріоритетів самої країни, але й відображенням ситуації на міжнародних ринках. Це означає, що уряд може запроваджувати обмежувальні заходи не лише виходячи з власних пріоритетів, але й у відповідь на виклики світової економіки. Слід зазначити, що динаміка кількості обмежувальних заходів останнім часом була дуже неоднорідною (див. рис. 6). Це свідчить про те, що національні уряди швидко реагують на зміну тенденцій розвитку світової економіки та намагаються використовувати власну конкурентоспроможність для прискорення зростання та розвитку.

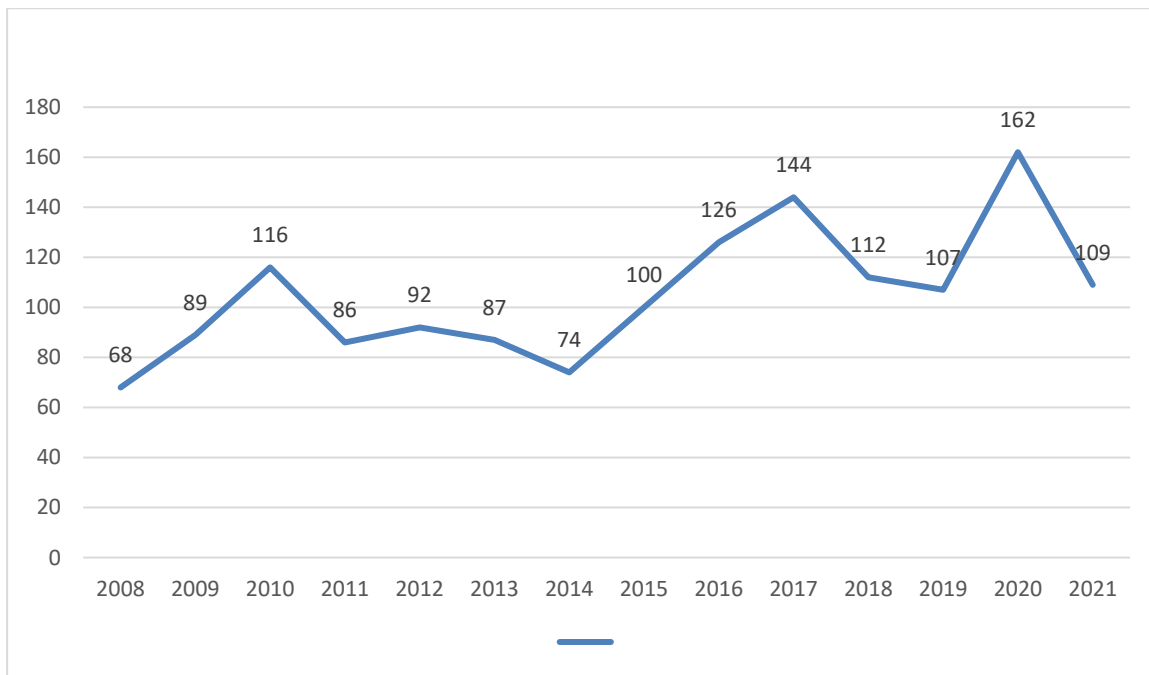


Рис. 6. Динаміка кількості заходів регулювання національної політики за 2008–2021 роки

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Як можна побачити, 2020 рік став абсолютним лідером за кількістю заходів регулювання ПП за вказаний період. В цілому, всі заходи регулювання ПП поділяються на більш сприятливі, менш сприятливі та нейтральні. Нейтральні заходи стосуються переважно самого механізму регулювання, вони не спрямовані конкретно на певні галузі, тому визначити їх вплив на ПП заздалегідь неможливо. Більш сприятливі заходи показують, які галузі (чи ПП взагалі) країна вважає пріоритетними та бажає залучати туди зовнішні ресурси (див. рис. 7).

З рис. 7 можна побачити, що до 2017 року піки та спади кількості заходів більш сприятливого регулювання співпадали із піками та спадами загальної кількості заходів регулювання, тобто їх динаміка визначалася переважно бажанням країн заохочувати ПП до своїх галузей економіки. Після 2018 року ця тенденція почала змінюватися, тобто зростання загальної кількості заходів регулювання відбувалося переважно за рахунок нейтральних та менш сприятливих заходів регулювання (див. рис. 8).

Таким чином, можна зробити висновок, що саме період сильної невизначеності продемонстрував найбільшу кількість менш сприятливих заходів, тобто повернення країн до протекціоністської політики щодо ПП.

Більш того, питома вага менш сприятливих заходів стала найбільшою саме в 2020 та 2021 роках, причому країни намагалися не тільки посилити режим відбору ПП, але й підвищити контроль за входом на ринок, діяльністю компаній на ринку, причому навіть країни, що розвиваються, долучилися до цієї тенденції (див. рис. 9).

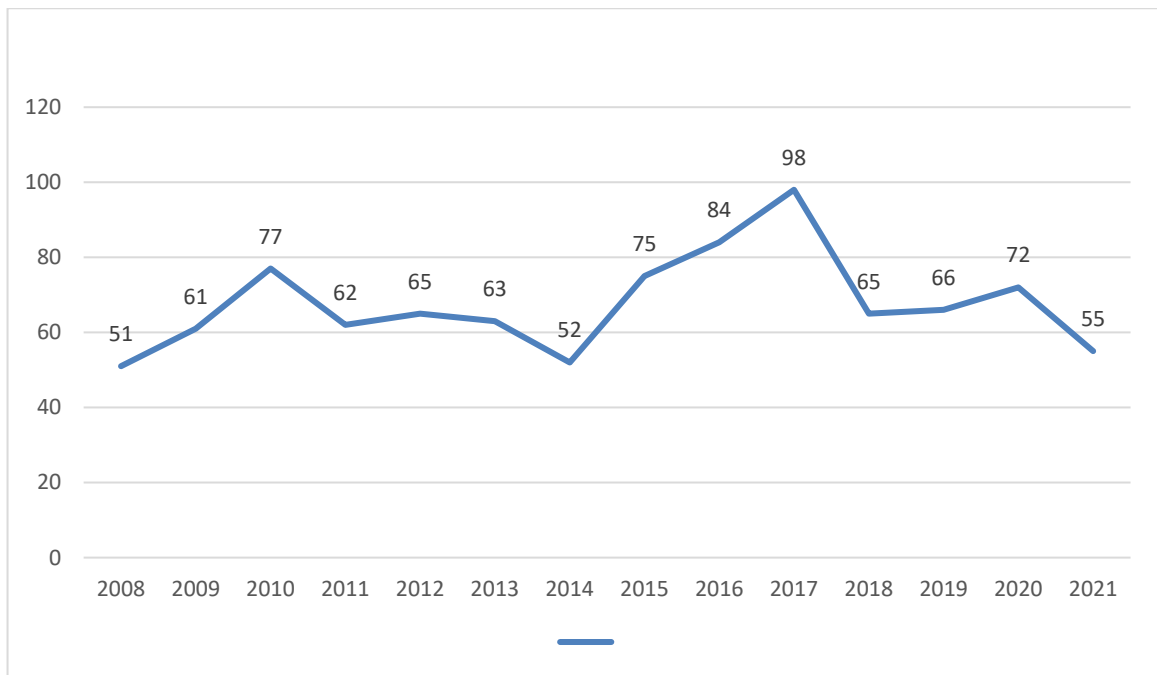


Рис. 7. Динаміка кількості більш сприятливих заходів регулювання національної політики за 2008–2021 роки
Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

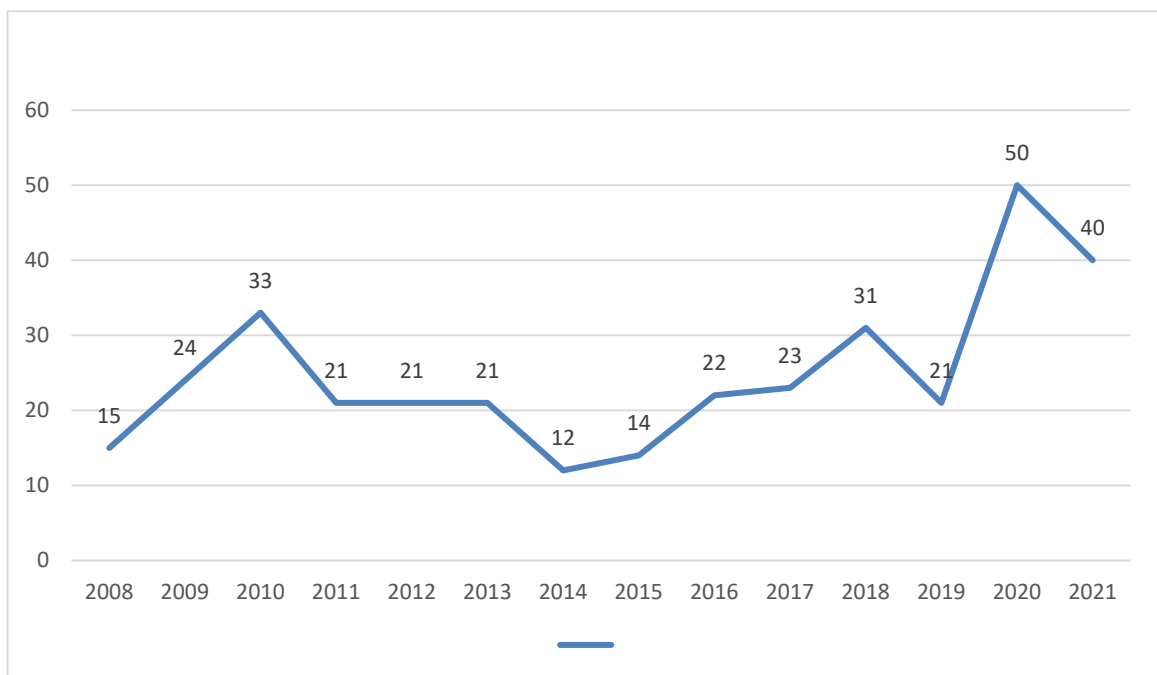


Рис. 8. Динаміка кількості менш сприятливих заходів регулювання національної політики за 2008–2021 роки
Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports



Рис. 9. Розподіл заходів регулювання за типами в 2017, 2020 та 2021 роках

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Як ми можемо побачити, у 2017 році, який був серед лідерів за кількістю прийнятих заходів регулювання, переважна їх більшість була сприятливою (68 %) і лише 16 % заходів було безпосередньо спрямовано на обмеження ПІІ, тоді як у 2020 та 2021 роках вже 37 % заходів було спрямовано на обмеження ПІІ.

Загальні тенденції щодо регулювання ПІІ свідчать про те, що останнім часом переважна більшість більш сприятливих заходів щодо ПІІ була прийнята в країнах, що розвиваються які намагалися реалізовувати стратегії економічного відновлення за рахунок залучення іноземного капіталу.

З іншого боку, розвинуті країни активно посилювали контроль за ПІІ з міркувань національної безпеки, тому передбачали обмеження володіння іноземцями об'єктів критичної інфраструктури, провідними технологіями або іншими важливими національними активами.

Серед основних заходів, які розвинуті країни використовували для посилення контролю за ПІІ, можна виділити такі:

1. Посилення процедури перевірок інвестиційних проєктів, що передбачають залучення іноземного капіталу. Зокрема, Австралія встановила, що всі інвестиційні проєкти, що можуть вплинути на національну безпеку, підлягають ретельній перевірці, незалежно від їх суми. Канада запровадила ретельну перевірку всіх проєктів, що стосуються чотирьох сфер підвищеного ризику: конфіденційних особистих даних, певних конфіденційних технологій, критичних корисних копалин, а також ПІІ з боку компаній, що належать державі, або в яких держава має частку активів або вплив.

2. Отримання обов'язкового дозволу від держави на будь-які ПІІ, що передбачають ефективний контроль над компанією з боку іноземного інвестора (може визначатися як фіксований відсоток володіння акціями або як можливість впливати на діяльність компанії) або на заснування нової компанії.

3. Включення нових галузей і секторів економіки до переліку таких, ПІІ до які потребують дозволу держави. Наприклад, Франція в 2021 році

додала до цього переліку виробництво відновлюваної енергії. Італія включила до цього переліку порти, аеропорти, автомобільні магістралі, космодроми, залізничне сполучення, ширококутний зв'язок. Японія запровадила умову, згідно з якою інвестори, що бажають придбати акції японських компаній, які займаються операціями з 34 рідкоземельними металами, повинні отримати дозвіл від уряду.

Хоча деякі заходи, менш сприятливі для ПІІ, були також запроваджені країнами, що розвиваються, це були поодинокі випадки, спрямовані на захист певних національних компаній, створення умов для тривалого співробітництва та збільшення доходів приймаючої країни.

Наслідком зростання обмежень ПІІ з боку розвинутих країн став той факт, що частина угод про злиття та поглинання була скасована з міркувань національної безпеки або невідповідність нормативно-правовому регулюванню. Загалом, у 2021 році було скасовано 14 великих угод щодо злиття та поглинання на суму в 47,1 млрд дол. США, з них з міркувань національної безпеки було скасовано 5, через недотримання конкурентного законодавства – 3, через недотримання інших норм регулювання – 4, через затягування при отриманні дозволу від приймаючої країни – 2.

З іншого боку, більшість заходів країн, що розвиваються, була спрямована на залучення додаткових ПІІ за рахунок спрощення адміністративних процедур, запровадження автоматичного отримання дозволів на ПІІ, а також нових стимулів для інвесторів, наприклад, податкових пільг за умови інвестування до пріоритетних (відповідно до переліку, визначеного країною) галузей або через механізм спеціальних економічних зон.

Крім того, країни, що розвиваються, активно проводили лібералізацію ПІІ в окремі галузі, включаючи комунальні послуги, транспорт, страхування та деякі сектори обробної промисловості.

У першому кварталі 2022 року внаслідок військової агресії росії проти України відбулася докорінна зміна світових тенденцій інвестиційної політики, які були викликані запровадженнями санкціями. Зокрема, країни ЄС і ще 27 країн запровадили 75 заходів, що впливали на ПІІ, причому 52 з них (70 %) відображали санкції, тобто були спрямовані на заборону або обмеження ПІІ з і до росії та білорусії. Крім прямої заборони або обмеження ПІІ, заходи також були спрямовані на те, щоб зупинити широкий спектр міжнародних трансакцій, які впливають на інвестиційну активність. Зокрема, це санкції проти російських банків, торговельні обмеження на сировину, товари, програмне забезпечення та технології, санкції проти транспортних компаній, що призвели до руйнування деяких ланцюгів поставок.

Крім того, за перший квартал 2022 року було прийнято лише 23 заходи, що не стосувалися санкцій, при цьому 60 % з них було вжито країнами, що розвиваються, при цьому всі вони, за винятком одного, були спрямовані на сприяння та заохочення ПІІ. Натомість, 5 з 8 заходів, схвалених розвинутими країнами, були спрямовані на посилення контролю за ПІІ.

4. Аналіз пріоритетних векторів розвитку прямих іноземних інвестицій як ознака конкурентоспроможності галузі

Інституційні інвестори та багатонаціональні компанії, що визначають основні тенденції ПІІ, визначають конкурентоспроможність країни та галузі, в яку вони вкладають кошти, не тільки на підставі оцінки конкретної країни, але й того, яким чином вона співвідноситься із міжнародними векторами розвитку ПІІ. Останнім часом ці вектори зазнали певних змін (див. рис. 10).

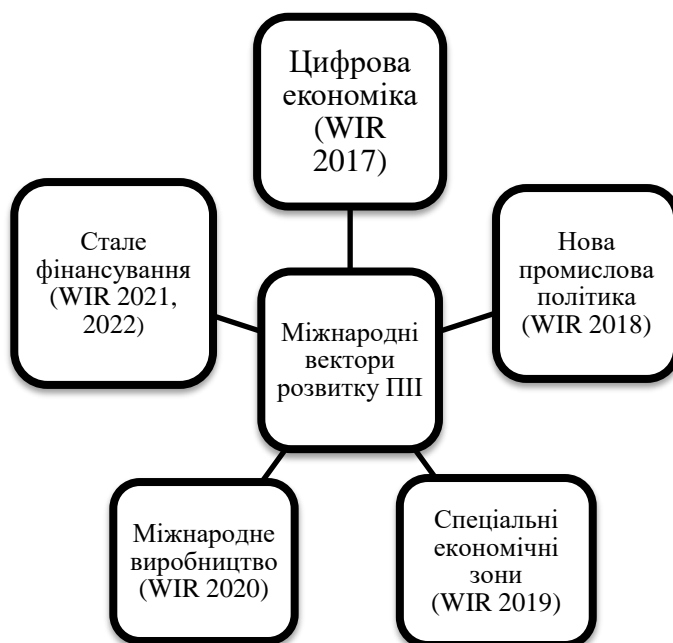


Рис. 10. Міжнародні вектори розвитку ПІІ

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Саме ці вектори визначають загальні пріоритети спрямування ПІІ, вони є взаємопов'язаними та свідчать про сучасні тенденції розвитку світової економіки, зміну структури національних господарств та зміну доходності різних сфер економіки. Розглянемо ці вектори докладніше.

1. Цифрова економіка. Основним вектором, що зараз є визначальним для подальшого розвитку ПІІ, виступає цифрова економіка, тобто застосування цифрових технологій на основі інтернету для виробництва та торгівлі товарів і послуг, що стає основою глобальної економіки. Перехід до цифрової економіки може забезпечити зростання конкурентоспроможності всіх секторів економіки, створити нові можливості для бізнесу та нові шляхи доступу на зовнішніх ринки. Перехід до цифрової економіки поступово стає пріоритетом політики всіх країн. Цифрова економіка суттєво впливає на інвестиції, які, в свою чергу, є необхідними для цифрового розвитку. По-перше, цифрова економіка здатна докорінно змінити міжнародні операції БНК і вплив закордонних філіалів на приймаючі країни, тобто вплинути на національні інвестиційні політики. По-друге, цифровий розвиток усіх

країн, особливо участь країн, що розвиваються, в глобальній цифровій економіці потребує особливої інвестиційної політики для створення інфраструктури зв'язку, сприяти розвитку цифрових фірм і стимулювати цифровізацію всієї економіки.

БНК збільшують обсяг міжнародних операцій для отримання доступу на зовнішні ринки, щоб використовувати різницю у вартості факторів виробництва та отримати ресурси. Цифрова економіка допомагає створити нові способи отримання доступу на ринки, тому фізична присутність компанії в приймаючій країні буде менш важливою, з іншого боку, це може докорінним способом змінити організацію міжнародного виробництва. Як наслідок, почалася розробка стратегій цифрового розвитку, що спрямовані на розбудову необхідної інфраструктури та цифрових галузей економіки, що є основою цифрового розвитку.

2. Нова промислова політика. Виходячи з розвитку цифрової економіки почалося реформування промислової політики різних країн світу. На початку 2000-х з'явилися нові стратегії, побудовані на глобальних ланцюгах створення вартості, що стимулювали та підтримували економічну діяльність, що заохочує експорт у фрагментованих і географічно диверсифікованих ланцюгах створення вартості, що базуються на конкурентних перевагах (див. рис. 11).



Рис. 11. Основні напрями нової промислової політики

Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Основними складовими першого напрямку є цільові стратегії відкритої економіки, розвиток ділового середовища, цифровий розвиток і поширення ІКТ, участь у глобальній мережі виробництва, сприяння ПІІ в поєднанні із захистом стратегічних галузей промисловості, розвиток

малого та середнього бізнесу, набуття нових навичок. Другий напрям за основу має нову промислову революцію та сталий розвиток. Його основою є розвиток технічних можливостей, інновації у виробництві, економіка знань, розвиток секторів для досягнення Цілей сталого розвитку, отримання міжнародних технологій, розвиток підприємницьких навичок. Рушійною силою нової промислової політики є саме цифрова трансформація, що передбачає застосування нових цифрових технологій, робототехніки, великих масивів даних та інтернету речей.

3. Спеціальні економічні зони. Для прискорення цифрового розвитку та реалізації стратегій нової промислової політики став активно застосовуватись механізм залучення ПІІ, що має назву спеціальних економічних зон. Це географічно визначена територія, в межах якої уряд всіляко сприяє промисловій діяльності за допомогою фіскальних і нормативно-правових стимулів та інфраструктурної підтримки. Ця концепція не є новою, але її активний розвиток почався лише після 1997 року (див. рис. 12).

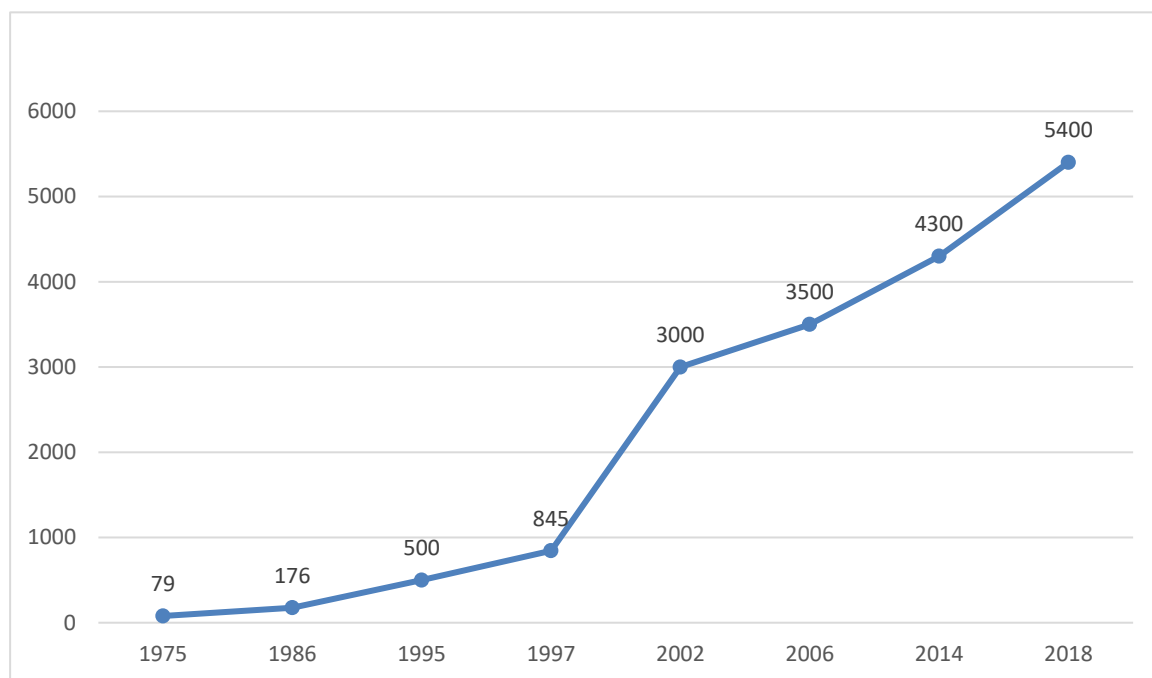


Рис. 12. Кількість спеціальних економічних зон в окремі роки, од.
Джерело: складено авторами на основі даних World investment Reports

Зазвичай, спеціальні економічні зони пропонують звільнення від митних зборів і тарифів, податкові пільги, спеціальне регулювання, спрямоване на заохочення ділової активності, доступ до земельних ресурсів, дозволів, ліцензій, особливі умови зайнятості, спрощення адміністративних процедур. Їх привабливість для приймаючої країни полягає в тому, ці правила застосовуються лише до окремої території, тому вони є своєрідним перевірочним механізмом дієвості запропонованої стратегії промислової політики.

4. Міжнародне виробництво. Міжнародне виробництво почало активно розвиватися ще 30 років тому, причому до 2010 року воно ставало дедалі поширенішим явищем. Однак, після 2010 року це явище вступило в фазу стагнації, яка завершилася у 2019 році, коли коронавірусна криза докорінно зламала його попередню структуру. Наразі відбувається трансформація структури та механізму організації міжнародного виробництва із врахування цифрового розвитку та нової промислової політики.

5. Стале фінансування. Це явище отримало стрімкий розвиток у відповідь на кризу 2019 року, і переважно в розвинутих країнах. На даний момент країни, що розвиваються, майже не приймають у ньому участі.

Висновки. Підсумовуючи вище наведене, можна зробити такі висновки.

1. Вузька орієнтація ПІІ на прибуток, яка спостерігалася у 2016–2019 рр. не дозволяла у повній мірі врахувати екологічні та соціальні витрати та вигоди, які повинні забезпечувати підвищення добробуту всіх учасників: інвесторів, робітників, споживачів, суспільства і навколишнього середовища. Сучасні підходи до формування конкурентоспроможної національної економіки, на які вплинули пандемія COVID-19 та Російсько-української війна змінили тренди прямих іноземних інвестицій, орієнтація ПІІ на національну та енергетичну безпеку стають все більш реалістичними та затребувальними. Що стосується основних секторів, у яких уклалися фінансові угоди за 2019–2021 рр, то лідерами залишаються відновлювальна енергія, інформація та комунікації, торгівля, нерухомість.

2. Маркери щодо географічного розподілу ПІІ у 2022 році може зазнати докорінних змін через війну в Україні. Це викликано декількома причинами. По-перше, світова економіка лише починала відновлення після кризи, викликаній пандемією. По-друге, в усьому світі розпочалася криза безпеки та гуманітарна криза, по-третє, війна викликала макроекономічні потрясіння, зростання цін на енергоносії та продукти харчування, тобто зросла невизначеність.

3. Суттєві зміни у зміни відбуваються і у списку десятки лідерів за припливом ПІІ. Так, у 2021 році Росія входила до десятки лідерів за припливом ПІІ, із початком конфлікту існуючі інвестиційні проекти фактично опинилися замороженими, майбутні проекти були переважно скасовані, а багатонаціональні підприємства були змушені піти з цієї країни, щоб не потрапити під санкції, що призвело до втрати активів. Проте, поки незрозумілим залишаються напрями змін та перерозподілу ПІІ з російського ринку на ринки інших країн світу з врахуванням впливу Китаю на глобальний ринок інвестицій.

4. Доведено, що саме період сильної невизначеності продемонстрував найбільшу кількість менш сприятливих заходів, тобто повернення країн до протекціоністської політики щодо ПІІ з врахуванням індикаторів національної безпеки.

5. Цифрова економіка допомагає створити нові способи отримання доступу на ринки, тому фізична присутність компанії в приймаючій країні буде менш важливою, з іншого боку, це може докорінним способом змінити організацію міжнародного виробництва. Як наслідок, почалася розробка стратегій цифрового розвитку, що спрямовані на розбудову необхідної інфраструктури та цифрових галузей економіки, що є основою цифрового розвитку та переходу до нової парадигми Економіка 5.0.

Список використаних джерел:

1. Domazet, I. S., & Marjanović, D. M. (2018). FDI as a Factor of Improving the Competitiveness of Developing Countries: FDI and Competitiveness. In *Foreign direct investments (FDIs) and opportunities for developing economies in the world market* (pp. 82–104). IGI Global.
2. Adarov, A., & Stehrer, R. (2020). *Capital dynamics, global value chains, competitiveness and barriers to FDI and capital accumulation in the EU* (No. 446). Wiiw Research Report.
3. Simionescu, M., Pelinescu, E., Khouri, S., & Bilan, S. (2021). The Main Drivers of Competitiveness in the EU-28 Countries. *Journal of Competitiveness*, 13 (1), 129–145. DOI: <https://doi.org/10.7441/joc.2021.01.0>
4. Boikova, T., Zeverte-Rivza, S., Rivza, P., Rivza, B. The Determinants and Effects of Competitiveness: The Role of Digitalization in the European Economies. *Sustainability* 2021, 13, 11689. DOI: <https://doi.org/10.3390/su132111689>
5. Yanar, R., & Celik, H. (2021). Determinants of international competitiveness: evidence from selected OECD countries. *Journal of Financial Economics and Banking*, 2 (1), 1–10. URL: <http://jofeb.org/index.php/jofeb/article/view/13>
6. Raeskyesa, D. G. S., & Suryandaru, R. A. (2020). Competitiveness and FDI inflows in ASEAN member countries. *International Journal of Business and Economic Sciences Applied Research*. Vol. 13. Iss. 1. P. 14–20. DOI: <https://doi.org/10.25103/ijbesar.131.02>
7. UNCTAD. (2016). World investment report 2016: Investor nationality: Policy challenges. *United Nations publication 2016*. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2016>
8. UNCTAD. (2017). *World Investment Report 2017: investment and the digital economy*. United Nations publication 2017. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2017>
9. UNCTAD. (2018). *World investment report 2018: investment and new industrial policies*. United Nations publication 2018. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2018>
10. UNCTAD. (2019). World investment report 2019: Special economic zones. *United Nations publication 2019*. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2019>
11. UNCTAD. (2020). World Investment Report 2020: International production beyond the pandemic. *United Nations publication 2020*. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>
12. UNCTAD. (2021). World Investment Report 2021. Investing in Sustainable Recovery. *United Nations publication 2021*. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021>
13. UNCTAD. (2022). World investment report 2022: International Tax Reforms and Sustainable investment. *United Nations publication 2022*. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

Кононова О.Є.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, економіки та підприємництва
ДВНЗ «Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури»*

Шпатакова О.Л.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-10>

АНАЛІЗ УМОВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ ЯК ФАКТОРУ СТВОРЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Анотація

В дослідженні представлено особливості та перспективи формування шляхів оптимізації енергоефективності економіки України внаслідок підвищення ефективності використання умов міжнародної конкурентоспроможності. Доведено, що Україна на сучасному етапі військової агресії з боку РФ знаходиться в складній економічній та енергетичній ситуації. Встановлено, що існує проблема енергозабезпечення населення, критичної інфраструктури, бізнес-середовища. Визначено рівень сучасного стану і динаміки рівня міжнародної конкурентоспроможності України (використано позиції держави за світовим рейтингом конкурентоспроможності та світовим рейтингом цифрової конкурентоспроможності). Встановлено, що держава суттєво відстає за оцінюваними показниками конкурентоспроможності від розвинених країн світу. Доведено, що вказане, в свою чергу, обумовлює середні значення досягнення цілей сталого розвитку в цілому та за складовими енергоефективності. Сформульовано особливості та перспективи вирішення в розрізі ефективного використання умов цифрової конкурентоспроможності країни як основи забезпечення енергоефективності.

Вступ. Суспільно-політичні, економічні трансформації національного, міжнародного та глобального масштабів, які виникають у ХХІ ст. впливають на те, що багато секторів економіки стають нерентабельними, хоча і мають значний попит на власну продукцію (послуги). Це стосується, в першу чергу, тих суб'єктів і секторів, функціонування яких орієнтоване на використання невідновлюваних енергетичних ресурсів (природного газу, горючих сланців, нафти, вугілля). Якщо бізнес і держава не впроваджують або не достатньо система реалізують програми

із переходу до енергоефективних та екологічних видів палива, існує загроза енергетичній безпеці на національному рівні. Зазначена загроза впливає на втрату стабільності та ознак сталого розвитку у всіх сферах життєдіяльності, в тому числі в межах економіки держави. Фактичні кризові явища в енергетичній сфері виникають в країнах як під час проблем із постачанням енергії ззовні, так і через дію непрогнозованих подій (зокрема, військовий напад РФ на Україну, знищення Росією українського енергетичного сектору, злочинні крадіжки електроенергії тощо). Зазначені проблеми свідчать про те, що держава повинна мати стратегію забезпечення енергоефективності в різних умовах (в тому числі форс-мажорних подіях національного, міжнародного масштабів). Україна є прикладом держав, в яких існували певні напрацювання і проблеми енергетичного забезпечення, енергоефективності, використання «зеленої» енергетики як до подій лютого 2022 р., пов'язаних із військовим вторгненням РФ, так і під час війни.

Енергоефективність національної економіки України формується з огляду на умови міжнародної конкурентоспроможності, в тому числі ті, які стосуються використання цифрових технологій. Цифрові інструменти сприяють скороченню витрат, обумовлюють забезпечення більшої точності контролю за використанням енергії, технологічні інновації застосовуються у проектуванні, виробництві енергетичного обладнання, приладів та програмного забезпечення, яке передбачає управління енергетикою на відстані.

Зважаючи на важливість дослідження питань сучасного стану, проблем і можливостей впливу умов міжнародної конкурентоспроможності на становлення енергоефективності економіки України, дослідження зазначеної проблематики є актуальним.

Ціль даного дослідження – визначення особливостей та перспектив формування шляхів оптимізації енергоефективності економіки України внаслідок підвищення ефективності використання умов міжнародної конкурентоспроможності. В цілях реалізації вказаної цілі визначено низку завдань: оцінка стану дії показників міжнародної конкурентоспроможності України на рівень забезпечення енергоефективності економіки; формування особливостей та перспектив підвищення енергоефективності в умовах використання елементів цифрової конкурентоспроможності економіки.

1. Аналіз стану впливу показників міжнародної конкурентоспроможності України на рівень забезпечення енергоефективності економіки

Конкурентоспроможність є важливою передумовою, яка впливає на ефективність розвитку національної економіки в умовах глобалізації. У класичній економіці конкурентоспроможність країн визначається виробничими ресурсами. У сучасну епоху глобалізації окрім факторів, які

піддаються кількісному вимірюванню, якісні впливи або «м'які» фактори, такі як політична стабільність, державна політика, якість освіти, рівень цифровізації є важливими для визначення конкурентоспроможності.

Встановлення сучасного стану і динаміки рівня міжнародної конкурентоспроможності України дозволить визначити місце держави на глобальному ринку. Міжнародна конкурентоспроможність може бути оцінена на рівні двох показників: світового рейтингу конкурентоспроможності (World Competitiveness Ranking) [13]; світового рейтингу цифрової конкурентоспроможності (World Digital Competitiveness Ranking) [14] і окремих оціночних складових даних показників. Вказані додаткові оціночні складові розглядаються з точки зору їх прямого впливу на стан досліджуваної нами енергоефективності економіки країни. Окремої уваги заслуговують показники енергоефективності економіки держави. Зокрема, міжнародний рівень даного показника визначається в межах значень досягнень країною цілей сталого розвитку (скорочено ЦУР ООН) в сфері доступної і чистої енергетики, інші пов'язані показники [11]. А саме, вивчатимуться значення:

- рейтингу України та інших держав в сфері досягнень ЦУР ООН (в тому числі в сфері енергоефективності);

- значення елемента ЦУР ООН 7 України та інших держав (реалізація цілей в сфері доступної, чистої енергетики): % відновлюваної енергії в загальному енергопостачанні (показник а);

- значення елемента ЦУР ООН 12 України та інших держав (досягнення за напрямком відповідального виробництва та споживання (в тому числі енергетичних ресурсів): рівень виробничих викидів SO₂, кг/душу населення (показник b);

- значення елемента ЦУР ООН 13 України та інших держав (результати за напрямком впливу економіки на клімат (в тому числі від використання енергетичних ресурсів): рівень викидів CO₂ від виробництва цементу і використання викопного палива, тCO₂/душу населення (показник с).

Зазначені показники будуть оцінюватись за даними звіту ООН стосовно реалізації цілей сталого розвитку (Sustainable development report) [11]. Концепція сталого розвитку прийнята у якості дорожньої карти країн-учасниць ЄС, вона передбачає балансування економічного розвитку із дотриманням екологічних параметрів і соціальних норм та стандартів. Підтримання країнами світу стандартів сталого розвитку основана на їх орієнтирі на забезпечення міжнародної інтеграції в сфері просування, експорту національних продуктів (послуг).

Ми охоплюємо 2021 – 6 міс. 2022 рр. для визначення актуального стану розвитку досліджуваних показників. Вибір такого періоду також актуальний через важливість оцінки роботи України в даних сферах в умовах військового стану в 2022 р., визначення динаміки порівняно із довоєнним часом.

В таблиці 1 представлено місце України в міжнародному рейтингу сталого розвитку за 2021 – 6 міс. 2022 рр. Слід відмітити, що оціночним показником рейтингу є індекс країни, значення якого є максимальним, якщо держава займає 1-е місце, погіршення рейтингу пов'язане із збільшенням місця в рейтингу.

Таблиця 1

Місце України в міжнародному рейтингу сталого розвитку за 2020 – 6 міс. 2022 рр.

Країна	Значення, індекс		Динаміка змін за 2021 – 6 міс. 2022 рр., + (погіршення рейтингу), – (покращення рейтингу), індекс
	2021 р.	6 міс. 2022 р.	
I. Розвинені економіки			
Фінляндія	1	1	0 (незмінність)
Данія	3	2	-1 (покращення)
Швеція	2	3	+1 (погіршення)
Норвегія	7	4	-3 (покращення)
Австрія	6	5	-1 (покращення)
Німеччина	4	6	+2 (погіршення)
Франція	8	7	-1 (покращення)
Швейцарія	16	8	-8 (покращення)
Ірландія	13	9	-4 (покращення)
Естонія	10	10	0 (незмінність)
Великобританія	17	11	-6 (покращення)
II. Економіки, що розвиваються			
Україна	36	37	+1 (погіршення)
Молдова	48	46	-2 (покращення)
Киргизька Республіка	44	48	+4 (погіршення)
Азербайджан	55	50	-5 (покращення)
Грузія	56	51	-5 (покращення)
В'єтнам	51	55	+4 (погіршення)
Казахстан	59	65	+6 (погіршення)
Вірменія	58	66	+8 (погіршення)
Туніс	60	69	+9 (погіршення)
Узбекистан	77	77	0 (незмінність)
Монголія	106	109	+3 (погіршення)

Джерело: складено за даними [11]

За даними результатів дослідження (табл. 1) можна констатувати наступне:

– розвинені країни входять до десятки країн-лідерів в сфері сталого розвитку. Фінляндія, Данія та Швеція є лідерами в цій сфері як в 2021 р., так в період 6 міс. 2022 р., Норвегія посідала за 1 півріччя 2022 р. четверте місце в рейтингу, а в 2021 р. – сьому позицію. Дослідники відмічають, що такі високі результати обумовлені орієнтиром

зазначених країн на такі складові, як: постійна розробка, впровадження та трансфер інноваційних екологічних технологій, які забезпечують економічні переваги; оновлювана практика методів, підходів до організації виробництва (сервісу), оснований на екологізації (К. Р. Остергаард, Я. Р. Холм, Е. Іверсон [9, с. 195]);

– Україна, незважаючи на війну, посідає значуще 37-е місце в зазначеному рейтингу, її позиції дещо погіршилися порівняно із 2021 р. (36-е місце). Вказане обумовлено існуванням широкого спектру проблем економічного, соціального та екологічного характеру. Покращення позицій в сфері сталого розвитку демонстрували також: Молдова (переміщення із 48-ї на 46-у позицію), Азербайджан та Грузія (в 2021 р. – 55 місце, за 6 міс. 2022 р. – 50 місце). Варто відмітити, що серед трьох складових сталого розвитку, зокрема, економічної, екологічної та соціальної, Україна вирізняється суттєвим розвитком останньої. Тому країна посідає більш високі позиції в загальному рейтингу сталого розвитку порівняно із іншими розвиненими державами світу.

Необхідно розглянути рівень показників сталого розвитку, які визначають енергоефективність економіки окремих досліджуваних країн (табл. 2).

Відповідно до отриманих результатів (табл. 2) можна визначити наступне, зокрема:

1) Норвегія, Швеція, Данія, Фінляндія займали високий рівень відновлюваної енергії в загальному енергопостачанні (за 2021 р. – в рамках 34-54%, за період 6 міс. 2022 рр. – на рівні 34-47%). Слід відмітити низькі досягнення в даній сфері, продемонстровані Казахстаном (1,7% – в 2021 р., 1,46% за 6 міс. 2022 р.). Монголія за 2021 р. змогла забезпечити 2,5%, I півріччя 2022 р. – 2,99% використання «зеленої» енергетики. Стосовно України цей показник в 2021 р. складав 5,2%, в I півріччі 2022 р. – 4,85%.

Відповідно, відмічаємо, що на нинішньому етапі Україна не має високого рівня впровадження «зеленої» енергетики, і рівень її використання скоротився через військові події. Хоча, в економіці, що розвиваються з достатньо значним обсягом ВВП (Казахстан, Монголія), які характеризуються низьким рівнем «зеленої» енергетики. Як визначають дослідники (І. Кучерява, Н. Соркіна [3, с. 39]), серед напрямків відновлюваної енергетики, які використовують в Україні слід відмітити:

– гідроенергія (0,85% від загального обсягу енергетичного споживання). Незважаючи на невисоке енергетичне споживання, яке забезпечують гідроелектростанції, їх потужності складають близько 8% всього енергетичного комплексу країни, що свідчить про недостатнє використання даного джерела;

Рівень показників сталого розвитку, які визначають енергоефективність економіки окремих досліджуваних країн

Країна	Значення, індекс		Динаміка змін
	2021 р.	6 міс. 2022 р.	
I. Розвинені економіки			
Фінляндія			
a, %	34,13	34,88	+0,75 (покращення)
b, кг/душу населення	96,12	26,56	-69,56 (покращення)
c, тCO ₂ /душу населення	7,53	7,09	-0,44 (покращення)
Данія			
a, %	36,93	35,81	-1,12 (погіршення)
b, кг/душу населення	124,25	11,66	-112,59 (покращення)
c, тCO ₂ /душу населення	5,56	4,52	-1,04 (покращення)
Швеція			
a, %	40,78	40,07	-0,71 (погіршення)
b, кг/душу населення	63,33	15,74	-47,59 (покращення)
c, тCO ₂ /душу населення	4,26	3,83	-0,43 (покращення)
Норвегія			
a, %	54,59	47,59	-7 (погіршення)
b, кг/душу населення	94,19	19,72	-74,47 (покращення)
c, тCO ₂ /душу населення	7,89	7,62	-0,27 (покращення)
II. Економіки, що розвиваються			
Україна			
a, %	5,2	4,85	-0,35 (погіршення)
b, кг/душу населення	32,35	16,92	-15,43 (покращення)
c, тCO ₂ /душу населення	5,07	4,89	-0,18 (покращення)
Казахстан			
a, %	1,7	1,46	-0,24 (покращення)
b, кг/душу населення	100,35	68,16	-32,19 (покращення)
c, тCO ₂ /душу населення	16,92	15,52	-1,4 (покращення)
Монголія			
a, %	2,5	2,99	+0,49 (погіршення)
b, кг/душу населення	59,09	19,8	-39,29 (покращення)
c, тCO ₂ /душу населення	20,31	26,96	-6,65 (погіршення)

Джерело: складено за даними [11]

– сонячна та вітрова енергія (0,16%). Потужності 31 вітрової електростанції, які виробляють енергію складають близько 1314 МВт, за станом на середину 2022 р. їх експлуатували в межах 51 МВт, більше 200 МВт розташовані в межах окупованих РФ територій. Існує значна проблема щодо підвищення рівня експлуатації, пов'язана із необхідністю інвестицій в оновлення технологічного забезпечення в даній сфері. Стосовно сонячних електростанцій в Україні існують: 10 потужних, які виробляють енергію в межах територій з обсягом інвестицій більше 2 млрд. євро (одна з них фактично знищена під час війни); більше 45 тис. домашніх та індивідуальних сонячних електростанцій, які офіційно зареєстровані [5]. Розвиток сонячної енергетики зазнавав

коливань через підхід українського законодавця до ставок за «зеленими» тарифами. Також актуальною проблемою є те, що відсутня можливість продажу енергії у нових сонячних та вітрових електростанцій, які не отримали технічних умов до початку війни (до 24.02.2022 р.) [2]. Це є проблемою як для економіки, так і для споживачів в умовах масового знищення традиційних електростанцій з боку РФ, яке пов'язано із проблемами з енергопостачанням в більшості регіонів країни;

– біомаса (відходи від переробки в деревообробній галузі, біогази, інші біологічні відходи) (3,3%).

В дослідженні С. Пазич [4, с. 66] зазначено, що використання потужностей вищезазначених відновлюваних джерел енергетики дало б змогу забезпечити близько 30% потреби країни у електроенергії. На наш погляд, перехід до повної експлуатації наявних джерел «зеленої» енергетики дало б змогу скоротити рівень негативного кліматичного впливу від використання викопних джерел енергетики, забезпечило б ріст сталого розвитку країни.

Особливості впровадження показників енергоефективності, які ідентифікують сталий розвиток з огляду на умови цифровізації в українських умовах буде висвітлено в наступному розділі.

2) Казахстан за I півріччя 2022 р. вирізнявся високим рівнем виробничих викидів SO_2 (68,16 кг/душу населення) (елемент ЦУР ООН 12 (досягнення за напрямком відповідального виробництва та споживання (в тому числі енергетичних ресурсів). Україна, Монголія, як і досліджувані розвинені країни за період 6 міс. 2022 р. демонструють значення даного показника на рівні нижче середнього, тобто вплив від зазначених викидів є незначним. Варто зазначити, що всі досліджувані економіки в період 6 міс. 2022 р. порівняно із 2021 р. змогли скоротити рівень викидів зазначеної категорії. Вказане обумовлено глобальною тенденцією до оновлення апаратного обладнання повітряних, водних суден (модифікація насосних станцій) [12]. Такий підхід був реалізований в рамках задекларованого раніше в рамках програм ООН курсу на зниження викидів від використання рідкого палива, використовуваного в авіації, морському та річковому судноплавстві). Відповідно, Україна демонструє достатньо прийнятний рівень енергоефективності в контексті орієнту на скорочення виробничих викидів SO_2 , що пов'язано із використанням інновацій у технологічному забезпеченні в даній сфері.

3) Всі досліджувані розвинені країни і Україна мали достатньо невисокий рівень викидів CO_2 від виробництва цементу і використання викопного палива (елемент ЦУР ООН 13 (вплив економіки на клімат (в тому числі від використання енергетичних ресурсів). При цьому, найменший екологічний вплив за вказаним напрямком відмічався у: Швеції (4,26 т CO_2 /душу населення в 2021 р., 3,83 т CO_2 /душу населення за I півріччя 2022 р.). Україна (5,07 т CO_2 /душу населення в 2021 р.,

4,89 тСО₂/душу населення за I півріччя 2022 р.) мала рівень впливу за вказаною категорією викидів схожий із рівнем, який демонструвала Данія (5,56 тСО₂/душу населення в 2021 р., 4,52 тСО₂/душу населення за I півріччя 2022 р.). Казахстан (16,92 тСО₂/душу населення в 2021 р., 15,52 тСО₂/душу населення за I півріччя 2022 р.) та Монголія (20,31 тСО₂/душу населення в 2021 р., 26,96 тСО₂/душу населення за I півріччя 2022 р.) демонструють значний рівень викиді зазначеної категорії. Можемо відмітити, що на рівні всіх зазначених країн, окрім Монголії, встановлено покращення зазначеного показника. Такий результат обумовлений орієнтиром зазначених країн на декарбонізацію економіки, в тому числі через використання відновлюваної енергетики. Підхід країн в рамках зниження впливу СО₂ свідчить про їх курс на забезпечення сталого розвитку, такі результати є вагомим показником енергоефективності. Якщо порівнювати результати зазначених країн і рівень викидів СО₂ від виробництва цементу і використання викопного палива США, слід вказати на проблеми розвитку останніх. А саме, значення вказаного показника у США в I півріччі 2022 р. складало 14,24 тСО₂/душу населення за I півріччя 2022 р. Аналогічні проблеми відмічено у Казахстану, Монголії.

Аналіз показників країн (Китай, США, Індія, Японія, Німеччина, Республіка Корея, Канада), які здійснюють найбільші викиди оцінюваної категорії показує, що, незважаючи на наявність схожості розвитку їх економік (велика чисельність населення, зростання рівня викидів через ріст виробництва і споживання), держави мають унікальні фактори, що обумовлюють специфічні моделі викидів (Д. Гілфіллан, Г. Марленд [6, с. 1667]). Вказане свідчить про необхідність використання різноманітних стратегій для пом'якшення викидів вуглецю для захисту від зміни клімату.

Перейдемо до оцінки місця України в світовому рейтингу конкурентоспроможності (World Competitiveness Ranking) [13] (табл. 3).

Як показує аналіз (таблиця 3), Україна вирізнялась низькою світовою конкурентоспроможністю, найвищий рейтинг серед складових оцінюваного показника належав ефективності бізнес-середовища (46-е місце). Низьке значення відмічено стосовно ефективності інфраструктури (57-е місце), рівень якої негативно впливає на привабливість регіонів та країни в цілому для міжнародних інвестицій. Особливо вказане стосується міст необласного значення, селищ, в яких існують екологічні проблеми, відсутнє використання «зеленої» енергетики, і місцеві громади, органи місцевого самоврядування які не визначають стратегічних декларацій та не прикладають зусиль до створення інфраструктурного забезпечення. Останні події війни формують нові умови, що передбачають потребу повоєнного відновлення та побудови критичної інфраструктури для залучення вітчизняного та іноземного капіталу у розвиток.

**Місце України в світовому рейтингу конкурентоспроможності
(World Competitiveness Ranking)**

Країна	Значення, індекс		Динаміка змін за 2021 – 6 міс. 2022 рр., + (погіршення рейтингу), – (покращення рейтингу), індекс
	2021 р.	6 міс. 2022 р.	
I. Розвинені економіки			
Фінляндія, загальний Індекс світової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	11	8	-3 (покращення)
Економічна ефективність, Індекс	34	44	+10 (погіршення)
Ефективність уряду, Індекс	14	10	-4 (покращення)
Ефективність бізнес-середовища, Індекс	12	5	-7 (покращення)
Ефективність інфраструктури, Індекс	5	4	-1 (покращення)
Данія, загальний Індекс світової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	3	1	-2 (покращення)
Економічна ефективність, Індекс	17	13	-4 (покращення)
Ефективність уряду, Індекс	7	6	-1 (покращення)
Ефективність бізнес-середовища, Індекс	1	1	0 (незмінність)
Ефективність інфраструктури, Індекс	3	2	-1 (покращення)
Швеція, загальний Індекс світової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	2	4	+2 (погіршення)
Економічна ефективність, Індекс	16	21	+5 (погіршення)
Ефективність уряду, Індекс	9	9	0 (незмінність)
Ефективність бізнес-середовища, Індекс	2	2	0 (незмінність)
Ефективність інфраструктури, Індекс	2	3	+1 (погіршення)
II. Економіки, що розвиваються			
Україна, загальний Індекс світової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	54 (6 міс. 2022 р. оцінюється на рівні значення 2021 р.)		Не визначаються в рамках World Competitiveness Ranking
Економічна ефективність, Індекс	48		
Ефективність уряду, Індекс	47		
Ефективність бізнес-середовища, Індекс	46		
Ефективність інфраструктури, Індекс	57		
Казахстан, загальний Індекс світової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	35	43	+8 (погіршення)

(Закінчення таблиці 3)

Країна	Значення, індекс		Динаміка змін за 2021 – 6 міс. 2022 рр., + (погіршення рейтингу), – (покращення рейтингу), індекс
	2021 р.	6 міс. 2022 р.	
Економічна ефективність, Індекс	45	58	+13 (погіршення)
Ефективність уряду, Індекс	21	25	+4 (погіршення)
Ефективність бізнес-середовища, Індекс	28	32	+4 (погіршення)
Ефективність інфраструктури, Індекс	47	46	-1 (покращення)
Монголія, загальний Індекс світової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	60	61	+1 (погіршення)
Економічна ефективність, Індекс	58	61	+3 (погіршення)
Ефективність уряду, Індекс	54	57	+3 (погіршення)
Ефективність бізнес-середовища, Індекс	60	61	+1 (погіршення)
Ефективність інфраструктури, Індекс	62	62	0 (незмінність)

Джерело: складено за даними [13]

У трьох розвинених країн відмічаємо загальне високе значення позицій за рейтингом світової конкурентоспроможності, погіршення місця за економічною складовою у Фінляндії та Швеції, яке обумовлено складнощами стосовно відновлення після пандемії COVID-19 та певними проблемами на світовому енергетичному ринку через війну Росії проти України.

Казахстан посідає вище місце в зазначеному рейтингу порівняно із Україною (35-е в 2021 р., 43 – в I півріччі 2022 р.), скорочення позицій обумовлено політичною нестабільністю та протестами (січень 2022 р.). Встановлено, що держава демонструє достатньо значущий рівень ефективності уряду та бізнес-середовища, які також погіршились через політичні події 2022 р.

Стосовно Монголії слід зазначити, що країна має низьку конкурентоспроможність на світовому ринку (60-е місце в 2021 р., 61-е місце в I півріччі 2022 р.), всі елементи даного показника також є низькими.

В табл. 4 наведено позиції України у світовому рейтингу цифрової конкурентоспроможності (World Digital Competitiveness Ranking) [14].

В рамках емпіричного дослідження Р.К. Перронс [10] вказано, що на сучасному етапі існують три цифрові технологічні розробки, які можуть значно допомогти енергетичній галузі перейти до використання «зеленої» енергетики із збереженням економічної ефективності, зокрема: орієнтир сектор та його учасників на «розумний» розвиток, пов'язаний із впровадженням інструментів штучного інтелекту та

роботів у системи моніторингу, контролю, прогнозування; периферійні обчислення, пов'язані із застосуванням ІТ-інфраструктури в управлінні потребами та ринком наявних споживачів, які використовують штучний інтелект; прийняття меж парникових викидів та впровадження інноваційних технологій для їх вимірювання в межах національної системи енергопостачання, пов'язаної із застосуванням електронного уряду, державно-приватного партнерства. Відповідно, в рамках даного твердження, нами обрано елементи електронного уряду, державно-приватного партнерства у цифровізації, технологічний розвиток та гнучкість бізнесу (в рамках рейтинг включає роботизацію і штучний інтелект) у якості оціночних параметрів, які впливають на стан енергоефективності економіки держави.

Таблиця 4

**Позиції України у світовому рейтингу
цифрової конкурентоспроможності**

Країна	Значення, індекс		Динаміка змін за 2021 – 6 міс. 2022 рр., + (погіршення рейтингу), – (покращення рейтингу), індекс
	2021 р.	6 міс. 2022 р.	
I. Розвинені економіки			
Фінляндія, загальний Індекс світової цифрової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	11	7	-4 (покращення)
Технологічний розвиток, Індекс	12	8	-4 (покращення)
Гнучкість бізнесу (в т.ч. використання роботизації, штучного інтелекту, Великих баз даних), Індекс	21	16	-5 (покращення)
Державно-приватне партнерство у ІТ-інтеграції, Індекс	6	4	-2 (покращення)
Електронний уряд, Індекс	4	4	0 (незмінність)
Данія, загальний Індекс світової цифрової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	4	1	-3 (покращення)
Технологічний розвиток, Індекс	9	7	-2 (покращення)
Гнучкість бізнесу (в т.ч. використання роботизації, штучного інтелекту, Великих баз даних), Індекс	7	1	-6 (покращення)
Державно-приватне партнерство у ІТ-інтеграції, Індекс	1	1	0 (незмінність)
Електронний уряд, Індекс	1	1	0 (незмінність)
Швеція, загальний Індекс світової цифрової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	3	3	0 (незмінність)
Технологічний розвиток, Індекс	8	5	-3 (покращення)

(Закінчення таблиці 4)

Країна	Значення, індекс		Динаміка змін за 2021 – 6 міс. 2022 рр., + (погіршення рейтингу), – (покращення рейтингу), індекс
	2021 р.	6 міс. 2022 р.	
Гнучкість бізнесу (в т.ч. використання роботизації, штучного інтелекту, Великих баз даних), Індекс	13	10	-3 (покращення)
Державно-приватне партнерство у ІТ-інтеграції, Індекс	13	11	-2 (покращення)
Електронний уряд, Індекс	6	6	0 (незмінність)
II. Економіки, що розвиваються			
Україна, загальний Індекс світової цифрової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	54 (6 міс. 2022 р. оцінюється на рівні значення 2021 р.)		Не визначаються в рамках World Digital Competitiveness Ranking
Технологічний розвиток, Індекс	58		
Гнучкість бізнесу (в т.ч. використання роботизації, штучного інтелекту, Великих баз даних), Індекс	45		
Державно-приватне партнерство у ІТ-інтеграції, Індекс	57		
Електронний уряд, Індекс	53		
Казахстан, загальний Індекс світової цифрової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	32	36	+ 4 (погіршення)
Технологічний розвиток, Індекс	40	40	0 (незмінність)
Гнучкість бізнесу (в т.ч. використання роботизації, штучного інтелекту, Великих баз даних), Індекс	6	6	0 (незмінність)
Державно-приватне партнерство у ІТ-інтеграції, Індекс	28	33	+5 (погіршення)
Електронний уряд, Індекс	27	27	0 (незмінність)
Монголія, загальний Індекс світової цифрової конкурентоспроможності, Індекс, в т.ч.:	62	62	0 (незмінність)
Технологічний розвиток, Індекс	61	60	- 1 (покращення)
Гнучкість бізнесу (в т.ч. використання роботизації, штучного інтелекту, Великих баз даних), Індекс	63	63	0 (незмінність)
Державно-приватне партнерство у ІТ-інтеграції, Індекс	60	63	+3 (погіршення)
Електронний уряд, Індекс	58	57	- 1 (покращення)

Джерело: складено за даними [14]

Наведені дані (таблиця 4) показують, що найбільш розвиненим елементом цифрової конкурентоспроможності України є гнучкість бізнесу в сфері впровадження таких цифрових технологій, як роботизація, штучний інтелект, Великі бази даних (45-е місце). На фоні

не достатньо вагомих успіхів України, Монголії, досліджувані розвинені країни демонструють успіх за основними цифровими технологіями, що забезпечує їм успіх в сфері енергоефективності.

2. Особливості та перспективи підвищення енергоефективності в умовах використання елементів цифрової конкурентоспроможності економіки

Розглянемо особливості і визначимо перспективи покращення енергоефективності в умовах використання елементів цифрової конкурентоспроможності економіки України.

На підставі аналізу проведеного аналізу (табл. 1, 2, 3, 4) встановлено, що такими особливостями виступають, зокрема:

1) переваги значного потенціалу відновлюваних джерел енергетичної системи країни, який не використовується повною мірою, але може сприяти енергозабезпеченню. Зокрема, це стосується всіх наявних джерел «зеленої» енергетики України, при цьому розвиток її об'єктів потребує значних інвестицій у оновлення, збільшення продуктивності (нові деталі, програмне забезпечення, системи моніторингу якості та виявлення пошкоджень у віддаленій формі);

2) розвиненість елементу цифрової конкурентоспроможності «гнучкість бізнесу», що передбачає застосування роботів, Великих баз даних та штучного інтелекту, які впливають на створення енергоефективності. Стосовно сфер застосування таких напрямків потрібно відмітити суб'єкти різних галузей, які придбають у територіальних операторів електроенергію, вироблену із використанням «зеленої» енергетики на аукціонах (ціна («зелений» тариф) на енергоресурс встановлюється стосовно кожного виробника) [1]. Потрібно зазначити, що на національному рівні серед великих, середніх, малих і мікропідприємств не сформувалось орієнтиру на переважне використання «зеленої» енергії, основним пріоритетом виступає цінова складова та надійність поставок енергії. Ті суб'єкти, які виробляють енергію для власних потреб (бізнес-середовища, приватний сектор) переважно орієнтуються на необхідність гарантованого забезпечення енергетичними ресурсами (що особливо актуально в період війни);

3) проблеми енергоефективності економіки, пов'язані із недостатньою активізацією та недосконалими підходами до формування умов розвитку цифрової конкурентоспроможності держави. Зокрема, потребують вирішення питання:

– відсутності діяльності влади стосовно підвищення обізнаності та переконування суспільства щодо актуальності відповідального споживання енергії. Вказані заходи можуть забезпечуватись із застосуванням сучасних цифрових засобів взаємодії на рівні уряд-споживачі (функціональне навантаження електронного уряду не реалізується в даній сфері);

– низького рівня цифрової інфраструктури територій, який не дає змогу ефективно та рівномірно по всій території країни використовувати цифрові технології, який пов'язаний із небажанням здійснення приватними інформаційно-технологічними компаніями інвестицій у нерозвинені території. В даному напрямку мова йде про недостатній розвиток державно-приватного партнерства як складової цифрової конкурентоспроможності;

– відкритого та прозорого доступу широкого кола користувачів до можливостей і перспектив індивідуального переходу до використання «зеленої» енергетики. Зокрема, мається на увазі, що потенційний споживач (підприємство, громадяни) повинні шукати відомості про умови, обладнання виробництва енергії відновлюваного типу у мережі Інтернет, на рівні держави не передбачено відповідного сервісу і підтримкою таких ініціатив;

– інвестиційного та інноваційного розвитку об'єктів «зеленої» енергетики, який би передбачав спрощений доступ суб'єктів ринку до коштів міжнародних фондів, до національного ринку інновацій в даній сфері.

Зважаючи на визначені проблеми, визначимо певні положення зарубіжного досвіду, які можуть сприяти енергоефективності економіки.

Варто відмітити досвід програми Energize Living Labs, яка проводилася у восьми європейських країнах, мала вагомі результати у Фінляндії, Данії та Угорщині ([7]). Вказана програма реалізувалась завдяки роботі електронних урядів країн та ЄС і передбачала:

– ознайомлення споживачів із необхідністю економії теплової енергії (економічна індивідуальна користь, користь для країни з точки зору зниження здійснення запасів енергетичних носіїв, зниження рівня екологічного впливу на клімат через скорочення споживання енергетичних носіїв викопного типу, які пов'язані із шкідливими викидами у довкілля). В рамках даного етапу проводилось обґрунтування того, що зниження температури в приміщеннях на 1°C до рівня 18°C можливе у випадку зміни концептуального підходу до поняття комфорту від опалення;

– представлення споживачам дієвих практик, навичок стосовно управління енергозбереженням, проведення обговорення результатів досягнень у електронній формі.

На додаток до такого інструменту цифрової конкурентоспроможності як електронний уряд в процесі впровадження програми використовувались інструменти штучного інтелекту та Великих баз даних. Вказаний підхід дозволив реалізувати концепцію ЄС стосовно встановлення температури в приміщеннях в останні тижні осені на рівні 18°C. Можемо зазначити актуальність адаптації в Україні вищевказаної програми, реалізація якої сприятиме забезпеченню енергоефективного споживання всіх джерел енергії (електроенергія, опалення, газ),

додатково можливе впровадження програм економії води. Такий захід, на наш погляд, є особливо важливим для нинішніх умов розвитку України, пов'язаних із обмеженістю енергетичних ресурсів через війну. Впровадження такої програми можливе в рамках існуючих національних цифрових сервісів, зокрема, Дія, місцеві сервіси тощо. До створення і реалізації зазначених програм можуть долучатись як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, місцеві громади, так і представники бізнес-середовища, орієнтованого на сталий розвиток територій, країни. Альтруїстська участь корпорацій, середніх та малих компаній, індивідуальних підприємців у якості амбасадорів економного та екологічно орієнтованого споживання енергії сприятиме їх популярності, стане перевагою на територіальному, національному та міжнародних ринках.

Потрібно розглянути положення дослідження стратегії досягнення повністю декарбонізованої енергетичної системи Данії (включаючи транспорт і промисловість) на період до 2045 року, реалізація якої ґрунтується на інструментах цифрової конкурентоспроможності [8]. Встановлено, що положеннями стратегії передбачено:

- аналіз енергетичної системи, який включає щогодинне комп'ютерне моделювання, пов'язане із розробкою інтелектуальної системи, орієнтованої на можливість забезпечення збалансування всіх секторів енергетичної системи і координацію з іншими секторами для досягнення повної декарбонізації суспільства. В рамках даного процесу використовується комп'ютерне моделювання, ґрунтоване на штучному інтелекті, Великих базах даних. В рамках моделювання передбачено напрямок сталого енергетичного розвитку разом із сусідніми країнами (на рівні авіації, судноплавства, продажу біомаси, яка використовується як відновлюване джерело енергії);

- збільшення зайнятості населення країни через вплив інвестицій у декарбонізацію економіки Данії завдяки створенню нових робочих місць в сфері виробництва, продажу відновлюваної енергії, експлуатації об'єктів енергетики. Вказаний процес також пов'язаний із використанням цифрових технологій в сфері роботизованого навчання, перепідготовки кадрів, які повинні мати навички роботи із оновленим обладнанням, програмним забезпеченням. Вагомі результати Данії у роботизації є перевагою стосовно впровадження її у навчальних процесів у «зеленій» енергетиці країни.

Слід відмітити, що вивчення та адаптація досвіду Данії була б корисною для України, оскільки її впровадження дозволить покращити проблеми енергоефективності на національному рівні, збільшить рівень зайнятості, який суттєво знизився під час війни. Орієнтир на роботизацію у навчанні в сфері «зеленої» енергетики є дуже корисним, оскільки фахівці зможуть на об'єктах енергетики опанувати необхідні навички, знання, отримати поради електронного довідника.

Висновок. Були визначені та охарактеризовані особливості і перспективи створення шляхів покращення енергоефективності економіки України з огляду на оптимізацію використання умов міжнародної конкурентоспроможності. Аналіз показав, що: сучасний стан дії показників міжнародної конкурентоспроможності України на рівень забезпечення енергоефективності економіки є недостатньо позитивним; відсутній системний підхід з боку держави стосовно координації учасників ринку «зеленої» енергетики, наявних та потенційних споживачів; є проблема низького інфраструктурного забезпечення територій, яка є бар'єром здійснення інвестицій та інноваційного розвитку технологій, як елементів цифрової конкурентоспроможності, і впливає на уповільнення розвитку «зеленої» енергетики; держави існує вагомий потенціал подальшого розвитку відновлюваної енергетики (гідроелектростанції, вітрові та сонячні електростанції, станції із виробництва енергії на основі біомаси тощо), але для здійснення використання всіх потужностей потрібне оновлення технологій, техніки, відновлення деяких об'єктів, які постраждали внаслідок війни. Більшість проблем сталого розвитку енергоефективності економіки були актуальними для довоєнного часу в Україні, що було пов'язано із недостатньою активізацією стосовно створення конкурентних умов функціонування для суб'єктів, які здійснюють виробництво «зеленої» енергії.

В умовах війни особливої важливості набуває питання постачання енергетичних ресурсів, оскільки військовий агресор РФ знищує об'єкти енергетики і балансування в сфері дотримання стандартів декарбонізації енергоспоживання в економіці. З огляду на зазначене, для української енергетичної системи були визначені напрямки цифровізації переходу до «зеленої» енергетики, які реалізуються в практиці провідних розвинених країн світу, орієнтованих на досягнення ЦУР ООН в сфері енергоефективності за допомогою інструментів цифрової конкурентоспроможності економіки. Серед вказаних напрямків виділено, зокрема: використання можливостей електронного уряду в цілях просування концепту економного енергоспоживання, розвитку навичок управління даним процесом на рівні цифрових додатків; застосування інструментів штучного інтелекту, Великих баз даних для розробки, управління системою аналізу стану енергетичної системи; інвестиції в розвиток «зеленої» енергетики, поширення якої дозволить створити нові робочі місця в даній сфері; використання інструменту роботизації для проведення навчання кадрів в сфері експлуатації об'єктів відновлюваної енергетики.

Список використаних джерел:

1. «Зелена» енергетика. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/uk/incentives/green-energy/> (дата звернення: 01.11.2022).

2. Зелений тариф 2022: Особливості роботи сонячних станцій в період війни. URL: <https://solarsystem.com.ua/green-tariff-2022/> (дата звернення: 01.11.2022).
3. Кучерява І.М., Сорокіна Н.Л. Відновлювана енергетика в світі та Україні станом на 2019 р. – початок 2020 р. *Гідроенергетика України*. 2020. № 1–2. С. 38–44.
4. Пазич С.Т. Енергетичні показники малої багатоагрегатної гідроелектростанції для різної водності стоку річки. *Відновлювальна енергетика*. 2022. С. 65–70.
5. Самосват І. 10 найпотужніших сонячних електростанцій в Україні. URL: <https://shotam.info/10-naupotuzhnishykh-soniachnykh-elektrostantsiy-v-ukraini/> (дата звернення: 01.11.2022).
6. Gilfillan D., Marland G. CDIAC-FF: global and national CO₂ emissions from fossil fuel combustion and cement manufacture: 1751–2017. *Earth System Science Data*. 2021. Vol. 13. Iss. 4. P. 1667–1680.
7. Laakso S., Jensen C.L., Vadovics E., Apajalahti E.-L., Friis F., Szöllőssy A. Towards sustainable energy consumption: Challenging heating-related practices in Denmark, Finland, and Hungary. *Journal of Cleaner Production*. 2021. Vol. 308. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652621014396> (дата звернення: 01.11.2022).
8. Lund H., Thellufsen J.Z., Sorknæs P., Mathiesen B.V., Chang M., Madsen P.T., Kany M.S., Skov I.R. Smart energy Denmark. A consistent and detailed strategy for a fully decarbonized society. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2022. Vol. 168. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S136403212200661X> (дата звернення: 01.11.2022).
9. Østergaard C. R., Holm J. R., Iversen E., Schubert T., Skålholt A., Sotarauta M. Environmental Innovations and Green skills in the Nordic countries. *Rethinking Clusters: Place-based Value Creation in Sustainability Transitions*. Springer. 2021. P. 195–211.
10. Perrons R.K. How digital technologies can reduce greenhouse gas emissions in the energy sector's legacy assets. *The Extractive Industries and Society*. 2021. Vol. 8. Iss. 4. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S2214790X21001817> (дата звернення: 01.11.2022).
11. Sustainable development report. Cambridge University Press. 2022. URL: <https://dashboards.sdindex.org/rankings> (дата звернення: 01.11.2022).
12. Van Nieuwenhove A., Scheldeman K., Van Roozendaal B., Schallier R., Mellqvist J., Maes F. Measurement of Sulfur-Dioxide Emissions from Ocean-Going Vessels in Belgium Using Novel Techniques. *Atmosphere*. 2022. Vol. 13. Iss. 1756. URL: <https://www.mdpi.com/2073-4433/13/11/1756/pdf> (дата звернення: 01.11.2022).
13. World Competitiveness Ranking. IMD. 2022. URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness/> (дата звернення: 01.11.2022).
14. World Digital Competitiveness Ranking. IMD. 2022. URL: <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/> (дата звернення: 01.11.2022).

Maxim Krasnyuk

*PhD in Economics, Associate Professor
Vadym Hetman Kyiv National Economics University*

Svitlana Goncharenko

*Senior Lecturer
Kyiv National University of Technologies and Design*

Svitlana Krasniuk

*Senior Lecturer
Kyiv National University of Technologies and Design*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-11>

INTELLIGENT TECHNOLOGIES IN HYBRID CORPORATE DSS (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE OIL&GAS PRODUCTION COMPANY)

Abstract

Oil and gas companies in order to maintain their efficiency in the conditions of: liberalization of markets, globalization, increased competition, reduction of consumer loyalty, constant variation in oil and gas prices, further development of Industry 4.0 and the Big Data factor, growing costs for drilling and completion – must have a flexible environment of information technologies that enables seamless and efficient sharing of knowledge throughout the company and along the entire value chain. One of the elements of this task is the effective use of hybrid knowledge-oriented decision support systems (DSS). This, in particular, determines the future stage of complex author's research – the development of a complex perforating knowledge management policy of an oil and gas company, the key tool for the implementation of which will be the hybrid, knowledge-oriented DSS considered in this publication.

The form of knowledge representation has a significant impact on the characteristics and properties of a knowledge-oriented system. Therefore, based on the specifics of the exploration and development of oil and gas fields and the main advantages of the rule-oriented model of the DSS knowledge base, it is possible to conclude that it is necessary to use the KB rule-oriented basis for the DSS of an oil and gas production company. The rule-oriented subsystem is the main one in the knowledge-oriented DSS of an oil and gas production company, in fact, other subsystems provide it with analyses, assessments, and knowledge. Namely, the final product of the system: recommendations for making management decisions is carried out by a rule-oriented subsystem. In general, scientifically based conclusions were obtained regarding the knowledge-oriented architecture of the intellectual DSS of an oil and gas company, the basic model of knowledge presentation (production), the features of the mechanism of logical conclusion (direct logical conclusion), the conflict resolution procedure (a method of ordering products), etc.

In the oil and gas industry, DSS built according to a hybrid approach have the greatest application potential – which are a powerful tool for solving complex specific problems of an oil and gas company. Therefore, in this work, the principles of hybrid application of intelligent technologies and the knowledge-oriented basis of DSS of an oil and gas company were further developed.

Introduction. During the last years, in most countries of Eastern Europe (and Ukraine in particular), even a simple reproduction of onshore hydrocarbon reserves was not ensured. Achieving the possible level of self-sufficiency in fuel and energy resources is a fundamental task of national economies, without which the successful implementation of economic, scientific, technical and social programs aimed at ensuring state independence and stability in Europe is impossible.

However, the onshore oil and gas industry of the countries of Eastern Europe with significant volumes of unexplored oil and gas resources, with the cost of oil and gas several times lower than world prices, the presence of a significant number of oil and gas industries, drilling and geophysical enterprises, oil refineries, and an extensive network of oil and gas pipelines, highly qualified production teams allows, with their effective use, not only to stabilize, but also to significantly increase the production of oil, gas and condensate in the future.

An important reason for the drop in oil and gas production volumes is insufficient management efficiency of the cycle of parallel business processes of the oil and gas company: field exploration, their arrangement and development, production and sale of oil and gas. The solution is the application of effective economic-mathematical modeling at the strategic level of management and the use of knowledge-oriented decision-making support tools as an integral component of the complex information system of an oil and gas company [1].

So, In modern economic conditions (globalization of the economy and simultaneous narrow specialization of economic sectors, the need to take into account when making a decision a huge amount of information from various sources, the need for a quick reaction, changes in the business policy of the corporation in response to rapid changes in the world situation [2]) it is necessary to use AI and a hybrid approach to building knowledge-based IDSS. Moreover, their use is particularly effective in the oil and gas industry of Ukraine, where management decision-making requires complex expert analysis, is associated with significant capital investments, there are many branches of scenarios and decision-making nodes, there are open situations of uncertainty, specific industry risk [3].

1. Knowledge-oriented corporate DSS: modern concept and technology features for current Ukraine conditions

Introduction to the paragraph. Rules-oriented DSS, recommendatory DSS and intelligent DSS are compatible (overlapping) terms of management support systems that are built using artificial intelligence technology. In general, it can be argued that rule-oriented DSS belong to the family of knowledge-oriented DSS.

Knowledge-oriented DSS store and apply knowledge to solve a variety of specific business problems. Knowledge-oriented DSS (including rule-oriented DSS) implement the process of management reasoning in order to respond to an event, using knowledge bases and logical rules to solve a problem situation.

Knowledge-oriented DSS improve consistency in the decision-making process, help to implement business policies and adopt organizational regulations, explain the proposed solutions, which is very important if the staff is inexperienced or resists the proposed solution to the problem.

The concept of rule-oriented DSS. A business rule is a statement that defines or limits some aspect of a business. It is intended to protect the structure of a business or to control or influence the behavior of businessmen. If we decompose some business statement into the most elementary forms, the business rule will be as atomic (indivisible) as possible; but it should still contain enough information to be a coherent complete thought.

Business management operations today are based on thousands of combinations of these rules operating at the operational level in a running business. Business rules define and control all aspects of an organization's products, services, and supporting infrastructure.

Business rules are codified policy and are decision-making practices of the organization. These rules indicate how enterprises "doing business" and in fact they are at the center of the organization and should be treated as assets, the management of which should be given special attention.

The structure of rule-oriented DSS. Rule-oriented DSS have the following structure:

- user interface (the user formulates the problem; the user interacts with the DSS during the logical proof; the user interacts with the system after the logical proof);

- a logical inference machine (software that performs logical reasoning and justification of decisions using sets of stored rules to solve a problem situation.

Functions: uses expert analysis of a problem area stored as rules; can interact with the user to obtain additional information; shows the solution and explains the chain of logical reasoning.)

Properties of the logical inference machine:

1. Conducts a logical inference process with any rule that is created using the rules administrator;

2. Some logical inference machines support a hard-coded user interface, that is, one that is immutable – this gives developers limited control over user interfaces. All created systems have the same interface;

3. A number of logic inference machines integrate a logic inference engine with standard I/O capabilities, such as:

- control over fast positioning;
- use of form-oriented iterations;
- selection of intensity and color;
- customizable menu.

4. The power of DSS depends on the types of rules with which the system can operate:

– a system with low power only deals with elementary rules (5-year-old human brain)

– a high-powered system deals with elementary and complex rules (19-year-old human brain).

5. Types of logical reasoning (considering):

- a direct logical inference
- reverse logical inference
- both (more multilateral)

6. The ability to operate with uncertainty:

- the types of uncertainty to be dealt with;
- control over how uncertainty affects the process of logical reasoning

7. Environment:

– autonomous stand-alone shell: a logical inference machine is an isolated program that is called for execution from the operating system;

– integrated environment: the logical inference machine can be called wherever you want: inside the spreadsheet processing; within the procedural model; in the middle of the word processing process, etc.

– the repository of rules includes:

– the repository administrator (performs the rules administration process, manages author permissions, rules publication, debugging, registration and version control; supervises the management of working groups);

– the author of the rules (manages the process of development, establishment and maintenance of business rules within the framework of the business policy model);

– the rules server (calculates rules using actual data from the database within the existing business policy model according to the given conditions);

– set of rules.

– database (contains a set of factual data about business objects and business processes of a specific subject area).

There is the following order of interaction between the components of rule-oriented DSS when forming a response to a given problem situation: database → rules store → logical inference machine → user interface.

Structure and types of rules. It should be noted that the rules inform the inference machine what to do when a certain situation occurs.

There are two necessary components: a prerequisite (one or more conditions); an inference/output (one or more actions) interacting according to the scheme.

Types of rules:

– a simple rule

Rule 1: (one condition \rightarrow one action):

– rules using logical operators

Rule 2: (two conditions \rightarrow one action):

(conjunction: both conditions must be met for the premise to be true)

Rule 3: (three conditions \rightarrow two actions):

Rule 4: (one or more conditions \rightarrow one action):

(disjunction: if either of the two conditions is true, then the conclusion is true)

Rule 5: (one or many conditions \rightarrow an action):

(the conclusion is true if one, but not both, conditions are true)

Rule 6: use of negation in a condition: (A condition or several conditions are not fulfilled \rightarrow an action)

– rules for using input actions:

All the examples described above have only one type of action – it is assigned actions, another type of action – is data input.

Rule 7: (multiple conditions \rightarrow data entry)

Logical reasoning (considering) using rules. Logical proof (considering) includes:

- the ability to choose appropriate rules;
- the ability to determine whether the prerequisite is satisfied;
- the ability to carry out certain actions (which are also called "activation of the rule");
- the ability to acquire additional knowledge, if necessary.

Handling unknown variables. Unknowns are potentially known if the value of the variable is unknown, but can become known in the process of proof (logical activity).

Procedure for dealing with/ handling unknown variables:

- the value of all variables is still unknown;
- while the logical inference mechanism makes determinations, all known function values are still unknown (not false!);
- the rule cannot be activated, due to the fact that all conditions are unknown;
- conditional solution – asks the user to provide unknown information (this is not always appropriate, because the user may not know the answer, or his answer may be incorrect).

There are 3 main ways to implement a user request regarding an unknown variable:

- building a separate rule that implements the request if the variable is not known (this method involves a large number of additional rules, so processing is slower);
- through the description of a variable as a component part of a set of rules, a request to the user is implemented in this description (it does not require additional costs for the execution of the request, since it is not a rule);
- through the initialization of a series of actions of the mechanism of logical inference, as soon as the user consults the system.

Other sources of values for unknown variables: the user should not always consult an expert, but should, as much as possible, try to discover the answers by himself with the help of other sources chosen at his own discretion, for example:

- reading the text stream of data;
- calculations;
- analysis using a procedural model;
- selective calculations of necessary statistics;
- searching for values in the database;
- a consultation with other experts;
- other.

It is advisable that the rule-oriented DSS supports access to external data files or programs, has access to data that is the result of the execution of external programs or may be under the execution of external programs.

A direct logical inference. Each rule is examined in the forward direction – that is, the premise is examined first.

There are two possibilities here:

- if the premise of the rule is correct, the rule is activated. If false, another rule is considered. If the premise of the rule is false, then it can be revised later. It is possible that working with another rule can change the variables of the previous rule so that the premise becomes correct;
- the premise of the rule may be unknown (neither correct nor incorrect), because the variables in the premise are not known yet. Again, the rule is not activated and another rule is considered. Perhaps the activation of other rules will force the premise to become correct.

There is an initialization order of logical proof (starts execution of the program, usually sets the values of the initial variables) and a completion order (after the program has reached its inference, the result must be displayed to the user through the completion order).

In order of completion, both the traditional instrumentality (provides a report of the value of the target variable to the user, gives limited control over the form of this report) and the advanced instrumentality (more flexible, it can store the found result in the database; use the results as input for other analysis; use the results as a basis for graphics or output to spreadsheets; combine the results in text form with their description; communicate the results to other parties, etc.

Inverse logical inference. Each rule is considered in reverse – the inference is considered first (this method is much more focused than direct logical inference).

Direct logical inference is a "blind" approach.

Inverse logic inference is much more complex and directed approach.

The course of the reverse logical inference:

1. At the beginning, the current variable is a variable representing the general purpose of the study and its value is unknown.

2. The logical inference mechanism searches among the inferences from the rules of the rule set and determines those rules that can possibly set the value of the current variable. These rules are called "candidate rules".

3. The logical inference mechanism selects a rule from candidate rules and examines its prerequisites.

4. If the premise is correct, the rule is activated and the value for the current target is set.

5. Other candidate rules are treated in the same way (they may also affect the value of the current target).

6. If the premise is false, the candidate rule is ignored and the following rule is considered.

7. If the premise is unknown, the logical inference mechanism tries to make it known (by determining the values of the variables in the premise).

There are two ways to do this:

- performs actions on the description of the variable;
- if the description does not exist, then the variable becomes the new current target.

8. Steps 2 to 7 are repeated for the new current target.

There are two possibilities at this point:

a) if achieving the goal does not result in determining the truth or falsity of the premise, then the other unknown variable of the premise becomes the new current goal and steps 2 through 7 are repeated. If there are no more unknown variables in the premise, then the rule is abandoned and returned to the last unresolved goal.

b) if the resolution of the past goal results in the determination of the truth or falsity of the premise:

- if the prerequisite is correct, the rule is activated and another rule – the candidate rule is selected;

- if the precondition is false, the rule is not activated and another candidate rule is selected for the current goal;

- if there are no more candidate rules, then further solution of the current problem is not possible;

- if this is a complete goal, then the logical inference mechanism operates further with the completed sequence;

– if this is not a complete goal, but a sub-goal of the research, then the logical inference mechanism concentrates on another sub-problem that has not been solved yet.

When all relevant sub-problems are resolved, the overall goal will become the current research objective again. If the variable of the overall goal of the study has an unknown value as its result, it means that the set of rules does not have enough expert evaluations to solve the problem.

Intermediate conclusions. Therefore, taking the above into account, it can be outlined the main advantages of rule-oriented DSS: the explanation of the proposed solution; the speed and timeliness of decision support; the ability to do without an expert; managing processing of uncertainty; formalization of expert assessments; the possibility of business policy evolution; the absence of contradictions and the influence of subjective factors, etc.

So, in modern economic conditions (globalization of the economy and simultaneous narrow specialization of economic sectors, the need to take into account a huge amount of information from various sources when making a decision, the need for a quick reaction, changes in the business policy of the corporation as a reaction to rapid changes in the world situation) it is necessary to use rule-oriented DSS.

It should be noted, that their use is especially effective in those sectors of the economy where management decision-making requires complex expert analysis, is associated with significant capital investments. Where there are many branches of scenarios and decision-making nodes, there are open situations of uncertainty, specific industry risk (for example, in the oil and gas industry).

2. Artificial intelligence, Data Science technologies and Fuzzy Logic as part of rules-oriented DSS

Introduction to the paragraph. Maximum supply of Ukraine with its own fuel and energy resources is a fundamental task of the Ukrainian economy. The main factor in increasing domestic oil and gas production is improving the efficiency of knowledge management using artificial intelligence technologies, data mining methods etc.

Application of knowledge-oriented intelligent decision-making support systems (IDSS) as a key tool of knowledge management policy will enable effective management of a complex of integrated processes of an oil and gas production company: exploration and calculation of reserves; development; extraction; marketing; placement of infrastructure and disposal of oil and gas.

Since the birth of computer technology, they have been trying to use it to solve increasingly complex problems. Today, the most developed solution methods are based on formalized algorithms. However, in modern practical activities, most of the actual tasks that require automation are poorly formalized (uncertainty of input information and/or consequences of actions).

The following features of non-formalizable problems are distinguished: the algorithm for solving the problem is unknown or cannot be used due to limited computer resources; the task cannot be defined in numerical form; the objectives of the problem cannot be expressed in terms of a precisely defined objective function.

The birth of the science of artificial intelligence (AI) and the impossibility of solving non-formalized problems by classical methods of management theory, by optimization and system analysis are due to several factors:

- any designer of complex information systems faces with a set of problems that cannot be solved by traditional methods (due to incomplete knowledge about the environment, inevitable errors, unpredictability of real situations).

Which requires the use of adaptive intelligent systems that are able to adapt to changes in the "rules of the game" and navigate independently in difficult conditions;

- the designer cannot take into account and combine the entire set of external conditions into a general system of equations – especially when there are many active players. The "curse of dimensionality" becomes a real limiting factor when solving many complex problems. Therefore, self-adaptation of the system in the process of dynamic modeling in "close to combat conditions" is almost the only way to solve problems in such cases.

Two main approaches are traditionally used to solve non-formalizable and difficult-to-formalize problems:

- rule-based, characteristic of expert systems. It is based on the description of the subject area in the form of a set of rules "if..., then...." and rules of inference. In this case, the sought-after knowledge is represented by a theorem, the truth of which is proven by building a chain of conclusions. With this approach, however, it is necessary to know in advance the entire set of regularities describing the subject area;

- case-based (based on examples), when it is only necessary to have a sufficient number of examples to configure the adaptive system with a given degree of reliability. Neural networks are a classic example of such approach.

In the practice of the development of informatics, there is only one category of information in which the principles of the absence of errors, modernization and development, mobility, etc. are originally laid down – it is knowledge. In general, knowledge which used in artificial intelligence systems usually understood as data, concepts, and information organized in a special way, forming a knowledge base. According to the common definition – this is information that reflects patterns that exist in the subject area and allows to derive new facts that occur in a given state of the problem environment, but are not recorded in the database, as well as to predict potentially possible states.

As stated above, one of the two approaches to solving non-formalized problems consists in the selection of knowledge and the creation of a knowledge base (KB). The knowledge stored in the KB is stored in a specific standard form, which makes it possible to easily define, modify and supplement it.

The knowledge of an expert and a **knowledge-based decision support system** (KBDSS) belongs to a specific subject area. And knowledge about solving certain specific problems is called a field of knowledge. The field of knowledge is fully included in the subject area. And the space between the field of knowledge and the subject area symbolizes that the KBDSS or expert does not have complete knowledge of all the problems of a certain subject area.

The KB should contain knowledge of: the first-class (well-known facts, phenomena that are recognized and published); the second kind (a set of empirical rules and intuitive conclusions that are guided by specialists in conditions of uncertainty and incomplete information, usually not published). The KB mainly contains knowledge of the 1st kind, but there should also be knowledge of the 2nd kind, if they are absent, then this means a bad choice of experts who do not know how to formulate their acquired heuristics or do not want to share them. In addition, knowledge is divided into: facts; rules; meta data (knowledge about knowledge). Knowledge in the KB is also divided into: intentional (abstract); – conceptual knowledge about the objects of the subject area and the connections between them; extensional (specific) – quantitative characteristics of intentional knowledge, i.e. database. The following classification of knowledge by representation is distinguished:

- declarative knowledge (facts, i.e. classes of objects and the relationships/interactions between them. Software modeling requires a complete description of all possible states of the software. Solving the problem in this case is based on searching the set of possible states of the software);
- procedural knowledge or rules (a set of certain procedures for transforming knowledge as data. There is no need to store information about all possible states of the subject area, it is enough only to have a description of the initial state and procedures that generate all the necessary states based on the initial state).

The form of knowledge representation has a significant impact on the characteristics and properties of the system. The presentation of knowledge should be uniform, understandable to both experts and system users.

There are 4 models of knowledge representation:

- a logical model (knowledge is presented in a system of predicate logic of the first order. The advantages are: the unity of the theoretical justification and the possibility of implementing a system of formally precise definitions and conclusions. However, when solving complex problems, it is very difficult to express heuristics in a system of clear logic. Therefore, the main achievements in the theory of KB associated with the use of illogical models of knowledge representation);
- a production model (based on the use of "If-Then" type rules. The advantages are: ease of creation and understanding of individual rules; ease of addition and modification; simplicity of the mechanism of logical inference. Disadvantages are: ambiguity of relationships between rules; complexity of evaluating a holistic image of knowledge; low processing

efficiency; difference from human knowledge structure; lack of flexibility of logical inference. The conflict resolution procedure and information about the sequence of use of production rules are the core of the production system management strategy. There are a number of techniques for selecting the desired rule from the conflict set: ordering of products (the sequence of use of rules is indicated); setting parameters indicating the age of the data (first of all, the rules that are the most "fresh" are activated); first of all, the use of rules with the largest list of conditions);

- a frame model (the model of human memory and consciousness. It is based on the concept of a frame – a data structure for representing some conceptual object. It has wide possibilities and flexibility.);

- a model of a semantic network (that is, a system of knowledge that makes sense in the form of a holistic image of a network, the nodes of which correspond to concepts and objects, and the arcs correspond to relations between objects. One of the limitations of the semantic network is the inability to clearly imagine a wide range of conditions that is easy to represent by production rules. To eliminate this, an independent structurally inherited network is used, which combines the advantages of semantic networks and production rules.).

Concluding the consideration of the means of presenting knowledge about the world, it is worth noting that, in general, none of them has such advantages that would allow us to completely ignore the others. **The choice of one or another means largely depends on the specific subject area of the problems to be solved, as well as other factors.**

The maximum effect in the organization of knowledge-oriented decision-making processes can be obtained with a flexible and mobile IDSS, which allows the maximum combination of procedural devices of various management methods and flexible restructuring to new types of information base when decision-making methods are changed. In this direction, there is an indisputable advantage of DSS, which are based on flexible methods of representation and processing of economic information, that is, information systems using the concepts of knowledge bases. Orientation to knowledge provides a double advantage: firstly – the flexibility, meaningfulness and expressiveness of knowledge in the representation of a complex and unstructured system; secondly – the mobility and correctness of the KB when transitioning to new decision-making methods and the need to adapt to new conditions.

Based on the specifics of oil and gas exploration and development activities and the main advantages of the rule-oriented model of the ISPPR knowledge base (explanation of the proposed solution; speed and timeliness of the decision support; dismissal of a human expert; uncertainty management; formalization of expert assessments; the possibility of business policy evolution; lack of contradictions and the influence of a subjective factor, etc.) it is possible to conclude about *the need to use a rule-oriented basis of the KB for the IDSS of an oil and gas production company.*

A knowledge-oriented intelligent decision-making support system is a DSS, which is built using artificial intelligence (AI) technology, uses knowledge-oriented technologies of expert systems (ES) and knowledge extraction tools, and is the most progressive direction of the development of DSS. The concept of IDSS includes tools for data mining. Using AI and statistical analysis, these tools find new information in existing data. In addition, the system determines how to display the acquired knowledge so that it is understandable to people. Other IDSS use embedded neural networks that learn from examples to recognize models/patterns and deviations from them.

It should be noted that the choice of the most correct direction among the trio of AI, ES and DSS is not promising, since it is difficult to find a clear line of distribution, depth of intersection and entry into each other. *It is necessary to combine all three concepts, which ultimately enriches the concept of intellectual DSS.* IDSS know how to operate with incomplete or doubtful information, qualitative logical connections, give explanations of results, solve problems of evaluating a huge number of alternatives and their classes, which is typical for an oil and gas company.

It is AI technologies that enable IDSS to solve unstructured, poorly structured or semi-formalized classes of tasks of the company's top management. Therefore, the current trend is to include AI and ES in the IDSS. In a review of the US Department of Commerce for recent years it is noted that 70% of the largest 500 American companies use AI in one way or another in their operations.

AI technology is used in the DSS to help with the following questions: which data to choose for analysis or how to analyze it; performing a sensitivity analysis (to be sure that all aspects of the problem are considered); identification of already studied aspects of the problem and correlation of current findings with past analyzes and data.

AI technology is associated with problems that require expert expertise, where an expert is not always available or his services are expensive, where decisions must be made quickly, where there are too many alternatives to consider at the same time, and where the cost of error is very high. AI also helps in situations where the stability and reliability of knowledge-based technology's judgments are the main goals, rather than creativity in the decision-making process.

AI plays two roles in DSS. Firstly, AI can serve as a type of model, that is, a heuristic modeling technique that manipulates primarily symbolic information. This type of modeling reproduces the human reasoning process, which is especially useful when solving vague problems or under conditions of incomplete information. The second way of using AI technology in the DSS is providing intelligent support to users. With the use of AI technology, DSS developers can incorporate the technology of using human expertise into modeling processes, evaluation of alternatives or final analysis to improve the quality of decisions of all DSS users. Developers must codify the knowledge

of experts, build procedures for processing this information, and establish the way in which the uncertainty of information and relationships will be handled

Today, the greatest potential and hopes are placed on *hybrid IDSS*, which are a powerful tool for solving complex problems that are beyond the power of "pure" approaches. For example, combining the paradigms of using rules and precedents allows to improve the efficiency of exception handling without complicating the set of rules. Thus, each of the components deals with what it is best focused on: rules deal with generalizations of the subject area, and precedents with individual atypical cases. This approach requires that the database of precedents should be indexed according to the applicable rules. Let's consider a hybrid combination of ES technologies and neural networks in IDSS. Collecting and storing expert knowledge is best done by ES, but they do not adapt to changes immediately.

Neural networks, on the other hand, are not very good retainers of expertise, but they can be trained to extend learning. Neural networks can look through large amounts of data and find causal relationships that help them to adapt to changes in their environment. Together, the two technologies can provide full-fledged support within the framework of the DSS.

The combined use of the expert system and the apparatus of artificial neural networks provides the necessary flexibility and self-learning based on knowledge. At the same time, the knowledge obtained from experts allows to simplify the structure of neural networks significantly, to reduce the number of neurons and network connections. The neural network approach is particularly effective in expert assessment tasks because it combines the computer's ability to process numbers and the brain's ability to generalize and recognize (for example, this approach should be used in the tasks of assessing the assets of oil and gas companies).

An important issue is the handling of uncertainty in the decision making process, therefore, the intellectual DSS should be capable of uncertainty management, namely: uncertainty regarding external objects that will affect the success of the decisions made; uncertainty regarding the reliability of information used as a basis for decisions; uncertainty about the validity of the relationships that determine the choice situation. Also, the uncertainty that arises in the process of making management decisions is divided into: insufficient complete knowledge of the subject area; insufficient information about a specific situation. Inexact methods are used by experts, and therefore are oriented towards the knowledge of IDSS, for several reasons: if accurate methods do not exist; if accurate methods exist, but cannot be applied in practice due to the lack of the necessary volume of data or the impossibility of their accumulation (due to high cost, risk or lack of time to collect the necessary information).

There are 3 main approaches to dealing with uncertainty in intelligent systems: probability theory, confidence factors, and fuzzy sets. The following arguments are put against the use of probability theory: probability theory

does not provide the answer to the question of how to combine probabilities with quantitative data; assigning the probability to certain events requires information that OPRs simply do not have; updating the probability estimates is very expensive as it requires a large amount of computation and so on. However, the result of using fuzzy sets is often far from ideal. Studies have shown that methods based on fuzzy logic are less reliable than Bayesian methods. However, since the goal of the research is knowledge-oriented DSS, it should be taken into account that it is not natural for a person to make judgments based on the Bayesian approach. The advantages of fuzzy logic for designers of knowledge-based systems lies in its closeness to natural language. This simplifies the knowledge engineering process. So, knowledge-oriented IDSS for the oil and gas industry should use fuzzy logic.

This term does not mean a disordered thought process, but means operating with imprecise data and relationships. People use fuzzy logic regularly, each time, when a solution does not have "white" and "black" solutions.

Fuzziness provides flexibility in the approaches to problem solving, forcing us to consider all possible options. An illustration of this is that humans can make better decisions than computers by using uncertainty in their inferences. Fuzzy sets should be used when building the most realistic system models.

Similar to the technology of neural networks and systems using fuzzy logic, knowledge-oriented technology also has the ability to learn, that is, to improve the characteristics of the system by improving the structure and increasing the knowledge base. It should be noted that, unlike neural networks, ES technology cannot generalize situations by parameters and criteria for choosing actions yet, but only compares a set of values with a database of precedents.

The implementation of generalizations in knowledge-oriented systems is possible when using a hybrid approach to the construction of knowledge-oriented IDSS (use of elements of fuzzy sets, neural networks, etc.).

Intermediate conclusions. It can be argued that in modern economic conditions (globalization of the economy and simultaneous narrow specialization of economic sectors, the need to take into account when making a decision a huge amount of information from various sources, the need for a quick reaction, changes in the business policy of the corporation in response to rapid changes in the world situation) *it is necessary to use AI and a hybrid approach to building knowledge-based IDSS. Moreover, their use is particularly effective in the oil and gas industry of Ukraine*, where management decision-making requires complex expert analysis, is associated with significant capital investments, there are many branches of scenarios and decision-making nodes, there are open situations of uncertainty, specific industry risk.

Conclusions. The oil and gas production industry of Ukraine is in a difficult state today, which is caused by a number of military and economic factors. All these factors in one way or another are reinforced by the lack or

absence of information regarding the main production and economic processes and its low efficiency, the lack of perfect means for comprehensive analysis and forecasting, and the insufficient functionality of existing information systems. However, it is necessary to note the lack of a strategy and complex approach to complex automation, insufficient attention to the use of network technologies, the introduction of modern innovative information technologies and algorithms, in particular (AI, Data Science, Big Data, etc.). Thus, the absence of a balanced innovative automation strategy of an oil and gas company has the greatest negative impact on the strategic level of the company's management, where the cost of a manager's error is the greatest. It is possible to conclude about the importance of creating an information system of an oil and gas company, the result of which will be increasing in the efficiency (improvement of quality and efficiency) of a management of a complex of business processes of an oil and gas production enterprise, and as a result – an increase in the market value of the company.

Oil and gas companies will be able to operate around their core business – analysis and interpretation of exploration and development data, and transfer all related activities to subcontractors, including data management and storage. Through innovations in knowledge management and the corresponding change in business models, oil and gas companies of the future will be more profitable.

The form of knowledge representation has a significant impact on the characteristics and properties of a knowledge-oriented system. The presentation of knowledge should be uniform, understandable to both experts and system users. The choice of one or another means of presenting knowledge largely depends on the specific subject area of the problems to be solved, as well as other factors. For the DSS of an oil and gas production company, a production model of knowledge representation is proposed as a base.

The maximum effect in the organization of knowledge-oriented management decision-making processes in the oil and gas industry can be obtained with a flexible and mobile DSS, which allows the maximum combination of procedural devices of various economic and mathematical models, decision-making and management support methods, and flexible restructuring to new types of information base at changed decision-making methods. DSS, which are based on flexible methods of presentation and processing of economic information, that is, information systems using the concepts of knowledge bases, have an undeniable advantage in this direction. Orientation to knowledge provides a double advantage: firstly, flexibility, meaningfulness and expressiveness of knowledge in the representation of a complex and unstructured system; secondly – the mobility and correctness of KB when transitioning to new DS methods and the need to adapt to new conditions. In this way, knowledge-oriented DSS improve consistency in the decision-making process, help to implement business policies and adopted organizational regulations, explain the proposed solutions, which is very

important if the staff is inexperienced or resists the proposed solution to the problem. The nature of human expertise includes the ability to find high-priority problems, explain results, learn from mistakes, if necessary, restructure the relevant knowledge, take into account common sense, sometimes break the rules and the property of gradual temporal degradation of the quality of the decision made. No existing technology can satisfy all these requirements, and the way out is the further improvement and development of AI family technologies as a component of DSS.

Based on the specifics of the exploration and development of oil and gas fields and the main advantages of the rule-oriented model of the IDSS knowledge base, it is possible to conclude that it is necessary to use the KB rule-oriented basis for the IDSS of an oil and gas production company. Having analyzed the advantages and disadvantages of the two main types of logical inference and based on the above study of the properties of economic and mathematical models used in the decision-making processes of an oil and gas company, a direct logical inference was chosen for implementation in the knowledge-oriented DSS of an oil and gas company. In addition, the conflict resolution procedure and information about the sequence of use of product rules is a component of the rule-oriented DSS management strategy, and its study is important in the construction of the oil and gas company's rule-oriented DSS technology.

The rule-oriented subsystem is the main one in the knowledge-oriented IDSS of an oil and gas production company, in fact, other subsystems provide it with analyses, assessments, and knowledge. Namely, the final product of the system: recommendations for making managerial decisions are carried out by a rule-oriented subsystem.

Today, hybrid IDSSs have the greatest potential, which are a powerful tool for solving complex problems of an oil and gas company. In particular, combining the paradigms of using rules and precedents allows to increase the efficiency of exception handling without complicating the set of rules; a vague logical conclusion allows to take into account uncertainty (which is inherent in problematic situations in the oil and gas industry) when making decisions; the combined use of the expert system and the apparatus of artificial neural networks provides the necessary flexibility and self-learning based on knowledge, at the same time, the knowledge obtained from experts allows to significantly simplify the structure of neural networks, reduce the number of neurons and network connections; using fuzzy logic to determine which input parameters are most correlated with target variables; the use of genetic algorithm technology to select inputs for the neural network in the form of natural selection and training of the neural network by selecting adequate parameters; the combined use of the concepts of neural networks and fuzzy logic is a promising direction (the use of fuzzy neural networks, in which conclusions are made on the basis of a fuzzy logic apparatus, but the corresponding membership functions are adjusted using neural network

learning algorithms, as this makes it possible to acquire new knowledge and achieve logical transparency).

An important issue is the consideration of uncertainty in decision-making support processes, therefore, an intelligent DSS should be able to handle uncertainty. If we want to assess the risk associated with a typical phenomenon, then we use a probabilistic approach, and in the case of assessing a specific unique object (which is typical for the oil and gas industry), we use a fuzzy approach. It is worth using the considered technology of fuzzy logical conclusion in the following cases: if expert knowledge can be formulated mainly in linguistic form; for complex processes in the absence of a simple mathematical model. Based on the conducted research, it was concluded that the following combination of components of the algorithm of fuzzy logical inference is a universal approximator and is recommended for use in the subject area that is under consideration: Gaussian membership functions, composition using the product, implication according to the Larsen algorithm, and the centroid method of defuzzification.

Liberalization of markets, globalization, increased competition, decreasing consumer loyalty, constant variation in oil and gas prices, the development of the Internet and mobile technologies, the growing costs of drilling and completion are forcing and at the same time enabling energy companies in all energy sectors around the world to restructure and radically change the way we do business, focusing on information management and cost control. To be effective and successful in such a demanding business environment, oil and gas companies must have an open information technology environment that enables seamless and efficient knowledge sharing across a company and value chain. New, knowledge-oriented information technology architectures are necessary to maintain and increase profitability, the level of which will no longer critically depend on the level of oil or gas prices.

The ability of a management of a domestic oil and gas company to collect, distribute and use the distributed knowledge of the company makes it possible to develop and implement processes and technologies that will improve the productivity of an oil and gas company and reduce its costs. It is precisely because of the above-mentioned factors an important factor in the increase of hydrocarbon production in Ukraine is the increase in the efficiency of knowledge management through the use of knowledge-oriented technology with elements of artificial intelligence. The application of knowledge-oriented decision support systems as a key tool of the knowledge management policy will make it possible to effectively manage a complex of integrated processes of an oil and gas production company.

Another critical area for today's oil and gas production company is the use of knowledge-based IDSS in the training of an oil and gas field exploration and development specialists. It is necessary to begin now to find and collect the intellectual capital that will leave the industry, and to build solution

simulators based on IDSS knowledge, able to condense this knowledge and transfer it more effectively to the next generation of workers. Those oil and gas companies that take care of this in advance will be able to overcome crisis situations more effectively in the future and increase oil and gas production in Ukraine.

References:

1. Krasnyuk M., Hrashchenko I., Goncharenko S., Krasniuk S. (2022) Hybrid application of decision trees, fuzzy logic and production rules for supporting investment decision making (on the example of an oil and gas producing company). Access to science, business, innovation in digital economy. *ACCESS Press*, 3 (3): 278–291. DOI: <https://doi.org/10.46656/access.2022.3.3> (7)
2. Hrashchenko I., Krasnyuk M., Krasniuk S. (2020) Iterative methodology of bankruptcy forecast of logistic companies in emerging markets, taking into account global/regional crisis. *Problems of the system approach in the economy*, 75: 138–147.
3. Krasnyuk M., Kulynych Yu., Tkalenko A., Krasniuk S. (2021) Methodology of Effective Application of Economic-Mathematical Modeling as the Key Component of the Multi-Crisis Adaptive Management. *Modern Economics*, 29: 100–106.

Рябець Н.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Тимків І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-12>

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УСПІШНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕСУ В УМОВАХ НОВОЇ ЦИФРОВОЇ РЕАЛЬНОСТІ

Анотація

Цифровізація є одним із домінуючих соціально-економічних трендів сучасного етапу розвитку. Як і будь-яке інше комплексне явище вона має багато вимірів свого прояву, один із числа яких пов'язаний із фазовим переходом до становлення нової моделі організації економічних систем, яку умовно можна назвати як «цифрова економіка». Другий передбачає зміщення та перенесення основного акценту діяльності господарських систем із матеріального світу у цифровий. В сучасну епоху стрімкого розвитку та поширення інформаційно-комунікаційних технологій й інновацій важливого значення набувають процеси цифровізації вже існуючих бізнесових процесів, які і є своєрідними відповідними «точками зростання» бізнесу. Ще донедавна успішні компанії, що на практиці виявились неспроможними адаптуватись до умов та викликів новітнього середовища, втрачають свої ринкові позиції або ж миттєво набувають статусу аутсайдерів галузі. Цифрові перетворення вже сьогодні являють собою не лише перспективу на майбутнє, а виступають в якості життєвої необхідності, що сприяє подоланню загрози та формуванню нових перспектив за умови реалізації комплексного підходу та швидкого реагування. З огляду на це формування стратегічної і тактичної візії для здійснення цифрових трансформацій, необхідність впровадження яких спричинена новітніми умовами ведення бізнесу, ідентифікація проблемних аспектів та визначення конкретних дієвих кроків для практичного впровадження успішних цифрових перетворень є надзвичайно актуальними та потребують обґрунтованого підходу.

Вступ. В умовах стрімкого становлення глобального інформаційного суспільства вже сьогодні в різних секторах глобалізованої економічної системи генеруються та накопичуються величезні масиви різного роду

даних. Як у промисловості так і в сфері бізнесу невпинно посилюється інформаційний потік, якісний зміст якого є необхідним для забезпечення управління бізнесовою структурою на належному рівні. Якщо ще донедавна в якості пріоритетного фактору у забезпеченні конкурентоспроможності та створення цінності для підприємницьких структур виступали оптимізація рівня витрат та управління якістю продукції або ж сервісів, що пропонує компанія, то вже сьогодні і у подальшому, паралельно із безпосередньо фізичним продуктом, все більшої стратегічної цінності набувають дані, джерелом генерування та надходження яких виступає цифровий формат маркетингу та, так звана, розумна аналітика. Саме адаптація та цифрова трансформація бізнесу шляхом імплементації цифрових технологій є одним із найбільш важливих складових компонент інструменту вирішення проблем глобального ринку. Інформаційні технології виступають саме тим механізмом, практична імплементація яких, надає можливість будь-якій компанії набувати стратегічної гнучкості, а також відносно швидко трансформувати модель ведення бізнесу, забезпечувати інноваційний розвиток та розширювати на високому конкурентному рівні масштаби інтернаціоналізації своєї діяльності в межах глобального ринкового простору.

Процес практичної імплементації концепції цифрової економіки, що у наш час вже перетворилась на свого роду домінуючу ідеологію XXI століття у найбільш розвинутих економіках світу та в останні роки й у нашій державі, є досить складним, тривалим у часі та суперечливим за впливом, що пояснюється тим фактом, що переважна більшість представників сучасного топ-менеджменту все ще не володіють достатнім рівнем цифрової грамотності, так званими digital skills [1] – вміння раціонально та безпечно користуватись цифровими гаджетами та операційними системами, володіння можливістю вільної орієнтації в Інтернеті, різного роду соціальних мереж та професійному цифровому просторі, та ототожнюють цифрову трансформацію із незрозумілим та надто складним процесним явищем, не вбачаючи в ньому необхідності, місця, ролі та перспектив з позиції власного бізнесу. В той же час ті управлінці, хто вже усвідомив нагальну необхідність впровадження нової концепції управління, відчувають брак, обізнаності із сучасним інструментарієм та широкими опціями від цифрового перетворення у практичній діяльності, зокрема так і острахи властиві не лише потужним корпораціям, але й представникам малого та середнього бізнесу.

Цифрові технології стрімко інтегруються у повсякденне життя кожного індивідуума, докорінно змінюючи життєдіяльність кожного. З огляду на суттєве скорочення життєвого циклу інновацій, те, що ще сьогодні сприймається як щось новітнє та інноваційне вже за декілька років буде сприйматись як цілком звичне явище, що існує вже досить давно. Цифрові інструменти вбудовуються у бізнесову діяльність, трансформуючи тим самим організаційний, управлінський та маркетинговий простір

організацій, підтримують та забезпечують інноваційний та конкурентний вектор їхнього розвитку. Оскільки практична імплементація цифрових технологій в бізнесовій діяльності підприємницьких структур не лише формує та розширює опції, але й генерує вагомі для них, в першу чергу це стосується діяльності малих та середніх організацій, ризики та виклики. Набуття нових можливостей щодо реалізації кардинально іншого альтернативного варіанту розвитку або ж зіткнення із значними викликами та ризиками, визначається саме тим як менеджмент компаній сприймає та підходить до цифрового перетворення як такого: хаотично або ж стратегічно зважено. У зазначеному контексті важливим є формування цілісної концепції цифрової трансформації організації (дорожньої карти), що передбачає: розуміння принципів та векторів розвитку цифрової економіки та її інфраструктури, а також становлення цифрового ринку, володіння знаннями щодо передумов та інструментарію якісної трансформації змісту діяльності компанії у цифровому просторі (цифровізація (діджиталізація) або ж цифрова трансформація бізнесу) у відповідності до загальносвітових вимог та новітніх запитів індустрії, в якій функціонує компанія. При цьому змінюються акценти ведення бізнесової діяльності, оскільки вона переноситься у так званий «віртуальний» простір, та саме зараз не є критично важливим те які інші ресурси перебувають у володінні компанії, а от від того, якої якості інформацію і наскільки вчасно вона її отримує у поєднанні із одночасною спроможністю опрацювати та прийняти виважене правильне рішення, значним чином залежить загальний кінцевий результат та ефективність. Окрім того змін зазнають поведінкові паттерни ведення бізнесу та споживання, оскільки пріоритетності набуває задоволеність споживачів не лише якістю продукту або ж сервісу, але й загальним рівнем якості та арсеналом доступних послуг, спроможністю компанії пропонувати нову, що якісно диференціюється від класичної, ціннісну пропозицію, здатність підтримувати безперервні та якісні підтримувати комунікації із власним споживачем (клієнтом). Таким чином, відбувається цифрова трансформація соціально-економічних відносин, що не залишає осторонь усі, без виключення, сфери життєдіяльності за рахунок масового поширення та імплементації новітніх цифрових технологій, розширення їхньої доступності, вдосконалення навичок користування ними (набуття цифрових навичок) серед суб'єктів даного виду відносин, появи нових сервісів цифрових платформ цифрової взаємодії тощо. Отже, глобальні трансформації, демонструючи різновекторну інтенсифікацію, трансформують старі та породжують нові імперативи розвитку та функціонування світової бізнесової спільноти, одним із яких на сьогодні виступає саме цифрова трансформація, що, в свою чергу, виступає закономірною реакцією, в першу чергу, проактивних суб'єктів господарювання на динамічне та розвиток становлення цифрової глобальної економічної системи.

1. Цифрова економіка:

квестистенція та концептуальні засади становлення

Щодо цифрової економічної системи, то її концептуальний базис було сформовано ще у 60-х рр. минулого століття: запропонована у 1986 році Деніелем Беллем теорія про так звану «інформаційну економіку» (відома також як «інформаційне суспільство»), що згодом було трансформовано у поняття «мережеве суспільство» або ж «мережева економіка» за авторства іспанського соціолога та економіста Мануеля Кастелльса, саме він у 2000 році окреслив основні принципи функціонування цифрової економіки як такої, серед числа яких варто зазначити наступні:

Сама ж сутність дефініції «цифрова економіка» була вперше сформована та вжита у науковому контексті Доном Тапскоттом у 1995 р. [3], під якою автор пропонував розуміти певний вид економічної діяльності, яка, на противагу традиційному формату економічної системи, вирізняється наявністю мережевої свідомості («networked intelligence») й залежністю від віртуальних технологічних рішень. Саме Дон Тапскот був одним із перших, хто у доступній формі робив спроби щодо тлумачення підприємцям, яким чином пов'язані між собою кардинальні зміни у світі технологій із трансформаціями у бізнесовій сфері. На базі вивчення значної кількості практичних прикладів він демонстрував, яким саме чином така пара, як «технології і бізнес» поступово трансформуватиметься у цифровий бізнес. Серед іншого Д. Тапскот ідентифікував п'ять базових компонент, які формують основу функціонування та розвитку цифрового суспільства [4]:

1. «Ефективна особистість» – індивідуум, який володіє сучасним комп'ютером, що є підключеним до глобальної мережі Інтернет.

2. «Високопродуктивний колектив» – робоча та продуктивна група співробітників, яка у своїй діяльності з метою забезпечення належного рівня виконання своїх завдань використовує цифрові технології.

3. «Інтегроване підприємство» – бізнес-структура, в якій усі бізнес-процеси підпорядковані цифровому інформаційному середовищу.

4. «Розширене підприємство» – компанія із розгалуженою філіальною сіткою, що інтегровані між собою за допомогою розподіленої комп'ютерної мережею.

5. «Ділова активність в міжмережевому середовищі» – цифрове співтовариство, що набуває глобального формату.

Наразі існує багато визначень терміну «цифрова економіка», кожен з яких робить акцент на певній складовій даної економічної системи, проте всі вони погоджуються з тим, що її матеріальний базис становлять інформаційні технології та їх інтеграція у сфері життєдіяльності сучасного суспільства. Так, відповідно до класичного розуміння терміну, «цифрова економіка» – являє собою економіку, яка базується на цифрових технологіях. Її також ще називають Інтернет-економікою,

новою економікою, або ж веб-економікою. Переважна більшість науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних під словосполученням «цифрова економіка» розуміють виробництво, продаж та постачання продуктів та різного роду сервісів через використання інформаційно-комунікаційних мереж та цифрових технологій, під якими розуміють такі технології, матеріальний базис яких становить обробка інформації. Дослідник Дж. Гармон (J. Harmon), натомість, включає у визначення більш чіткої критерій, розуміючи під цифровими технологіями ті, що використовують інформацію, подану у форматі числового коду (numeric code) [5]. Даний тип технологій виконує надзвичайно важливу функцію, адже саме вони забезпечують формування віртуальної (інформаційної) копії фізичного (матеріального) об'єкту, що дає можливість здійснювати управління перебігом матеріальних процесів через віртуальний простір, зокрема, через електронні гаджети та мережу Інтернет. Тобто матеріальний базис цифрової економіки формують саме інформаційно-комунікаційні та цифрові технології, стрімкий розвиток і поширення яких вже зараз чинить суттєвий трансформуючий вплив на функціонування традиційної (фізично-аналогової) економіки, тим самим змінюючи її від такої економічної системи, що споживає ресурси, до економіки, що їх генерує.

У 2001 р. Томас Месенбург сформував комплексну систему, що складають основні складові елементи цифрової економіки, які набули широкого використання у сучасній науковій практиці, і на які орієнтуються у своїй діяльності більшість організацій та науковців:

1) підтримуюча інфраструктура (програмне забезпечення, система телекомунікацій, апаратне забезпечення мережі);

2) електронний бізнес (будь-які процеси, реалізацію яких компанія здійснює через систему комп'ютерних мереж);

3) електронна комерція (продаж сервісів та товарів он-лайн середовищі).

Проте варто зазначити той факт, що в міру поширення нових технологій, зокрема таких як великі дані (Big Data), система хмарних обчислень (Cloud Computing), блокчейни (Blockchain), когнітивні обчислення (Cognitive Computing), роботи, Інтернет речей (Internet of Things – IoT), фінансові мережеві технології (Fintech), а також товари, що представлені у віртуальному форматі (ігри, література, музика, фільми, тощо), зміст поняття цифрової економіки було істотно розширене та набуло більш широкого сенсу, також зрозумілою стала центральна компонента системи цифрової економіки – глобальна мережа Інтернет. Тому, на думку сучасних теоретиків та практиків, виокремлювати лише три, наведені вище, складові елементи цифрової економіки, а саме: інфраструктура електронного бізнесу, електронний бізнес, а також електронна комерція – не є стовідсотково правильним. Відповідно до результатів аналізу, що було реалізовано експертами Бостонської консалтингової групи «саме цифровізація, що є невід'ємною складовою

цифрової економіки, реалізація якої є можливою завдяки новітнім технологіям, та водночас виступає ключовим драйвером росту ВВП». Так, відповідно до деяких наявних аналітичних оцінок питома частка глобальної цифрової економічної системи, з урахуванням часток цифрових навичок й цифрового капіталу, вже сьогодні складає 22,5% глобальної економіки.

Слід відзначити, що особливістю цифрових трансформацій, що є одним із складових елементів процесу становлення цифрової економіки, а також виступають інструментом її посилення та експансії, є генерування ними комбінаторного ефекту або ж ефекту взаємоприскореної динаміки розвитку, що є наявним завдяки можливості одномоментного застосування значної кількості новітніх технологій. Різноманітні комбінації даних технологій (штучного інтелекту, блокчейну, роботизації і автоматизації, інтернету речей, віртуальної та доповненої реальності, машинного навчання тощо) сприяють отримувannya інших, більш ефективних рішень, які, відповідно до вектору їхньої дії, можливо згрупувати у три напрямки: трансформація бізнес-моделей, паттернів та форматів операційної діяльності, а також інновацій клієнтського досвіду.

Цифрові технології, що були представлені загалом протягом останнього десятиліття, допомагають віднайти додаткові джерела підвищення рівня ефективності та розширити можливості щодо потужного конкурентного розвитку компаній, в той же час саме вони породжують нагальну необхідність зміни існуючих моделей управління, а також переформатування системи комунікацій, технологій та організаційного дизайну, спираючись на комплекс якісно нових цінностей, пріоритетів і векторів, основу яких становлять коллаборація, клієнтоорієнтованість, інноваційність та синергія.

Тлумачення дефініцій «цифровізація» та «цифрова трансформація» характеризується розгалуженою диверсифікацією, вони відрізняються один від одного залежно від інтерпретації їх окремими групами стейкхолдерів: наукове середовище (еволюційний розвиток економічних, соціально-виробничих, технологічних взаємовідносин у соціумі, що породжений стрімким розвитком ІКТ), державні інституції (насичення матеріального простору цифровими засобами, пристроями та забезпечення належного електронно-комунікаційного зв'язку між цими ланками), представники бізнесу (механізм трансформації провадження бізнесової діяльності, що має на меті підвищення рівня її ефективності), суспільство (новий формат розвитку процесів, що забезпечують життєдіяльність, базисом якого виступають цифрові технології).

Таким чином, варто наголосити на тому факті, що цифровізація, зокрема в контексті бізнесу, – не є технологією або ж готовим продуктом. Вона скоріше окреслює паттерн практичної імплементації цифрових ресурсів задля реалізації трансформаційної моделі та

параметрів функціонування організації, тобто фокусується на переналаштуванні технологій та бізнес-процесів, здійснення якого має на меті забезпечення якісної оптимізації робочого середовища працівників, системи взаємодії із контрагентами та замовниками та іншими суб'єктами життєдіяльності сучасної підприємницької структури. Так, експерти дослідницької та консалтингової агенції Gartner (штаб-квартира локалізована у Коннектикуті, США), пріоритетною сферою спеціалізації якої є дослідження ринків інформаційних технологій, ідентифікують діджиталізацію наступним чином: «застосування цифрових технологій задля забезпечення трансформаційних змін бізнес-моделі та створення нових можливостей для генерування доходів й створення вартості, процес переходу до цифрового формату бізнесу» [6], що певним чином відрізняється від трактування цифровізації, поширеного в академічних й наукових колах. Адже практики фокусують свою увагу та зусилля саме на забезпеченні зміни (трансформації) бізнес-моделей, а не на взаємодіях чи трансформаціях, що мають місце у соціальній сфері. В сучасних умовах розвитку діджиталізація бізнесу не є одномонентним актом, а становить безальтернативне завдання, реалізація якого є можливою через поступове оцифрування бізнес-процесів, перехід на електронний формат документообігу, вбудовування цифрових систем управління клієнтськими базами, застосування глибокої аналітики, машинного навчання, технологій на базі штучного інтелекту, Інтернету речей та багато іншого.

2. Цифровий поступ суб'єктів глобального бізнесу: передумови, фактори, вектори та виміри

Поряд із новітніми технологіями потужним драйвером сучасних глибинних цифрових перетворень виступає новий клас споживачів та зміни його запитів, переваг та паттернів споживання товарів і сервісів, а також прагнення та усвідомлене бажання представників бізнесу здійснити автоматизацію більшості власних бізнес-процесів. В наш час практично кожна людина, в тому чи іншому ступені, користується щоденно гаджетами та сучасними цифровими платформами, починаючи від популярних у глобальному масштабі соціальних мереж, телебачення та розважальних сервісів, й закінчуючи державними послугами он-лайн формату. Тому дещо дивним було б припущення, що в умовах якісно нової цифрової епохи бізнес зможе продовжувати працювати за старою моделлю, реалізовувати й надалі традиційні виробничі процеси, демонструючи при цьому колишній ступень ефективності та ігнорувати можливості та виклики, що породжує цифрова трансформація.

Характерною особливістю цифровізації бізнесу є її потужна здатність змінювати внутрішню структурну будову галузей економіки, а також

силу та вектор дії п'яти сил галузевого ринку, що було досліджено та запропоновано М. Портером, що можна пояснити наступним чином:

- зростає вартість конкурентної боротьби серед вже наявних на ринку конкурентів, оскільки розширюється ємність ринку, що спричинено зростанням числа нових акторів, які володіють здатністю більш легкого подолання ринкових бар'єрів та адаптацією до мінливих умов бізнес-середовища;

- значно послаблюються або нівелюються в цілому перешкоди для входження у галузь;

- суттєво зростає ризик заміщення продукції, що є можливим завдяки швидкій появі на ринку нових товарів та сервісів-субститутів;

- посилюється торговельна сила постачальників, передумовою чого становить наявність вагомих переваг, які надає практичне використання системи он-лайн-закупівель та інформаційних систем менеджменту;

- суттєвих змін зазнає купівельна сила покупців, що можна пояснити наявністю необмеженого, у глобальних масштабах, доступу до цін та інформації про товари, розширення їхніх вимог та зростання очікувань.

Наразі вже сьогодні, як свідчать наявні результати досліджень, більше як 60% великих світових корпорацій сфокусували свою увагу та ресурси на розробці своєї власної стратегії цифрової трансформації, а деякі з них вже перебувають на фазі її активної практичної реалізації. У цифрову еру лідерство на ринку гарантує не багаторічна історія успіху, не сукупна вартість нерухомості та активів, розмір пулу патентів або ж доступ до капіталу, а саме здатність динамічно трансформувати та адаптувати свій бізнес відповідно до нових цифрових умов та запитів глобального ринку. Цифрове перетворення бізнесових процесів є актуальним не лише включно на рівні окремих компаній: цілі індустрії обирають для себе даний вектор розвитку як єдину реальну можливість відповідати стрімко динамічним умовам бізнесового середовища. Значна частка компаній із традиційних галузей вже сьогодні відчули на собі безпосередній вплив цифровізації, що має прояв у скороченні обсягів продажів та падіння рівня прибутковості. Одними із перших (після музичної індустрії) відчули на собі вплив друковані ЗМІ, що були змушені повністю проводити переформатування бізнес-моделей та адаптуватись до нових каналів споживання інформаційного ресурсу, серед числа яких соціальні мережі. Звісно наразі ще не всі галузі зазнали таких кардинальних змін, але практично у всіх індустріях глобальної економічної системи спостерігається посилення конкурентного тиску, що спричинене появою на ринку нових цифрових акторів (таких як Uber або ж Airbnb) або значно суттєвіше «цифровізованих» старих учасників ринку, менеджмент яких проявив проактивну позицію в даному аспекті. Беззаперечним є той факт, що перебуваючи під впливом пандемії COVID-19 структура галузей щодо рівня їх цифрового поступу зазнала суттєвих змін, прискорився перебіг трансформацій у тих індустріях, що були на зовнішніх колах

цифрової воронки: за наявними експертними оцінками, станом на квітень 2020 року дві третини респондентів відзначили прискорення цифрової трансформації діяльності їхнього бізнесу, а вже станом на кінець січня 2021 року цей відсоток зріс до понад 83%. Так, як свідчать дані дослідження «Digital Vortex 21» практично всі галузі світової індустрії наблизились до цифрового виміру у період між 2019 і 2021 роками, проте деякі з них продемонстрували більш суттєві кроки, ніж інші. Порівняльний аналіз динаміки цифрової трансформації індустрій глобальної економічної системи, що було складно відповідно до наявних даних дослідження «Digital Vortex 21», представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Компаративний аналіз цифрового поступу індустрій

Індустрія	Позиція 2017	Позиція 2019	Позиція 2021
ЗМІ та розваги	1	1	1
Роздрібна торгівля	3	4	2
Галузь телекомунікацій	5	3	3
Технологічні товари та сервіси	2	2	4
Фінансові сервіси	4	5	5
Освіти	7	8	6
Професійні послуги	8	9	7
Охорона здоров'я	13	11	8
Споживчі товари	6	10	9
Готельний бізнес та туризм	9	6	10
Транспорт та логістика	11	7	11
Нерухомість та будівництво	12	14	12
Виробництво	10	12	13
Енергетика	14	13	14

Варто зазначити, що цифровізація бізнесу актуалізується саме на тому етапі впровадження організаційних змін, коли практичне використання технологій формує інноваційні методи функціонування замість звичного розширення або ж підтримки вже існуючих традиційних методів.

Вже сьогодні у глобальному бізнесовому просторі неможливо зустріти власника бізнесу або представника вищої ланки менеджменту, який хоча б не чув про цифрове перетворення бізнесу. В умовах зростаючої невизначеності команди вищого керівництва чітко усвідомлюють необхідність фокусування на цифровій трансформації. Якщо ще до кризи, спричиненої пандемією, 68% вважали цифрові технології головним пріоритетом, то вже станом на січень 2021 року понад 90% (для порівняння у квітні 2020 року даний показник становив 74%, станом на червень 2020 року – 80% відповідно) представників топ-менеджменту розглядають цифрову трансформацію в якості основного пріоритету стратегічних перетворень для своїх організацій. В той же час на практиці доволі частими є випадки, коли задекларовані трансформаційні зміни не підкріплюються

позитивним та підтримуючим ставленням до інновацій та розвитку потенціалу кадрового складу, а більшість перетворень пов'язані насамперед із зростанням операційної ефективності й значно менше зорієнтовані на досягнення збалансованої взаємодії із клієнтами.

В контексті діяльності бізнесових структур, деякі дослідники в рамках цифрової трансформації умовно виокремлюють три вектори: взаємодія із клієнтами, оптимізація операційної діяльності та перетворення бізнесової моделі.

Перший вектор фокусується на забезпеченні розуміння запитів та досвіду клієнтів, створення належного рівня крос-канальної узгодженості, в тому числі і формат самообслуговування. Пріоритетне завдання зазначеного аспекту цифрової трансформації полягає у переході на цифрові технології, орієнтацію на запити та потреби клієнтів, в аналізі того, чим конкретно займається споживач на кожному із етапів його взаємодії із бізнесом. Також важливим є знання абсолютно всіх без включення каналів, через які користувач отримує свій власний позитивний досвід: починаючи із мобільних гаджетів та, закінчуючи пристроями, які людина може носити на тілі. В наш час число точок можливої взаємодії зростає зі швидкістю світла. Так, наразі вже сьогодні соціальні мережі змінили формат відносин між бізнесом і клієнтом. Вони являть собою не лише новий канал комунікації, який дозволяє будувати персоніфіковане спілкування із потенційним клієнтом, але й базу даних щодо його звичок, поведінку та інтереси. Збір та робота із даними або ж *datification* – це і становить основу цифрової трансформації. Високоєфективні інноваційні системи розуміння потреб та запитів клієнта (в тому числі польові дослідження, бізнес-модель «відкриті інновації» (припускає, що компанія при розробці нових технологій та продуктів не тільки розраховує на власні внутрішньо корпоративні НДДКР, а й активно залучає інновації та компетенції ззовні), сприяють вбудовуванню подібного роду технологій у новітні застосунки. Поява прогресивних механізмів, спрямованих на побудову взаємодії із клієнтами, зокрема таких як чат-боти, термінали самообслуговування або он-лайн-кабінети, не лише гарантують скорочення витрат компаній, які необхідні на утримання таких організаційних структур як колл-центри, а й змінюють безпосередньо поведінку споживачів. Це, у свою чергу, підвищує рівень очікування клієнтів – користувачі все частіше чекають на те, що їхні запити будуть опрацьовані швидко й персоніфіковано у режимі 24/7 (про що свідчать дані дослідження експертів World Economic Forum). Зібрані під час процесної взаємодії дані за допомогою використання певних інструментів аналітики дозволяють моделювати поведінку клієнтів і таким чином підвищувати рівень якості обслуговування.

Наступним серед трьох зазначених, достатньо широким аспектом впровадження цифрової трансформації являється оптимізація операційних

процесів, включаючи як внутрішні процеси організації та підтримку співробітників, так і управління рівнем продуктивності компанії. Даний вектор є однаково ефективним та важливим як для товарних індустрій, так і для сервісних компаній. Цифрова трансформація в рамках виробничих компаній, за класифікацією, що було запропоновано експертами McKinsey, ідентифікує вісім важелів створення доданої вартості (оптимізація режимів функціонування та використання устаткування, оптимізація завантаженості обладнання, підвищення рівня продуктивності та умов безпеки праці, оптимізація системи логістики, підвищення рівня якості продукції, вдосконалення системи прогнозування ринкового попиту, скорочення строків представлення продукції ринку, якісне вдосконалення системи пост продажного обслуговування). Зазначені процеси базуються на таких наступних технологіях, як індустріальний Інтернет речей, дрони (можуть працювати точніше й одночасно ефективніше у небезпечних і важкодоступних місцях), 3D-друк (скорочує час моделювання і, відповідно, виведення на ринок нового продукту), штучний інтелект, предикативна аналітика й обслуговування, доповнена та віртуальна реальність (дозволяють спростити і здешевити процес навчання нового персоналу або ж перекваліфікації співробітників компанії), а також хмарні обчислення.

Третій серед числа згаданих векторів цифрової трансформації бізнесу – цифрове переформатування бізнес-моделі, яке на практиці може бути реалізовано наступним чином: зміни можуть бути впровадженні в сфері дистрибуції, або ж у створенні супутніх цифрових продуктів/сервісів або ж повне переформатування моделі ведення бізнесу. Цілий ряд індустрій вже перейшла на цифровий формат продажів, являючи собою омніканальні структури (об'єднують всі канали комунікації з клієнтом в один, і більше того, мають можливість забезпечити безперервну взаємодію зі споживачем та «безшовний» перехід з одного каналу на інший.) Компанії-виробники спортивного одягу та спорядження запустили виробництво фітнес-браслеті та взуття, що обладнано датчиками. А музична індустрія наразі практично повністю перейшла із продажу дисків на модель он-лайн-передплати.

Ми дотримуємося тієї точки зору, що кожен із даних векторів цифрової трансформації бізнес-структур є достатньо широким та можливим є їхній розгляд сепаративно один від одного, проте усі разом вони становлять собою цілісну систему змін, що формує передумови та особливості реалізації цифрових трансформацій бізнес-спільноти.

В епоху Індустрії 4.0 [7] саме технології є тією складовою наявністю якої, відкриває перед будь-якою підприємницькою структурою можливість трансформувати власну бізнес-модель таким чином і в такому ступені аби диференціюватися від інших учасників глобального ринку.

Під «бізнес-моделлю» у загальному випадку пропонуємо розуміти як якісно налагоджену комплексну структуру бізнес-процесів, які зазнають

трансформацій за допомогою практичного використання відповідних цифрових технологій, що в свою чергу, сприяє виникненню продуктів та сервісів, що сприймаються ринком (споживачами) як цінність, що конвертована у фінансовий потік, що генерує прибуток для підприємства. В той же час не варто ототожнювати бізнес-модель із стратегією компанії, хоча між цими поняттями існує тісний взаємозв'язок, який можливо продемонструвати за допомогою наступної «рівності цінності»: *цінність дорівнює добутку бізнес-моделі та стратегії*. Дана рівність припускає те, що компанія повинна ідентифікувати найкращі бізнес-моделі для забезпечення реалізації стратегії і, ґрунтуючись на них, сформувати та реалізувати на практиці свою стратегію, що спрямовано на створення цінності для клієнтів та інших стейкхолдерів.

Цифровий формат моделі бізнесу дозволяє підприємствам більш чутливо та оперативно реагувати на запити своїх потенційних покупців та клієнтів, а також сприяє більш швидкій адаптації та оптимізації бізнес-процесів компанії до динамічних умов ринку. Бізнес-модель є цифровою, у тому випадку, коли зміни у цифрових технологіях спричинюють фундаментальні зміни у способі провадження бізнесу та генерування доходів.

Дослідження, проведені за участю топ-менеджменту найбільших американських корпорацій експертами впливового журналу «Economist Intelligence Unit» (Business. Embracing the Challenge of Change: white paper) продемонструвало, що саме інноваційні бізнес-моделі є найважливішою та невід'ємною компонентною успіху будь-якої корпоративної структури. Більше того, за даними наданими американською асоціацією менеджменту, більше як 10% скупного обсягу інвестицій у сфері інновацій, глобальні корпорації США скеровують на розробку саме інноваційних бізнесових моделей. Також помітним є те, що вищі показники витрат на цифровому рівні перебувають у прямому зв'язку із вищим ступенем продуктивності, таким чином, менш зрілі в цифровому плані організації зможуть наздогнати більш зрілих у цифровому плані конкурентів, змінивши свої пріоритети на цифрові та збільшивши витрати, необхідні для реалізації ними цифрових ініціатив. А дослідження Інтернет-порталу Innosight.com свідчать, що за останні десять років 14 з 19 нових учасників списку «Fortune 500» своїм разючим успіхом зобов'язані саме своєчасному та успішному впровадженню інноваційних бізнес-моделей, завдяки яким компанії змогли не лише внести істотні зміни у галузі, що на той час вже існували, але й створити нові галузі глобальної економічної системи. Зокрема, серед відомих можливим є наведення наступних прикладів нових ринків, формування яких стало можливим завдяки впровадженню цифрових інноваційних бізнес-моделей: банківське обслуговування через Інтернет; low-cost авіаперевезення; споживчі товари під власною маркою, що належить

торговельній мережі; системи електронного трейдингу; торгівля лікарськими засобами загального призначення, продуктами харчування через мережу Інтернет, за каталогом; он-лайн навчання [8].

Таким чином, лідери глобального ринку на своєму практичному прикладі продемонстрували, що інновації виступають потужним інструментом набуття необхідних, актуальних викликів сьогодення, ключових компетенцій у рамках ефективних (створених/перереформатованих) бізнес-моделей, які дають змогу бізнес-структурам генерувати прибуток та посідати вигідні, в контексті прибутковості, позиції у будові ланцюгів доданої вартості. Проте, узагальнюючи їх досвід, можна на додачу дійти ще одного вагомого висновку: новітні технології повинні бути головним драйвером, своєрідним тригером інноваційного й цифрового розвитку, проте їх варто розглядати не в якості базису інноваційної та цифрової стратегії компанії, а виключно як засіб завоювання компанією нової прихильності серед клієнтів та успішного цифрового перереформування та реалізації нею нової цифрової бізнес-моделі. Як стверджує класик концепції відкритих інновацій Г. Чесбро, сама по собі технологія не володіє ніякою внутрішньою цінністю – її цінність визначається тією бізнес-моделлю, за допомогою якої дана технологія виходить на ринок [9]. Чим ефективнішою є бізнес-модель, тим вищим є рівень дохідності бізнесу компанії, а на ступень ефективності бізнесової моделі суттєвий вплив чинять інноваційні продукти, тобто дані процеси в ринковому просторі перебувають у взаємозалежності. Таким чином, в контексті цифровізації діяльності організації, на особливу увагу заслуговують наступні аспекти:

- бізнес-моделі мають трансформуватись у відповідності до поточних умов ринку таким чином аби забезпечити успіх даних змін, зрештою, не лише виживання, але й ефективність діяльності організації;

- навіть несуттєві зміни можуть виявитись корисними як для компанії, так і для її клієнтів. Аби провадити цифрові зміни бізнесових моделей зовсім не обов'язковим є розробки абсолютно нових концепцій. Відповідно до даних Університету Санкт-Галлена, 90% всіх впроваджених нововведень у бізнес-моделі являються лише новими комбінаціями та поєднаннями елементів традиційних або інших вже існуючих бізнес-моделей;

- інноваційна бізнес-модель не має бути пов'язані виключно із появою нової технології або нового продукту, а цільове її завдання – формувати джерело, що генерує цінності для бізнесу від застосування інноваційного продукту або ж імплементації нової технології, зокрема цифрової;

- зміни бізнес-моделі повинні бути також віддзеркалені безпосередньо і у зміні бізнес-процесів організації.

Мета реалізації цифрової трансформації компанії, зокрема її бізнес-моделі, полягає у забезпечення перетворення підприємницької

структури на систему, функціонуючи в рамках якої, вона може набути та зберегти високі конкурентні позиції в умовах цифрової епохи.

3. Дорожня карта як невід'ємна компонента успішної діджиталізації бізнес-моделей підприємницьких структур

Як свідчить аналіз кейсів успішної цифрової трансформації компаній у міжнародному бізнесі, необхідною та невід'ємною її складовою та передумовою є складання, так званої, дорожньої карти цифрової трансформації (digital roadmap або ж roadmap DX), що являє собою стратегічний план розвитку в сфері цифрової трансформації, що спрямовано на середньострокову перспектив, ідентифікує та деталізує пріоритети та часові рамки практичного впровадження нових технологій, сервісів, продуктів, процесів та цифрових організаційних змін. У загальному випадку дорожня карта (roadmap) становить класичний інструмент стратегічного планування, використання якого є масштабним і досить поширеним у сфері бізнесу – від окремих продуктових рішень і до цілих індустрій, галузевих ринків та економік країн. Даний інструмент також знайшов своє широке практичне імплементацію для забезпечення ефективного вирішення завдань цифрової трансформації окремих підприємницьких структур та галузей. Варто зазначити, що переважна більшість суб'єктів бізнесу, як міжнародного, так і вітчизняного не мають поки що у своєму розпорядженні розроблених дорожніх карт, які забезпечували б чітке бачення процесу перебігу процесу щодо переходу у формат «цифри» на ринку. Саме цим можна частково пояснити той факт, що лише близько 30% проєктів із цифрових трансформацій є успішними, а зростання рівня продуктивності та набуття інших позитивних ефектів від впроваджених трансформацій відзначають не більше 16% власників бізнесу. Саме тому розробка дорожніх карт цифрової трансформації для суб'єктів бізнесу будь-якої організаційної форми та галузевої приналежності, може бути своєрідним навігатором їхнього ефективного та інноваційного розвитку водночас. Таким чином, за сучасних умов розвитку, дорожня карта цифрової трансформації, що має бути чіткою та зрозумілою для усіх, без виключення, бенефіціарів та стейкхолдерів перетворюється на інструмент стратегічного планування, а безпосередньо цифрову трансформацію варто планувати відповідно до неї, і розглядати як стратегічну ініціативу, що має чітке бачення, сповнена новими потенційними можливостями для бізнесу і є реалістичною щодо її провадження. Так, алгоритм створення дорожньої карти має містити наступні компоненти та послідовні кроки:

1. Проведення аналітичної оцінки цифрової зрілості компанії, допоможе ідентифікувати ключові сфери та поточні можливості для цифрового перетворення, де саме, у яких ключових векторах (бізнес-процесах) є можливою їхня реалізація. Аналіз цифрової зрілості має на

меті оцінку чотирьох категорій: 1) *людські ресурси компанії* (фокус на таких питаннях: наскільки є підготовленим керівництво до оцифрування? Чи є готовим персонал до цифрових змін? Чи володіють співробітники необхідним набором навичок та компетенцій? Компонента «Людські ресурси» – має на увазі не лише кадровий склад організації, а ще й сегмент клієнтів (канали комунікації із клієнтами та взаємодії з ними), а також партнерів (взаємовідносини, канали колоборації та ін.); 2) Чинні бізнес-процеси організації тобто чи є розуміння формату перебігу поточних бізнес-процесів організації? Необхідність структурування усіх бізнес-процесів організації і т.д.; 3) *Технології та інновації*. Які класи цифрових технологій та інструментів вже знайшли своє використання в діяльності компанії? Які сучасні технологічні можливості вже має у своєму розпорядженні компанія? Які саме інноваційні процеси генеруються в організації за використання конкретних технологій у групах бізнес-процесів?; 4) *Бізнес-модель організації*. Чи є у топ-менеджменту чітке розуміння будови бізнес-моделі та її елементів, а також бізнесових процесів організації?

2. Другий і третій кроки алгоритму – стратегічний аналіз, який спрямовано на дослідження окремо взятих зовнішніх та внутрішніх перспектив компанії. Так, крок 2 – аналіз зовнішніх перспектив: споживачів, ринку та нових технологій, в той час як крок 3 передбачає аналіз внутрішньої перспективи: продуктів (сервісів) та даних, бізнес-процесів, стратегічних орієнтирів керівництва та рівень кадрового потенціалу щодо готовності до цифрових трансформацій. Головна стратегічна ціль реалізації кроків 2 та 3 відповідно, – забезпечення розуміння теперішнього стану речей, а також майбутнього бачення вектору та динаміку розвитку компанії.

Реалізація четвертого кроку передбачає розробку майбутньої візії та стратегії бізнесової діяльності в цифровому форматі, тобто описує цифрове бачення та ідентифікує поточні цінності для кожного клієнта (елементи цінності та загальну ціннісну пропозицію), виявляє наявні загрози (нові технології, необхідність у впровадженні змін, тиск конкуренції та наявність товарів-субститутів), оцінює сильні сторони наявних складових цінності, що пропонується, а також забезпечує формування потенційно високо ціннісних елементів (нові технології, соціокультурні та бізнес тренди, незадоволені запити ринку).

Наступний п'ятий етап – ідентифікація вагомих систематичних перепон та бар'єрів й невідповідностей між поточним станом речей (рівнем цифрової зрілості компанії «як є зараз») та майбутнім баченням (належним рівнем цифрової зрілості організації, тобто «яким чином має бути», інноваційною бізнесовою моделлю).

Надалі необхідною є розробка дорожньої карти та чіткого й детального плану практичної реалізації проєкту цифрової трансформації, що є шостим кроком.

Сьомий крок – «Менеджмент змін та лідерство» – має на меті провадження управління змінами, лідерство та зміну організаційної культури, розвиток та розширення бізнесових цінностей, систему мотивації та цифрову обізнаність як працівників, так і керівництва, постійне вдосконалення та розвиток.

I, нарешті, заключний восьмий етап – «Маркетинг та безперервне вдосконалення та оптимізація» – оновлена компанія разом із її продуктами та сервісами (інноваційна бізнес-модель) мають зазнавати адаптації та просуватись й реалізовуватись через інноваційні канали, методи та інші нові інструменти, що включає дослідження зворотного зв'язку від ринку, аналіз продажів та системи обслуговування клієнтів.

Підприємницькі структури, які у своєму арсеналі не мають розробленої дорожньої карти реалізації цифрової трансформації наражаються на ризик витратити грошові ресурси даремно, тобто придбати ті технології, які не принесуть їм довгоочікуваного результату, а отже жодним чином не сприятимуть досягненню бізнес-результатів суттєво вищого рівня. Ефективний та результативний процес цифрового перетворення бізнесу буде можливим лише за умови того, що компанія володіє чітким баченням вектору свого майбутнього розвитку, об'єктивно оцінює власні можливості, знає прогалини та розриви й імплементує сформований покроковий стратегічний – план дорожню карту, що є стратегічно необхідним комплексним інструментом планування та забезпечення належного рівня та адекватного вимогам цифрової економіки та запитам ринку інноваційного розвитку підприємства.

Висновок. У світі потужних та глибинних цифрових змін життєвий цикл не лише продуктів, а також і стратегій стає все більш коротшим. Тому для забезпечення не лише виживання, але й процвітання в умовах становлення цифрової економічної системи цифровізація діяльності є одним із тих аспектів, який потрібно перетворити на спосіб життя. Зважаючи на швидкоплинність та неможливість передбачення вектору та динаміки розвитку взаємовідносин в умовах всеохоплюючої цифровізації економічних та соціальних систем, стратегічно важливі питання забезпечення належної як теперішньої, так і майбутньої стійкості суб'єктів різних галузей та сфер ведення бізнесу обумовлюються рівнем їхньої готовності до практичної реалізації комплексних та послідовних кроків, спрямованих на забезпечення докорінних цифрових трансформацій. При цьому поверхневі та стратегічно не виважені рішення, які спрямовано лише на питання щодо забезпечення технологічної модернізації виключно операційних процесів або автоматизації окремих компонент не приносять очікуваних результатів, тим самим змушуючи власників бізнесу згорнути повністю або ж «заморозити» на невизначений термін реалізацію проєктів цифрової трансформації. Варто пам'ятати, що практичне

імплементування цифрових технологій розповсюджує свій вплив не лише на індикатори діяльності підприємства в цілому, але й на трансформацію його бізнес-моделей. Досягти задовільного рівня ефективності від цифрових перетворень можливо лише за умови дотримання комплексного підходу щодо перегляду чинної та побудови цифрової бізнес-моделі компанії на основі конфігурації усіх бізнесових процесів, що сприятиме узгодженню цифрового формату нової моделі із організаційною системою підприємницької структури та виробленню рішення щодо використання конкретних цифрових технологій із метою забезпечення подальшого цифрового вектору розвитку. Також необхідним є проведення ретельного аналізу успішних практичних кейсів цифрових перетворень бізнесу, визначення ключових аспектів їхньої реалізації в розрізі різних індустрій економічної діяльності аби сформулювати механізми набуття стійких конкурентних переваг в умовах глобальної нестабільності. Необхідність провадження цифрової трансформації, що з позиції багатьох власників бізнесу ще донедавна сприймалась виключно в якості стратегічної перспективи, вже зараз перетворюється на тактичне питання, потребує швидкої практичної реалізації та пошуку відносно простих рішень, імплементация яких не вимагатиме значних обсягів різного роду витрат, зокрема фінансових, часових та ін.. В той же час, без реалізації глибинної трансформації бізнес-процесів та перегляду поточної бізнесової моделі реалізація цифрових перетворень навряд чи матиме результат у довготривалій оптимізації, підвищенні рівня продуктивності та якісному вдосконаленні досвіду взаємодії із основними групами стейкхолдерів. Досягнення довготривалого позитивного ефекту є можливим лише тоді, коли кінцеві цілі реалізації цифрової трансформації є чіткими та зрозумілими, а аналіз основних бізнес-процесів здійснено відповідно до актуальних вимог діджиталізації. Цифрову трансформацію можливо і варто планувати, маючи при цьому чітке бачення та розуміння нових перспектив та можливостей для бізнесу, а в якості одного із таких стратегічно-тактичних інструментів цифрових змін може виступати «дорожня карта» цифрової трансформації, яка надає можливість відслідковувати момент циклічності та характер перебігу визначених основних кроків (можливо раз на рік), а також перебуває у взаємозалежності із появою на ринку нових цифрових технологій, що в свою чергу, формує необхідність корегування та врахування у власній діяльності нових умов та факторів впливу зовнішнього середовища діяльності компанії. Варто зазначити, що перед розробкою дорожньої карти цифрової трансформації, необхідним є аналіз діючої бізнес-моделі та бізнесових процесів компанії, зрозуміти проблеми та перепони, на які наражаються власники бізнесу, і тільки після цього здійснювати ітерації у напрямку цифрової трансформації. Як свідчить аналіз бізнес-практики, саме «дорожня карта» цифрової трансформації може бути

тією самою дієвою формулою впровадження цифрових змін, відповідно до якої процес діджиталізації компанії, складається із восьми базових та взаємопов'язаних елементів, а якщо якийсь з них є відсутнім, процеси цифрових перетворень перетворюються на хаос, динаміка їх реалізації уповільнюється, також піддаються фрустрації або ж призводять до марних і необґрунтованих витрат і суттєвих за своїм наслідком помилок, що значним чином спонукає менеджмент відмовитись від впровадження на практиці будь-яких цифрових змін та продовжувати функціонувати у звичному режимі, позбавляючи компанію тим самим ймовірних перспектив лідерства на ринку та примноження результатів діяльності. Бізнес, базис функціонування якого становлять цифрові технології зарекомендував себе як ефективний та конкурентоспроможний бізнес.

Список використаних джерел:

1. The Digital Competence Framework 2.0. (2019). EU SCIENCE HUB. The European Commission's science and knowledge service. URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/digcomp/digital-competence-framework>
2. Falck, O. Digitalization of the Economy. URL: <https://www.ifo.de/en/topics/digitalization-of-the-economy>
3. Tapscott D. The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence. McGraw-Hill, 1995. 368 p.
4. Tapscott Donald. The Digital Economy. McGraw-Hill. 1996. 342 p.
5. Harmon, J. (2018). What are digital technologies? Quora. URL: <https://www.quora.com/What-are-digital-technologies>
6. Gartner It-Glossary. URL: <https://www.gartner.com/it-glossary/digital-business-transformation>
7. Четверта промислова революція. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Industry_4.0
8. Федулова Л. Бізнес-моделі інноваційного розвитку підприємств торгівлі. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2017/03/6.pdf>
9. Chesbrough H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape. Harvard, MA : Harvard Business Press, 2006. 272 p.
10. Negroponte N. Being Digital. Knopf. Paperback 1st edition. 1995. 243 p. URL: <http://web.stanford.edu/class/sts175/NewFiles/Negropo>
11. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology. Boston, Mass. : Harvard Business School Press, 1993. 143 p.
12. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Harvard Business Review Press. 2014.

Бабій Л.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри податкового менеджменту
та фінансового моніторингу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-255-8-13>

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ І ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ З ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ

Анотація

Зовнішньоекономічна діяльність є саме тим перспективним варіантом господарювання, в умовах воєнного та післявоєнного відновлення економіки України, що має можливість гармонійно поєднувати інтереси держави в досягненні політичної й економічної незалежності з інтересами товаровиробників у збільшенні прибутку. Одним з важливих складових зовнішньоекономічної діяльності є операції з експорту, розвиток експортного потенціалу товаровиробників багато в чому залежить від ефективності роботи митних, податкових та інших державних органів, гармонізації бухгалтерського обліку і аудиту операцій з експорту. При формуванні ефективної економічної системи господарювання товаровиробників в умовах воєнного та післявоєнного відновлення економіки України особливу роль відіграють зовнішньоекономічні відносини, а саме операцій з експорту, вони стають одним з визначальних факторів економічного зростання. Для цілей обліку зовнішньоекономічної діяльності, а саме операцій з експорту було обґрунтовано необхідність застосування оборотних активів, що своєю економічною сутністю є відсутніми або обтяженими, але за якими не передано право власності з відчуженням чи без нього або обтяженнями, розроблена класифікація оборотних активів що враховує їх специфічні властивості при здійсненні операцій з експорту для забезпечення повноти і достовірності оцінки і визнання в обліку операцій з експорту. Операції з експорту товаровиробників в умовах воєнного та післявоєнного відновлення економіки України є одним з засобів утвердження виробників. Підприємства що здійснюють операції з експорту мають переваги у сфері оподаткування, це сприяє підвищенню привабливості і перспективності даної господарської діяльності, дослідження економічної сутності дало змогу визначити види операцій з експорту товаровиробників України.

Вступ. На шляху воєнного та післявоєнного відновлення економіки України, та інтеграції у європейські та світові економічні структури важливого значення для України набуває плідний інформаційний та економічний обмін між бізнесовими колами нашої країни та зарубіжними партнерами. Посилення конкурентоздатності експортних галузей економіки України ставить за необхідність використання новітніх стратегій управління на ринку внаслідок застосування нових методів керівництва, ефективного використання технічного та ресурсного потенціалу. Вирішення цього питання є одним з ключових чинників мобілізації наявних ресурсів, прискорення та поглиблення процесів інтеграції нашої держави в якості повноправного партнера світової спільноти та воєнного та післявоєнного відновлення економіки України.

Успішна зовнішньоекономічна діяльність значною мірою залежить не тільки й не стільки від можливості нормалізації конкуренції на внутрішньому ринку та конкурентоспроможності продукції національного виробника, а й від знання обставин і можливостей її збуту та дотримання умов роботи на ринках зарубіжних партнерів. Такі умови визначаються різними нормами, правилами та елементами національного й міждержавного впливу на міжнародні економічні операції товаровиробників України.

З прискоренням воєнного та післявоєнного відновлення економіки України, а також інтеграцію до світових та європейських економічних структур товаровиробники країни відчують великі труднощі, що спричинені не лише внутрішніми, але і зовнішніми чинниками. Для інтеграції в світове господарство і нівелювання зовнішнього впливу необхідні глибокі поняття теоретико-методологічних та організаційно-практичних питань, пов'язаних з аналізом світової практики. Внутрішні чинники передбачають застосування системного, логічного та структурного підходу який полягає в вивченні господарських процесів, що базуються на таких дисциплінах як економіка підприємства, право, бухгалтерський облік, виробничий менеджмент. Успішність господарювання в конкурентному середовищі, адаптація до нових торговельних стратегій, прибутковість основної діяльності товаровиробників – головне завдання підприємства. Ефективність здійснення операції з експорту товарів, як одного з напрямів діяльності товаровиробників, достовірність відображення їх в бухгалтерському обліку, а також нормативно правове забезпечення, оподаткування та валютне регулювання даного виду діяльності під час воєнного та післявоєнного відновлення економіки України, зумовлює актуальність даного дослідження.

1. Теоретичні та методичні основи обліку операцій з експорту товарів

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств суттєво відрізняється від звичайної господарської діяльності в середині країни, має свої специфічні особливості в визначенні і оцінку в обліку операцій з експорту.

Під методикою бухгалтерського обліку операцій з експорту слід розуміти сукупність способів відображення таких операцій в обліку, починаючи від відображення у первинних документах і до формування фінансової звітності, для прийняття ефективних управлінських рішень.

Основу методології операцій з експорту товаровиробників України визначають принципи, закладені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] – принцип превалювання сутності над формою, що визначає визнання доходів і відображення їх в обліку за методом нарахування, тобто з моменту виникнення права на них; – принцип нарахування та відповідності доходів та витрат, відповідно до якого доходи та витрати відображаються в обліку і звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошей, а для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівнювати доходи звітного періоду з витратами, здійсненими для одержання цих доходів.

Виходячи із зазначених принципів, формується методика процесу реалізації і методика визначення фінансових результатів за операціями з експорту.

Методика процесу реалізації визначає період, в якому має бути визнаний дохід, а також порядок визначення суми доходу від реалізації.

Методика фінансових результатів полягає у порівнянні доходів та витрат за операціями з експорту.

Операції повинні відображатись в обліку відповідно до їх сутності, а не виходячи з юридичної форми. З огляду на це потрібно визначити критерій та основні принципи визнання доходів. Поняття доходу визначено в П(С)БО 15 «Дохід» [7], дохід це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, яке приводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників, засновників).

В процесі визнання доходу від операцій пов'язаних з реалізацією товарів на експорт існують певні особливості.

Реалізація товарів на експорт прямо залежить від базисних умов поставки товарів, які так чи інакше враховують транспортний чинник не лише у експортній ціні, а й у відображенні моменту визнання доходу від реалізації товарів на експорт.

В залежності від базисних умов поставок «Інкотермс – 2020» [14, с. 38] розподіляється ступінь відповідальності кожної із сторін угоди.

Умови групи Е і групи Р відрізняються за обов'язками продавця з доставки товару. Умови групи С і D у цьому відношенні однакові:

продавець доставляє товар у місце призначення і несе всі витрати щодо транспортування вантажу. Відмінність цих груп між собою – у відповідальності за ризик втрати чи ушкодження вантажу. У групі С цю відповідальність несе покупець, у групі D – продавець.

Базисні умови експортних поставок за умовами групи E передбачають визнання доходу в момент відпуску товарів за умов, що покупець має добру репутацію і експортер впевнений в одержанні платежу. Пов'язуючи цей аспект з формами розрахунків, що використовуються в зовнішньоекономічних операціях, таку впевненість може дати, наприклад, авансовий платіж.

Базисні умови поставок груп P, C і D передбачають визнання доходу за різними моментами, що залежать від аналізу економічної суті операцій з реалізації товарів на експорт.

Визнання доходів повинно здійснюватись відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, який визначає порядок реєстрації в бухгалтерському обліку доходів від продажу товарів. Вони можуть визнаватися на момент поставки товару або послуги покупцю, до або після такої поставки. Визначення цього моменту залежить від того, коли ця господарська операція буде відповідати критеріям визнання, визначеності, релевантності та надійності. Дохід відображається, коли він визнаний або може бути визнаний (тобто існує можливість його визнання).

Визнання доходу за товари, продані за готівку чи в обмін інші товари, підтверджується моментом переходу права власності на них від продавця до покупця. Найпоширенішою ситуацією, що відповідає наведеним критеріям визнання доходу, є така ситуація, коли підприємство одержує дохід у вигляді оплати за відвантажені нею товари, в момент їх відвантаження (надання). У бухгалтерському обліку такий дохід відображається за датою продажу товарів. Подібний метод відображення доходу називається відображенням на дату відвантаження.

Існує ряд ситуацій, коли дотримання названих вище критеріїв визнання доходу стає можливим лише після моменту відвантаження товару.

П(С)БО 15 «Дохід» визначає не тільки критерії визнання доходу від реалізації в залежності від того, що було реалізовано – продукція, товари або дохід було одержано внаслідок використання активів підприємства іншими особами, а також виходячи з конкретних умов кожної господарської операції, яка може призвести до виникнення доходу.

Відповідно до п.8 ПСБО 15 «Дохід» [8], момент визнання доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, інших активів) настає у разі наявності таких умов: покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції

відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені. Так як перші два критерії впливають з права власності на цінності (майно), то важливим є визначення саме моменту переходу права власності від суб'єкта господарювання (власника) до іншої особи.

А тому, ураховуючи особливості визнання переходу прав власності на товарно-матеріальні та нематеріальні цінності (майно) від продавця к покупцю у моментом їх передачі, відповідно до ст. 334 «Цивільного кодексу України» [13], необхідно уточнити порядок обліку цінностей (майна), що вибувають (відчужуються) для реалізації з підприємства продавця.

Визначення фінансового результату від реалізації товарів на експорт відбувається шляхом зіставлення доходів звітного періоду від реалізації товарів на експорт з витратами, здійсненими для отримання цих доходів.

Аспект доходу відображає збільшення, а аспект витрат – зменшення матеріального активу. Таким чином, доки не буде відображений дохід від реалізації, в обліку не може відбуватися списання товарів, відвантажених на експорт, а також витрат, пов'язаних із проведенням операції з експорту (прямі витрати адміністративного персоналу, що приймає безпосередню участь в управлінні зазначеними операціями (перемови, узгодження, відрядження; прямі витрати із збуту вантажно-розвантажувальні роботи, доставка (транспортування), митні послуги і платежі, інші податки і збори); інші прямі операційні витрати (зменшення валютних курсів)).

Дохід відображається тоді, коли він зароблений, тобто коли компанія виконала той обсяг роботи, здійснення якого дає їй право на одержання доходу відповідно до умов контракту, і коли господарюючий суб'єкт впевнений, що виконаний обсяг роботи буде оплачений замовником.

Дохід визначається при збільшенні активу, а збільшення активу при операції з експорту товарів передбачає збільшення дебіторської заборгованості нерезидента і, одночасно, суми доходу. Але виникає неузгоджене питання, в якій момент необхідно відображати дохід, тому що шлях від українського підприємства до іноземного контрагента не близькій.

Тобто спочатку відбувається відвантаження товару зі складу, після якого можлива передача його організації, яка буде здійснювати доставку через перетин митного кордону України, і тільки після цього відбувається передача товару замовнику за межами митної території України. Абсолютно логічно, що всі ці процедури можуть відбуватися не один день, які не завжди належать на один і той же звітний період.

Саме для таких випадків на підприємствах я пропоную, такі «спірні» питання чітко відобразити в наказі про облікову політику, який повинен передбачати чітке відображення доходу по операціям з експорту товарів.

В бухгалтерському обліку експортер сам визначає критерій, коли операції з експорту товарів найбільш точно будуть відповідати ознакам доходу.

Особливістю відображення операцій з експорту в обліку є те, що у валюті якої б країни не була виражена заборгованість підприємства або

перед підприємством, у бухгалтерському обліку та у звітності її слід привести до єдиної валюти, якою є національна валюта України – гривня. Вимагає цього ст. 5 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [1]. Поряд з використанням єдиної валюти необхідно паралельно враховувати валютні операції у валюті відповідних країн товаровиробників.

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про операції з експорту відбуваються відповідно до п. 5 П(С)БО-21 «Вплив валютних курсів» [9] шляхом перерахунку суми, вираженої в іноземній валюті, із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції. Тобто якщо першою подією є відвантаження товару, то для цілей відображення в бухгалтерському обліку така операція перераховується у гривні за курсом НБУ, що діє у момент такого відвантаження. Якщо ж першою подією є отримання передоплати, то в бухгалтерському обліку така операція буде відображена із використанням курсу НБУ, що діяв на дату її здійснення [6, с. 324].

Операції в іноземній валюті при початковому визнанні відображаються в валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті з використанням валютного курсу на дату здійснення операції.

Суму отриманої передплати (авансу) при включення до складу доходу, після відвантаження товару залишається не змінною, так як кредиторська заборгованість у вигляді отриманого авансу – це немонетарна стаття балансу, яка не належить до перерахунку за новим курсом НБУ під час відвантаження, згідно п.7 П(С)БО-21 [9].

Згідно з п.4 П(С)БО-21 [9] а монетарними статтями названі «статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи і зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів». Тобто монетарною є та заборгованість, що буде погашатися коштами. Наприклад, дебіторська заборгованість іноземного покупця, яка виникла в результаті попереднього відвантаження продукції. Отже, «немонетарні статті – статті інші, ніж монетарні». А якщо – так, то заборгованість, погашення якої буде здійснюватися в іншій, ніж грошова, формі, є для цілей бухгалтерського обліку немонетарною. Як приклад такої заборгованості, можна навести заборгованість за отриманою раніше попередньою оплатою за товари. Маючи перед нерезидентом кредиторську заборгованість за отриманою від нього передоплатою, підприємство буде класифікувати її як немонетарну, бо погашення такої заборгованості має здійснитися шляхом поставки товарів.

Якщо заборгованість є монетарною (з'явилася в результаті відвантаження або отримання товарів і за нею передбачається оплата коштами), то вона:

– перераховується на кожну дату балансу із використанням валютного курсу, що діє на таку дату;

– перераховується у момент свого «закриття».

При цьому курсові різниці, що виникли в результаті такого перерахунку, включаються в бухгалтерському обліку до складу інших операційних доходів або витрат. Якщо ж заборгованість є немонетарною (отримана попередня оплата за належні поставці товари), то жодних курсових різниць в бухгалтерському обліку за нею не виникне. Списується така заборгованість за тим самим курсом НБУ, що діяв у момент її виникнення (п. 6 П(С)БО 21).

Дата балансу визначена П(С)БО і є датою останнього дня звітного періоду (року або кварталу).

Узагальнення вимог П(С)БО 21 [9] до відображення операцій в іноземній валюті наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Вимоги П(С)БО 21 до відображення операцій товаровиробників в іноземній валюті

Елементи визнання	Положення П(С)БО 21 щодо моменту визнання операцій в іноземній валюті			
	первісне визнання (П(С)БО 21, пп. 5-6)		на дату балансу (П(С)БО 21, п. 7)	
Об'єкт визнання	Монетарні статті	Немонетарні статті	Монетарні статті	Немонетарні статті
Оцінка	Відображаються		Перераховуються	Не перераховуються і відображаються
	За курсом обміну на дату здійснення операції		За курсом обміну на дату балансу	За історичною собівартістю

За даними табл. 1 можна зробити наступні висновки:

- під час первісного визнання всі операції підприємства в іноземній валюті відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, капіталу, доходів і витрат);
- на дату балансу перерахунку підлягають тільки монетарні статті.

Охарактеризую поняття – курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах.

Розглядаючи, визначення курсової різниці в національних та міжнародних стандартах обліку:

- курсова різниця – різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах (П(С)БО 21 [9]);

– курсові різниці – це різниці, які є наслідком відображення в звітності однієї і тієї ж кількості одиниць іноземної валюти у валюті звітності за різними курсами.

П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» вимагає розподілу курсових різниць на операційні та неопераційні, залежно від того, при здійсненні якої діяльності вони виникли, на:

- операційну (виникає при здійсненні основної діяльності, а також діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою);
- не операційну (від інвестиційної або фінансової).

Оскільки експортні товари призначені для вивезення з метою реалізації за межами митного кордону України, то вони є експортними з моменту їх відвантаження на адресу іноземного одержувача. Підставою для обліку експортних товарів та їх руху є оформлені відповідним чином товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, претензійно-арбітражні, а також банківські документи.

Визначальним принципом облікової політики підприємства, що формує момент реалізації, виступає дата пред'явлення зазначених вище документів покупцеві або пред'явлення їх до уповноваженого банку, отримання грошових коштів, надання покупцем векселя, комерційного кредиту або іншого документу, який гарантує оплату. Облік виручки в іноземній валюті ведеться в національній та іноземній валюті.

Виручка резидентів в іноземній валюті, згідно ст. 1 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» № 185/94 від 23.09.1994 р. [3], належить зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках в термін виплати заборгованостей, вказаних в контрактах, обмежується нормативно-правовими актами, з дати митного оформлення, тобто виписки ВМД (вантажно-митна декларація) для товарів, які направлені на експорт. Перевищення вказаного терміну, вимагає індивідуальної ліцензії НБУ.

Порушення резидентами термінів отримання виручки від нерезидентів зумовлює стягнення пені за кожний день порушення в розмірі 0,3% від суми не отриманої виручки в іноземній валюті, перерахованої в грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день виникнення заборгованості.

У випадку прийняття судом, Міжнародним комерційним арбітражним судом або Морською арбітражною комісією при ТПП України позовної заяви резидента про утримання з нерезидента заборгованості, яка виникла в результаті недотримання нерезидентом термінів, які передбачені експортними контрактами, згідно Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [3], призупиняється і пеня за їх порушення в цей період не розраховується.

У випадку прийняття судом рішення про задоволення позову, пеня за порушення термінів отримання виручки не розраховується з дати прийняття позову до розгляду.

Якщо перевищення вказаних термінів обумовлено виникненням форс-мажорних обставин, термін розрахунку пені призупиняється на

весь період дії таких обставин і відновиться з дня, наступного за днем закінчення дії таких обставин.

Підтвердження форс-мажорних обставин є відповідна довідка ТПП або іншого уповноваженого органу країни в якій знаходиться сторона договору або третьої країни, у відповідності з умовами дії договору.

Підтвердженням завершення операції з експорту є відбитки печатки митниці країни-одержувача на товаросупровідних документах і виписки банку про надходження грошових коштів на рахунок підприємства.

Датою відвантаження (навантаження на борт, відправки або прийняття до перевезення) вважається дата видачі транспортного документу. У випадку видачі декількох транспортних документів (від різних дат або різних портів відвантаження) датою відвантаження визнається дата останнього транспортного документу.

Реалізація експортної продукції і експортних товарів відображається за контрактною вартістю відповідно до базисних умов поставки. При визначенні контрактної вартості враховуються облікова вартість і базисні умови поставки. ПДВ і акцизний збір по експортних товарах в контрактні ціни не включаються. Додатковими елементами контрактної вартості експортної продукції і експортних товарів є мито, митні збори і транспортні витрати залежно від базисних умов поставки «Інкотермс – 2020» [14].

Для зв'язку протилежних інтересів контрагентів в міжнародних економічних відносинах і організації їх платіжних відносин застосовують різноманітні форми розрахунків.

При здійсненні операцій з експорту в бухгалтерському обліку відображаються такі господарські факти, як: відвантаження товару зі складу, надходження грошей на поточний рахунок або оприбуткування товару (якщо експорт здійснюється на умовах бартеру), отримання доходу та несення витрат за операцією і визначення фінансового результату. При цьому вирішуються наступні завдання:

- формування достовірної інформації про реалізацію товарів призначених на експорт;
- своєчасне виявлення та правильне визначення фінансового результату від операцій пов'язаних з експортом товарів;
- формування достовірної інформації про стан розрахунків з іноземними покупцями та посередниками;
- оцінка дебіторської і кредиторської заборгованості і контроль за повнотою і своєчасністю її погашення;
- формування достовірної інформації про курсові різниці;
- контроль за правильністю митного оформлення операцій з експорту.

Для цілей бухгалтерського і податкового обліку важливим є визначення того, що є першою подією при здійсненні операції з експорту: отримання передплати чи реалізація товару; за якою угодою (прямо або через посередника) і формою оплати (грошовою або

бартерною) здійснюється операція. Залежно від цього операція з експорту буде по-різному відображатися в обліку.

Під час здійснення прямого експорт із розрахунками у іноземній валюті. Використання іноземної валюти у розрахунках визначає особливості операцій з експорту товарів, які обумовлюють методику бухгалтерського обліку і оподаткування, а саме:

- погашення заборгованості відбувається у іноземній валюті;
- доходи і витрати первісно оцінюються у іноземній валюті;
- умови поставки визначаються ІНКОТЕРМС-2020.

Тому, у бухгалтерському обліку такого виду операцій потрібно керуватися не тільки відповідними П(С)БО, але й П(С)БО 21 «Вплив зміни валютних курсів» [9]. У податковому обліку розрахунки у іноземній валюті відносяться до операцій особливого виду, оподаткування яких визначається законодавством.

Порядок визнання доходу в бухгалтерському обліку регламентується П(С)БО 15 «Доход» [7]. Згідно з ним доход від реалізації продукції визнається якщо, по-перше, покупцю передані всі вигоди та ризики, пов'язані з правом власності на товар, по-друге, підприємство не здійснює надалі управління і контроль за реалізованою продукцією, по-третє, сума доходу може бути достовірно визначена та існує впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені. Оскільки для фінансової звітності суттєве значення має момент визнання доходу, що обумовлено вимогами принципу відповідності доходів і витрат, розглядаю детально процедуру визначення моменту, коли бухгалтер має право визнати доход від операцій з експорту у бухгалтерському обліку.

При міжнародних економічних операціях з експорту товар реалізується за іноземну валюту.

У табл. 2. наведене визначення моменту виникнення доходу і закінчення несення витрат, пов'язаних з отриманням цього доходу, залежно від базисних умов поставок за правилами ІНКОТЕРМС-2020 [14]. У колонці 4 табл. 2. відображений момент правомірності визнання доходу у бухгалтерському обліку.

У відповідності зі ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. Документи для міжнародних економічних операцій з експорту товарів, які підтверджують виконання угоди з іноземним контрагентом, тобто поставку товару, його транспортування, страхування, зберігання на складах, проходження митного контролю. Види первинних підтверджуваних документів у сфері операцій з експорту залежать в першу чергу від базових умов поставки, які визначаються «ІНКОТЕРМС-2020» [14].

**Момент визнання доходу у бухгалтерському обліку
на основі правил ІНКОТЕРМС-2000**

Умови ІНКОТЕРМС		Вид транспорту, яким перевозиться товар	Момент передачі всіх ризиків і вигод, а отже визнання доходу
Умовне позначення	Назва в українському еквіваленті		
EXW	Франко-завод	Будь-який	Передача товару покупцю у приміщенні експортера
FCA	Франко-перевізник	Будь-який	Передача товару перевізнику або покупцю у погодженому пункті
FAS	Франко-вздовж борта судна	Морський і річковий	Розміщення товару вздовж борту судна (на причалі) у порту відвантаження
FOB	Франко-борт	Морський і річковий	Розміщення товарів на борту судна у порту відвантаження (перетинання поручнів)
CFR	Вартість і фрахт	Морський і річковий	Аналогічно
CIF	Вартість, страхування і фрахт	Морський і річковий	Аналогічно
CPT	Перевезення оплачене до	Будь-який	Передача товару перевізнику у погодженому пункті
CIP	Перевезення і страхування оплачені до	Будь-який	Аналогічно
DAF	Поставка до кордону	Будь-який	Перетин товаром кордону у погодженому пункті
DES	Доставлено франко-строп судно	Морський і річковий	Розміщення товару на борту судна у погодженому порту призначення
DEQ	Доставлено франко-причал	Морський і річковий	Розміщення товару на причалі у порту призначення
DDU	Поставка, мито не оплачене	Будь-який	Момент надходження товару до погодженого пункту у країні імпорту
DDP	Поставка, мито оплачене	Будь-який	Аналогічно

У відповідності з чинним законодавством, якщо першою подією є реалізація товару, дата відвантаження товару при звичайній реалізації визначається на основі дати видаткової накладної на відпуск товару зі складу, а при реалізації на експорт – за датою ВМД.

Третім критерієм визнання доходу у бухгалтерському обліку є достовірна оцінка доходу і можливість достовірної оцінки витрат, пов'язаних з його отриманням. Доходи від операцій з експорту визначаються у іноземній валюті. На мою думку доцільно розглянути, яким чином визначаються доходи від реалізації за операціями з експорту з урахуванням П(С)БО 21[9].

Якщо першою подією є реалізація товару, то відбувається збільшення активу у вигляді дебіторської заборгованості іноземного партнера і виникнення доходу в розмірі очікуваної оплати. Сума доходу може бути достовірно визначена у відповідності з оговореною у договорі ціною реалізації продукції (товару). У даному випадку за П(С)БО 21 сума доходу буде визнаватись за курсом валюти на дату фактичної реалізації, тобто на дату, коли виконуються всі умови визнання доходу за П(С)БО 15.

Якщо першою подією є отримання авансу від покупця, який за П(С)БО 15 не визнається доходом, виникає немонетарна кредиторська заборгованість покупцю щодо відвантаження йому товару. Сума доходу буде визнана у момент реалізації товару. За П(С)БО 21 сума доходу від реалізації буде визначатись за курсом на дату отриманої передоплати.

Однією з умов визнання доходу у бухгалтерському обліку є достовірне визначення витрат, пов'язаних з його отриманням. Обсяг понесених витрат за операціями з експорту обумовлюється базисними умовами поставки відповідно до «ІНКОТЕРМС-2020» і витратами, які можуть виникнути у процесі поставки. Тому звичайно на момент передачі всіх ризиків та вигод бухгалтер вже може оцінити розмір понесених витрат.

Витрати визнаються у бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. До складу витрат на підприємствах торгівлі за П(С)БО 16 «Витрати» [10] відносяться собівартість реалізованих товарів, а також витрати, які не включаються до собівартості: адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати; надзвичайні витрати і податок на прибуток. На основі розгляду положень міжнародних і національних стандартів, умов переходу ризиків і вигід, пов'язаних з володінням продукції (інших оборотних активів) за правилами «Інкотермс-2020» і норм національного законодавства, було уточнено основні критерії визнання доходу при експорті продукції (інших оборотних активів). товарів, робіт, послуг.

Необхідно обґрунтувати правомірність визнання доходу за товаро-обмінними операціями після завершення обмінної операції, так як перехід права власності на активи, що обмінюються, за нормами Цивільного

кодексу України та вимог визнання доходу за ПСБО 15, переходить до сторін одночасно тільки після виконання ними обома зобов'язань за контрактом, що в свою чергу призведе до удосконалення організації обліку операцій з експорту продукції (інших оборотних активів).

2. Документальне забезпечення міжнародних економічних операцій з експорту товарів

Організація документообігу бухгалтерського обліку операцій з експорту визначається рядом факторів, передусім, участю або неучастю в експорті посередницьких організацій, порядком передачі права власності на товари, що експортуються, іноземному покупцю та формою розрахунків з ним.

Основною метою ведення обліку операцій з експорту є встановлення контролю за наявністю, рухом та збереженням товарів, правильним оформленням відповідних документів, своєчасним виставленням претензій до покупців та транспортних організацій за нестачі, брак, порушення термінів поставок. Основними об'єктами обліку операцій з експорту є:

- продукція, товар, інший актив, товари, роботи, послуги;
- валютні кошти і валютні цінності;
- контракти, договори, угоди;
- розрахункові операції з покупцями, банками, митним органом;
- кінцевий фінансовий результат від здійснення окремих операцій з експорту товарів;
- експортери (товаровиробники), споживачі операцій з експорту.

Організація обліку операцій з експорту товарів має три основні складові в залежності від етапів облікового процесу: організація первинного, поточного та підсумкового обліку.

Організація первинного обліку починається з вивчення складу облікових номенклатур. Перелік облікових номенклатур обліку операцій з експорту наведено у таблиці 3.

Основними носіями інформації, на підставі яких здійснюється відображення операцій в обліку є первинні документи.

Основні вимоги до складання бухгалтерських документів викладені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], згідно із яким: «...первинний документ – документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення...».

Перелік облікових номенклатур з обліку операцій з експорту

Характеристика даних, необхідних для обліку	Напрями використання	Вимірники		У яких носіях інформації фіксуються
		Натуральні	Вартісні	
Вибуття товарів зі складу	Облік кількості товарів, що вибувають	+	+	Видаткова накладна, рахунок-фактура, податкова накладна
Перетин товаром кордону	Підтвердження експортного характеру реалізації	+	+	Вантажно-митна декларація, товаро-транспортна накладна, з/д накладна
Оплата експортованих товарів	Контроль за своєчасністю та повнотою оплати	-	+	Банківська виписка, платіжна вимога
Продаж валюти	Для обліку реалізованої валюти та отриманого гривневого еквіваленту, обліку курсових різниць	-	+	Платіжне доручення, банківська виписка, заява на розподіл валютної виручки

Організація та ведення первинного обліку відбувається у відповідності до ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], в якій зазначається, що «...підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо – безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи. Відповідальність за несвоєчасне складання первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку та недостовірність відображених у них даних несуть особи, які склали та підписали ці документи...»

Для операцій з експорту передбачено перелік первинних документів, який умовно можна поділити наступним чином (рис. 1).

Створення первинних документів здійснюється за участі не тільки бухгалтера, а й інших відповідальних за це осіб (завідувач складу, митний декларант, водій, юрист). Весь процес документоутворення вимагає чіткого упорядкування порядку їх створення та руху документообігу.



Рис. 1. Первинні документи при операціях з експорту товарів

Первинні документи, які використовуються для оформлення міжнародних економічних операцій з експорту, можна чітко розділити на чотири групи:

- 1) комерційний договір (контракт);
- 2) товаросупроводжувальні документи;
- 3) документи митного оформлення і контролю;
- 4) платіжні документи в зовнішньоекономічних розрахунках.

Якщо митному органу подається не повний комплект документів або ці документи містять недостовірні дані, суб'єкту ЗЕД може бути відмовлено у постановці до обліку в митному органі. Відповідальність за достовірність заявлених у обліковій картці даних несе керівник підприємства, на яке оформлена картка.

Після надання відповідних документів робітник митниці звіряє копії з оригіналами поданих документів, завіряє обидва примірники облікової картки суб'єкта ЗЕД особистою номерною печаткою, один примірник якої залишається у митниці разом з копіями поданих на облік документів, а інший видається на руки замовнику разом з оригіналами поданих документів як свідоцтво про облік у митних органах. При цьому суб'єкту ЗЕД надається обліковий номер, який заноситься в обидва примірники облікової картки.

Декларування товарів, як правило, здійснюється на митниці по місту реєстрації суб'єкта господарювання. Однак під час здійснення ЗЕД виникають ситуації, коли митне оформлення на митниці по місту реєстрації суб'єкта господарювання у силу властивостей вантажу, специфіки виду транспорту не є доцільним і, виходячи з умов зовнішньоекономічного договору, є економічно не обґрунтованим. У цьому разі декларування та митне оформлення вантажу можуть бути здійснені на митниці не по місту реєстрації компанії. При цьому митне оформлення можливе при умові узгодження цього питання між митницею, у зоні дії якої знаходиться суб'єкт господарювання, і митницею, в якій він збирається здійснити декларування. Таке узгодження здійснюється лише при умові згоди обох митниць на кожен конкретний випадок декларування і оформлюється письмово у вигляді листа-узгодження. Лист-узгодження являє собою документ встановленої форми, який дає право суб'єкту ЗЕД здійснювати декларування і митне оформлення товарів на митниці не по місту його реєстрації (тобто на митне оформлення), при умові, що митниця, в якій зареєстрований суб'єкт ЗЕД, проти цього не заперечує. Лист-узгодження оформлюється лише на одну партію товарів. При цьому забороняється митне оформлення по такому листу-узгодженню піддакцизних товарів.

Для окремих видів товарів встановлено кількісні та вартісні обмеження відносно їх переміщення через митний кордон України – так званий режим ліцензування та квотування.

Квота експортна являє собою обмежений обсяг товарів певної категорії, який визначається у натуральних та вартісних одиницях, які дозволено експортувати з території України упродовж встановленого терміну.

По кожному виду товару може встановлюватися лише один вид квоти.

Квотування здійснюється шляхом видачі індивідуальних ліцензій, до чого загальний обсяг експорту по таких ліцензій не повинен перевищувати обсягу встановленої квоти.

В організації зовнішньоекономічної діяльності, організації бухгалтерського і податкового обліку, здійсненні розрахунків головну роль грає зовнішньоекономічний контракт.

Зовнішньоекономічний контракт є матеріально оформленою угодою двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямованою на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав і обов'язків у ЗЕД.

Складання контракту – дуже важлива складова зовнішньоекономічної угоди, оскільки саме цей документ регламентує умови угоди, права та обов'язки, а також відповідальність сторін у випадку невиконання договірних.

Важливе значення при укладанні договорів має обов'язкове обговорення питання доставки товару (навантаження, розвантаження, страхування, сплата митних платежів) і момент переходу ризиків від продавця до покупця. Ці базисні умови постачання обумовлені прийнятими в міжнародній практиці торговими термінами, що систематизовані в уніфікованому документі – Міжнародних правилах інтерпретації комерційних термінів «ІНКОТЕРМ-2020» [14].

Згідно статті 9 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [2] перевезення пасажирів та вантажу повітряним, річковим, морським, автомобільним та залізничним транспортом підлягає ліцензуванню.

Страховання на Україні як вид господарської діяльності для страхових компаній і як обов'язкова умова перевезення вантажу та пасажирів в останні роки набирає обертів. Страховання вантажу, який експортується за кордон у рамках зовнішньоекономічних договорів куплі-продажу, є добровільним. Вантаж може бути застрахованим або продавцем-резидентом, або покупцем-нерезидентом, в залежності від умов зовнішньоекономічного договору, де зазначається момент переходу права власності (на території України або за її межами). Страхуватися можна як в Україні – у вітчизняних страхових компаніях, так і за кордоном – у страховальників-нерезидентів (наприклад, у залежності від того, по території якої країни проходить більша частина перевезень).

Більшість продавців (покупців) не займаються доставкою вантажу самостійно, а звертаються у транспортні підприємства. Тому на практиці у договорі поставки у Розділі «Відповідальність сторін» зазвичай передбачається відповідальність перевізника перед власником вантажу.

Правила страхування вантажу і відповідальності перевізників розробляються страховими компаніями самостійно. На сьогодні найбільш відомим і в той же час ризикованим видом перевезення вантажу за кордон є автотранспортні перевезення.

Автоперевізник страхує свою відповідальність, яка може відбутися в наслідок перевищення термінів доставки вантажу, його пошкодження та знищення внаслідок різних подій, по відшкодуванню додаткових витрат. При міжнародних перевезеннях, як правило, обов'язково страхується ще й відповідальність, яка пов'язана з митними процедурами [5, ст. 135].

Підставою для складання страхового договору є письмова заява автоперевізника.

Якщо страхові випадки відбулися, страхувальники мають право робити відповідні запити у медичні заклади, правоохоронні органи не тільки України, але і інших країн, а також і будь-які інші заклади, які можуть надати необхідну страхувальнику інформацію [5, ст. 136].

Виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів) передбачає велику кількість операцій, оформлення яких пов'язане з застосуванням товаросупроводжувальних документів, документів митного оформлення і фінансових розрахунків.

Важливе значення для обліку і сплати митних платежів має інформація про фактурну і митну вартість товарів.

Згідно Митному Кодексу України [6] митна вартість товарів і метод її визначення заявляються митному органу декларантом при експорті товарів шляхом декларування митної вартості. Визначення митної вартості товарів здійснюється за допомогою наступних методів:

- 1) за ціною узгодження відносно імпортованих товарів;
- 2) за ціною узгодження відносно ідентичних товарів;
- 3) за ціною узгодження відносно подібних товарів;
- 4) згідно віднімання вартості;
- 5) згідно додавання вартості;
- 6) резервного.

Митне оформлення товарів і пропуск їх через митний кордон України можуть здійснюватися тільки після сплати митних платежів: мито; митні збори; єдиний збір, стягнутий у пунктах пропуску через державний кордон України; акцизний збір; ПДВ.

До документів, що підтверджують вірогідність ВМД, необхідно додати і Сертифікат походження товару, який видається компетентним органом у країні експортера (в Україні – Торгово-промисловою палатою). Сертифікат про походження товару загальної форми є спеціальним бланком з описом товарів, який подається до митних органів для підтвердження країни походження таких товарів. Подання сертифікату є обов'язковим у випадках, передбачених Митним кодексом України.

Сертифікат повинен однозначно свідчити про те, що зазначений товар походить з відповідної країни, і має містити:

- письмову заяву експортера про країну походження товару;
- письмове посвідчення компетентного органу країни вивезення, який видав сертифікат, про те, що наведені в сертифікаті відомості відповідають дійсності.

Перелік компетентних органів, а також зразки відбитків їх печаток та зразки підписів осіб, уповноважених засвідчувати сертифікати, доводяться до митних органів Держмитслужбою України.

Підставою для бухгалтерських записів з обліку операцій з експорту товарів є належним чином оформлені документи. Облік операцій з експорту товаровиробників здійснюється в єдиний грошовій одиниці України. В первинних документах записи вартісних показників відображаються у тій грошовій одиниці, в якій фактично здійснюються операції з експорту, саме від належного документального забезпечення міжнародних економічних операцій з експорту товарів залежить реальну оцінку та визнання в обліку операцій з експорту товарів, що призводить до підвищення інформативності бухгалтерського обліку та звітності підприємств.

3. Особливості обліку операцій з експорту товарів

Підвищення достовірності облікових даних за операціями з експорту товарів, полягає в чіткій організації та дотриманні вимог в процесі здійснення операцій експорту:

- відображення в бухгалтерському обліку валютних операцій в валюті їх здійснення, паралельно в валюті звітності за курсом НБУ на дату здійснення такої операції;

- своєчасне надання адміністрації, податковим і статистичним органам інформації про результати діяльності товаровиробників України;

- забезпечення своєчасних і правильних розрахунків за операціями з експорту товарів.

Проведений аналіз обліку міжнародних економічних операцій з експорту товарів дає можливість дійти висновку, що найбільш складними і відповідальними з погляду методики обліку є облік доходів і витрат, активів і зобов'язань за цими операціями, особливо на етапах визнання, класифікації і оцінки. Точне визнання, правильна класифікація і достовірна оцінка – запорука вірного обліку, для прийняття управлінських рішень.

Процедура визнання стандартна і обов'язкова для всіх об'єктів обліку, вона дає можливість визначити їх місце в фінансовій звітності: чи є даний об'єкт активом або витратами, чи приведе його поява до збільшення зобов'язань або доходів. Критерії визнання для кожного виду об'єктів обліку встановлено національними стандартами обліку.

Так, для правильного визначення моменту визнання доходу від операцій з експорту потрібно враховувати положення П(С)БО 15 «Дохід» [7]. Відповідно до цього стандарту, дохід від реалізації товарів, визнається за наявності наступних умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на товар;

- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованим товаром;
- сума доходу може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що внаслідок операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Якщо дохід не може бути достовірно визначений, його відображують у бухгалтерському обліку в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню.

Для визнання доходу від реалізації товарів на експорт важливо визначити «момент часу», коли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на товар, передаються покупцеві. Чи збігається він з моментом, коли юридичне право власності переходить покупцеві? Національний стандарт не дає коментарів з цього приводу, що обумовлює проблеми застосування цього критерію на практиці, особливо для підприємств, що здійснюють міжнародні економічні операції з експорту товарів.

Відповідно до норм ЦК України при виконанні договорів міни „право власності на товари, що обмінюються, переходить до сторін одночасно після виконання зобов'язань відносно передачі майна обома сторонами, якщо інше не встановлене договором або законом» [13]. Ґрунтуючись на цьому положенні, більшість наукових фахівців і практикуючих бухгалтерів прийшли до висновку, що у разі, якщо за бартерною операцією першою подією є відвантаження товарів, дохід потрібно відображувати в бухгалтерському обліку тільки на дату здійснення заключної операції. Відповідно на цю саму дату слід визнавати активи у разі якщо за обмінною операцією перша подія – отримання активу. До здійснення заключної операції такі активи слід обліковувати на позабалансових рахунках.

Вважаю такий погляд хибним, оскільки для переходу ризиків за договором міни зовсім не потрібно переходу права власності (ст. 668 ЦКУ). Головне, щоб товар було передано покупцеві. Вигоди, пов'язані з розпорядженням або споживанням об'єкта обміну при його передачі, також переходять до покупця, продавець вже не зможе його спожити або реалізувати третій особі. Це не суперечить МСБО. Так, у п. 14 МСБО 18 «Дохід» відповідна умова визнання доходу подана так: «за підприємством не залишається ані подальша участь керівництва у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, ані ефективний контроль за реалізованими товарами». Тобто, в МСБО відображення доходу пов'язано з відсутністю участі тільки у володінні (а не у всіх складових права власності). Крім того, в п. 15 цього стандарту зазначено, що в окремих випадках передача ризиків і винагород від володіння відбувається не одночасно з передачею юридичного права власності або з передачею володіння.

Відповідно до п. 8 ПСБО 15 «Дохід», момент визнання доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, інших активів) настає у разі наявності таких умов: покупець передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені. Так як перші два критерії випливають з права власності на цінності (майно), то важливим є визначення саме моменту переходу права власності від суб'єкта господарювання (власника) до іншої особи.

А тому, урахувавши особливості визнання переходу прав власності на товарно-матеріальні та нематеріальні цінності (майно) від продавця к покупцю у момент їх передачі, відповідно до ст. 334 «Цивільного кодексу України» необхідно уточнити порядок обліку цінностей (майна), що вибувають (відчужуються) для реалізації з підприємства продавця.

Такими моментами можуть бути як передача (вручення) цінностей (майна) безпосередньо покупцю, так і перевізникові у разі його відчуження без зобов'язання доставки (до передання цінностей (майна) прирівнюється вручення коносаменту або іншого товарно-розпорядчого документа). Тобто передача (вручення) цінностей (майна), що відчужені для виконання договорів купівлі-продажу може відбуватися за місцем знаходження продавця, або покупця, або перевізника, або іншим встановленим договором місцем. А тому у всіх випадках (крім за місцем знаходження продавця) складається ситуація коли відчужені цінності (майно) відсутні у наявності, а момент передачі прав власності на них покупцю ще не настав. Така ситуація ускладнює як облік самих відчужених цінностей за рахунками на яких вони обліковуються у разі своєї наявності, так і облік доходів, витрат, інших активів, заборгованостей, капіталу та інших чинників, пов'язаних з їх відчуженням.

Це стосується всіх господарських операцій, що впливають з договорів купівлі-продажу продукції, товарів, робіт, послуг та інших активів (постачання, оптова, роздрібна торгівля, міна (бартер), консигнація, агентські договори тощо). У разі коли мова йде про передачу до прийняття результатів робіт та послуг, слід зупинитися на визнанні доходу від їх реалізації.

Так, у ПСБО 15 «Дохід» відсутня вимога щодо критеріїв, які витікають з прав власності на цінності (активи), у разі передачі до прийняття результатів робіт та послуг, і це коли більшість виконаних робіт і послуг мають матеріальну форму і для їх виробництва споживаються різні активи (ресурси). Тому на думку автора було б доцільно додати до критеріїв визнання доходу від реалізації робіт,

послуг вимогу передачі контролю, ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на результати праці з їх виконання.

Крім того, відсутність активів відбувається в результаті здійснення операцій з надання власником у користування, розпорядження, володіння цінностей (майна) без передачі права власності (інші типи вибуття активів) за договорами передачі у тимчасове користування (оренду), у переробку, під заставу тощо, які передбачають право цього власника на отримання певного доходу. Зазначені економічні принципи отримання доходу без передачі права власності на активи закріплені у п. 20 ПСБО 15 «Дохід», де до такого доходу віднесений дохід, що виникає в результаті використання активів підприємства іншими сторонами. Такий дохід визнається у вигляді процентів, роялті та дивідендів, якщо: імовірно надходження економічних вигод, пов'язаних з такою операцією; дохід може бути достовірно оцінений. Як видно наведені критерії практично збігаються з двома останніми критеріями визнання доходу від реалізації продукції (товарів, інших активів), що підтверджує законодавчо встановлене право власності на цінності приносити дохід.

Також в діяльності підприємств існують ситуації коли на активи підприємства накладається арешт або різні застереження щодо їх використання (обмеження) у разі порушення митного, цивільного, господарського та іншого законодавства, а також підприємство добровільно обтяжує свої активи, що передаються під заставу (іпотека, заклад) у разі здійснення господарських операцій з залучення коштів інших суб'єктів господарювання.

Враховуючи вищезазначене, автором пропонується внести зміни до порядку обліку оборотних активів, за ознакою «оборотні активи, що відсутні та обтяжені без передачі права власності». Це поглибить економічну сутність щодо визнання та оцінки таких активів в обліку та дозволить використовуючи метод «система рахунків» внести зміни до діючого плану рахунків бухгалтерського обліку і порядку його застосування.

До оборотних активів, що відсутні (з відчуженням чи без нього) без передачі права власності автором віднесені оборотні активи, що фактично відсутні у наявності підприємства (власника) але право власності на які за ним зберігається і може бути юридично (документально) підтверджене.

До обтяжених оборотних активів, відносяться активи на які накладено арешт або застереження щодо обмеження у використанні та активи, що перебувають під заставою, але за ними збережено права власності до прийняття виконавчого рішення.

Для цього пропоную ввести рахунок 29 «Відсутні та обтяжені оборотні активи», який представлений в таблиці 4.

**Характеристика запропонованого рахунку 29
«Відсутні та обтяжені оборотні активи»**

<i>Рахунок 29 «Відсутні та обтяжені оборотні активи»</i>		<i>Операції, які пропонується обліковувати на рахунку</i>
291	«Відсутні оборотні активи до передачі права власності за плату»	Операції реалізації за договорами купівлі-продажу, комісії, консигнації, агентськими договорами;
292	«Відсутні оборотні активи до передачі права власності на іншій компенсаційній основі»	Операції міни (бартеру) у разі якщо першою подією є передача активу (результатів робіт, послуг) до моменту отримання іншого активу (результатів, робіт, послуг), фінансової оренди (лізингу) на час її строку дії, внесків до статутного капіталу до моменту отримання акцій (оформлених часток) від учасника спільної діяльності;
293	«Відсутні оборотні активи до передачі права власності на безоплатній основі»	Операції з безоплатної передачі активів;
294	«Оборотні активи передані у тимчасове користування»	Операції з оперативної оренди та переробки давальницької сировини;
295	«Інші відсутні оборотні активи без передачі права власності»	Операції з передачі активів на збереження (схорон) та у всіх інших випадках реалізації власником його права володіння, користування розпорядження;
296	«Оборотні активи добровільно обтяжені»	Операції з добровільного обтяження активів (застава – іпотека, заклад);
297	«Оборотні активи примусово обтяжені»	Операції з примусового обтяження активів (арешт, конфіскація, реквізиція, обмеження у використанні).

Оцінка і визнання в обліку таких оборотних активів (що включають готову, продукцію, товари, результати робіт і послуг (закінчені витрати з виконання робіт, послуг), інші активи здійснюється за балансовою вартістю тих оборотних активів, що переведені до них з інших рахунків другого класу. Такі оборотні активи поділені на дві групи.

До першої групи відносяться відсутні оборотні активи, що поділяються на дві підгрупи. До першої підгрупи відносять відсутні оборотні активи, що підлягають відчуженню у власника але до певного терміну (визначеної дати або події) право власності на них не передано іншій особі як це очікується, тобто зміна власника ще не відбулася хоча передбачається. Ця підгрупа поділяється на оборотні активи, що відчужуються на платній (компенсаційній) основі (купівля-продаж, міна (бартер), фінансова оренда (лізинг), внесок до статутного капіталу) або на безоплатній (без компенсаційній) основі (дарування). Для цього автором пропонується ввести наступні субрахунки: 291 «Відсутня

оборотні активи до передачі права власності за плату» для обліку операції з реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за договорами купівлі-продажу, комісії, консигнації, агентськими договорами, до моменту передачі зазначених активів покупцю або уповноваженій особі, або перевізнику та (або) до моменту його реалізації комісіонером, агентом (посередником); 292 «Відсутні оборотні активи до передачі права власності на іншій компенсаційній основі» для обліку операцій міни (бартеру), у разі якщо першою подією є передача активу до моменту отримання іншого активу, фінансової оренди (лізингу) на час її строку дії, внесків до статутного капіталу до моменту отримання акцій (оформлених часток) від учасника спільної діяльності; 293 «Відсутні оборотні активи до передачі права власності на безоплатній основі» для операцій з безоплатної передачі активів (дарування).

До другої підгрупи першої групи відносяться відсутні оборотні активи, що надаються власником іншій особі в користування, розпорядження, володіння, за якими передача права власності не відбувається. До них відносяться активи передані у тимчасове користування (оперативну оренду) на час дії її строку, у переробку давальницької сировини до моменту її завершення. Для цього пропонується ввести наступні рахунки: 294 «Оборотні активи передані для тимчасового використання» для операцій з оперативної оренди та переробки давальницької сировини; 295 «Інші відсутні оборотні активи без передачі права власності» для операцій з передачі активів за господарськими договорами на збереження (схорон) та у всіх інших випадках реалізації власником його права володіння, користування розпорядження активом без передачі прав власності до кінця строку дії зазначених договорів.

До активів другої групи відносяться оборотні активи, що мають правове обтяження, перебувають у наявності або відсутні, і поділяються на дві підгрупи: добровільно обтяжені активи за договорами застави до моменту закінчення строку дії договорів обтяження – рахунок 296 «Оборотні активи добровільно обтяжені» для операцій з добровільного обтяження активів (застава – іпотека, заклад) та на активи, що примусово обтяжені до моменту прийняття виконавчого рішення уповноваженим органом щодо права власності на них (арешт, конфіскація, ревізія, обмеження у використанні) – рахунок 297 «Оборотні активи примусово обтяжені» для операцій примусового обтяження активів .

Введення рахунку 29 «Відсутні та обтяжені оборотні активи» передбачає внесення змін у порядок відображення в бухгалтерського обліку вищезазначених операцій у тому числі пов'язаних з експортом товарів (продукції, робіт, послуг, інших активів), а саме: в момент відокремлення активів здійснювати запис за кредитом рахунків 26 (28, 23, 22, 20, 10, 11, 12) у дебет рахунку 29, а у момент визнання

доходу, витрат (операції, постачання, оптово-роздрібною торгівлі, консигнація, тощо) надходження іншого активу в обмін на переданий актив (операції міни, переробки (давальницька сировина)) або повернення активів з оренди, зняття застави або арешту, здійснюються відповідні записи у кредит рахунку 29 та дебет рахунків витрат (90 – у разі реалізації продажу, 94 у разі не відповідності іншим ознакам визнання доходу, втрати, примусового відчуження) або рахунків різних активів, що надходять у результаті операцій міни, повернення з оперативної оренди, застави, арешту, зберігання тощо або рахунків витрат у разі їх не повернення. Тобто, використання цього рахунку не суперечить оцінці доходу і за всіма іншими критеріями, а не тільки критеріям, що впливають з передачі прав власності.

Пропоную внести зміни до порядку обліку оборотних активів, за ознакою «оборотні активи, що відсутні та обтяжені без передачі права власності». Це поглибить економічну сутність щодо визнання та оцінки таких активів в обліку та дозволить використовуючи метод «система рахунків» внести зміни до діючого плану рахунків бухгалтерського обліку і порядку його застосування.

Ураховуючи критерії визнання доходом операції з реалізації товарів, інших активів необхідно доповнити новим змістом порядок їх обліку на деяких позабалансових рахунках.

Так, для операцій міни (бартеру), як специфічних договорів купівлі-продажу у випадку коли першою подією є їх надходження від продавця автором пропонується доповнити порядок обліку на позабалансовому субрахунку 023 «Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні» наступним чином: «одержаних від постачальників (продавців) за договорами купівлі-продажу, міни (бартеру) але несплачених товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ), заборонених до витрачання до їх оплати (обміну на інші активи)» та порядок обліку переданих для міни (бартеру) результатів робіт і послуг на рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» наступним чином: «одержаних від постачальників (продавців) за договорами міни (бартеру) результати виконаних робіт (наданих послуг) без права використання до їх обміну на інші активи, результати роботи і послуг».

Уточними порядок обліку товарно-матеріальних цінностей, що передані покупцю але з обумовлених причин знаходяться на відповідальному зберіганні моментом передачі права власності на них: «товарно-матеріальні цінності за якими передано право власності покупцю (сплачених або належних до сплати) та, які дозволено, як виняток, залишати на відповідальному зберіганні, оформлених охоронними розписками, та з не вивезених причин, не залежних від підприємства, тощо». Це дозволяє визначати момент визнання доходу за фактично реалізовані товарно-матеріальні цінності покупцю незалежно від того, що ці цінності продовжують знаходитися на підприємстві.

Також слід доповнити порядок обліку товарно-матеріальних цінностей прийнятих на комісію підприємством комісіонером від підприємства комітента, що здійснюється на позабалансовому субрахунку 024 «Товари, прийняті на комісію» моментом належності права власності на передані товари підприємству комітенту, що дозволяє уточнити порядок визнання доходу від реалізації вказаних товарів кожним учасником договором комісії (консигнації) тощо: «обліковуються одержані товари у межах договорів комісії (консигнації), поруки та інших цивільно-правових договорів, що уповноважують підприємство здійснювати продаж товарів від імені та за дорученням іншої особи без передачі ними права власності на такі товари». А саме – це дозволяє не вважати момент передачі товарів (готової продукції) підприємством комітентом моментом визнання доходу від їх реалізації та розкриває суть невизнання доходом підприємством комісіонером момент надходження коштів від споживачів (покупців) за реалізовані ним товари.

Принцип відповідності доходів і витрат потребує нового тлумачення собівартості реалізованої продукції, робіт послуг, що включає лише виробничу собівартість, а собівартість реалізованих товарів або виробничих запасів є фактичною (повною) і не включає лише торгові націнки для їх реалізації. А це значить, що накладні (невиробничі) витрати, що є прямими для операцій з експорту (прямі витрати адміністративного персоналу, що приймає безпосередню участь в управлінні зазначеними операціями (перемови, узгодження, відрядження); прямі витрати із збуту вантажно-розвантажувальні роботи, доставка (транспортування), митні послуги і платежі, інші податки і збори тощо); інші прямі операційні витрати (зменшення валютних курсів) включаються до відповідних витрат звітного періоду – 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності», хоча можуть бути безпосередньо віднесені до собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг – рахунок 90, що дозволить визначати пряму (виробничу і невиробничу) собівартість (балансову вартість) експортних операцій. А тому пропоную залишати на витратах звітного періоду лише непрямі (спільні для всіх видів продукції, робіт, послуг) адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати, всі ж прямі невиробничі витрати розподіляти за видами реалізованої продукції, робіт, послуг з використанням рахунку 90.

Дана пропозиція дозволить використати однозначний підхід та обґрунтування пропозиції, спрямованої на удосконалення вітчизняних стандартів у напрямі розширення підходів до класифікації доходів залежно від характеру тієї чи іншої операції реалізації, визначення справедливої вартості та критеріїв визнання доходу від операцій з експорту продукції (інших оборотних активів). Це сприятиме більш

якісному формуванню інформації в фінансовій звітності та гармонізації положень національних і міжнародних стандартів.

Висновки. Теоретичні та науково-методичні основи і практичні положення обліку операцій з експорту товаровиробників України повинні бути направлені на удосконалення інформаційної та контрольної функцій обліку. Облікова інформація повинна відповідати вимогам положень (стандартів) бухгалтерського обліку щодо формування достовірної та об'єктивної фінансової звітності. Отже, завдання обліку операцій з експорту вимагають удосконалення методики та організації їх облікової оцінки, яка повинна ґрунтуватись на національних положеннях (стандартів) бухгалтерського обліку та можливості ефективного використання комп'ютерних технологій.

Підбиваючи підсумки, зазначу, що в умовах воєнного та післявоєнного відновлення економіки України, і інтеграцію країни в світовий економічний простір, вступ до ЄС, важливого значення набуває інформація про фінансові результати господарської діяльності підприємств, як для прийняття ефективних управлінських рішень на рівні підприємства, так і для розрахунку загальнодержавних статистичних показників. Важливість показника прибутку (збитку) для внутрішніх та зовнішніх користувачів підтверджує об'єктивну необхідність запровадження єдиних принципів, методологічних засад визнання доходів та витрат за операціями з експорту.

На основі розгляду положень міжнародних і національних стандартів, умов переходу ризиків і вигід, пов'язаних з володінням продукції (інших оборотних активів) за правилами «Інкотермс-2000» і норм національного законодавства, було уточнено критерії визнання доходу з врахуванням специфічних особливостей об'єктів та правових умов угоди при експорті продукції (інших оборотних активів) товаровиробників України.

Обґрунтовано правомірність визнання доходу за товарообмінними операціями після завершення обмінної операції, так як перехід права власності на активи, що обмінюються, за нормами Цивільного кодексу України та вимог визнання доходу за ПСБО 15, переходить до сторін одночасно тільки після виконання ними обома зобов'язань за контрактом, що в свою чергу призведе до удосконалення організації обліку операцій з експорту продукції (інших оборотних активів).

Доповнення Інструкції щодо використання плану рахунків Для цього автором пропонується ввести рахунок 29 «Відсутні та обтяжені оборотні активи». Оцінка і визнання в обліку таких оборотних активів (що включають готову, продукцію, товари, результати робіт і послуг (закінчені витрати з виконання робіт, послуг), інші активи здійснюється за балансовою вартістю тих оборотних активів, що переведені до них з інших рахунків другого класу. Такі оборотні активи поділені на дві групи, класифікація оборотних активів, що відсутні, обтяжені, за якими

момент передачі права власності не настав при здійсненні операцій з експорту для забезпечення повноти і достовірності оцінки і визнання в обліку операцій з експорту.

Дані пропозиції дозволяють використати однозначний підхід та обґрунтування пропозиції, спрямованої на удосконалення вітчизняних стандартів у напрямі розширення підходів до класифікації доходів залежно від характеру тієї чи іншої операції реалізації, визначення справедливої вартості та критеріїв визнання доходу від операцій з експорту продукції (інших оборотних активів). Це сприятиме більш якісному формуванню інформації в фінансовій звітності та гармонізації положень національних і міжнародних стандартів.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://portal.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.07.2000 р. № 1775-III. URL: www.zakon.rada.gov.ua
3. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994 р. №185/94-Вр (із змінами і доповненнями). URL: <http://portal.rada.gov.ua>
4. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів і вузів. Київ : Слово, 2016. 288 с.
5. Кадуріна Л.О., Стрельнікова М.С. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: теорія, практика, рекомендації : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 606 с.
6. Митний кодекс України. URL: <http://portal.rada.gov.ua>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» ; затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. URL: www.minfin.gov.ua
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» ; затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: www.minfin.gov.ua
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» ; затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. № 193. URL: www.minfin.gov.ua
10. Положення про вантажну митну декларацію ; затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.1997 р. № 574 (із змінами і доповненнями). URL: www.kmu.gov.ua
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Порядок визначення митної вартості товарів та інших предметів у разі переміщення їх через митний кордон України» від 05.10.1998 р. № 1598. URL: www.kmu.gov.ua
12. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21.06.1995 р. № 444. URL: www.kmu.gov.ua
13. Цивільний кодекс України із змінами і доповненнями. внесеними Законом України від 19.06.2003 р. № 980-IV. URL: <http://portal.rada.gov.ua>
14. Правила ИНКОТЕРМС-2020. URL <https://ua.kuehne-nagel.com/-/znannya/inkoterms>

АВТОРИ МОНОГРАФІЇ

Анісімова О.Ю. – кандидат економічних наук, завідувач сектору аналізу освітнього фінансування ДНУ «Інститут освітньої аналітики»

Бабій Л.І. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри податкового менеджменту та фінансового моніторингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Бойко В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка»

Бондарук Т.Г. – доктор економічних наук, професор, провідний науковий співробітник відділу державних фінансів Державної установи «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»

Ванькович Ю.М. – здобувач ступеня доктора філософії з економіки Національного університету «Львівська політехніка»; директор ПП НВФ «ГЕОНАФТОГАЗПРОЕКТ»

Гончаренко С.М. – старший викладач Київського національного університету технологій та дизайну

Демидьонук І.А. – аспірант Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

Затонацька Т.Г. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Затонацький Д.А. – доктор філософії PhD з економіки, докторант ДННУ «Академія фінансового управління»

Коломієць В.М. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку та економіки Мелітопольського інституту державного та муніципального управління «Класичного приватного університету»

Кононова О.Є. – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, економіки та підприємництва ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Краснюк М.Т. – кандидат економічних наук, доцент, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана

Краснюк С.О. – старший викладач Київського національного університету технологій та дизайну

Метеленко Н.Г. – докторка економічних наук, професорка, директорка Інженерного навчально-наукового інституту імені Ю.М. Потебні Запорізького національного університету

Оглобліна В.О. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри Інформаційної економіки, підприємництва та фінансів наукового інституту імені Ю.М. Потебні Запорізького національного університету

Петруха Н.М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури

Петруха С.В. – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту в будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури

Рябець Н.М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Сиротюк Г.В. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки Львівського національного університету природокористування

Сумма В.С. – аспірант кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів Інженерного навчально-наукового інституту імені Ю.М. Потебні Запорізького національного університету

Тарасенко М.І. – аспірантка Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»

Тимків І.В. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Чиркова Ю.Л. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»

Шевченко Л.С. – докторка економічних наук, професорка, професорка кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого

Шпатакова О.Л. – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»

Наукове видання

**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ
МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ**

Колективна монографія

За редакцією
доктора економічних наук, професора О. Л. Гальцової

Підписано до друку 28.10.2022. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 15,11. Тираж 300.
Ціна договірна. Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: ТОВ «ЛІГА-ПРЕС»
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6423 від 04.10.2018 р.
Україна, м. Львів, 79012, вул. Кастелівка, 9
Польща, м. Торунь, 87-100, вул. Лубіцка, 44