



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

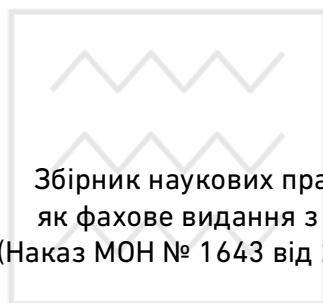
# ВІСНИК

Національного університету  
водного господарства та  
природокористування

**ISSN 2306-5478**

**В И П У С К 1(93)**

<https://doi.org/10.31713/ve120210>



Заснований  
у 1999 р.

Збірник наукових праць затверджений  
як фахове видання з економічних наук  
(Наказ МОН № 1643 від 28 грудня 2019 р.)

Збірник наукових праць

## Економічні науки

Адреса редколегії:  
33028, м. Рівне, вул. Соборна, 11, НУВГП

Телефон: (0362)63-57-31

© Національний університет водного господарства  
та природокористування, 2021



У збірнику опубліковано наукові статті з економічних наук. Призначений для наукових працівників, державних службовців, викладачів закладів вищої освіти, здобувачів вищої освіти всіх рівнів і представників бізнесу.

**Головний редактор:** Мошинський В.С.,  
д.с.-г.н., професор, ректор.

**Заступник головного редактора:** Савіна Н.Б.,  
д.е.н., професор, проректор з  
наукової роботи та міжнародних зв'язків.

### Редакційна колегія:

- |                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Зінкевич О.В.</b> , к.е.н., доцент,<br>відповідальний секретар<br>(НУВГП, Рівне)                                                       | <b>Осадча О.О.</b> , д.е.н., доцент<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                                                                 |
| <b>Акімова Л.М.</b> , к.е.н., професор<br>(НУВГП, Рівне)                                                                                  | <b>Павелко О.В.</b> , к.е.н., доцент<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                                                                |
| <b>Антонюк О.Р.</b> , д.е.н., професор<br>(НУВГП, Рівне)                                                                                  | <b>Поляков М.В.</b> , д.е.н., доцент<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                                                                |
| <b>Безтелесна Л.І.</b> , д.е.н., професор<br>(НУВГП, Рівне)                                                                               | <b>Самолук Н.М.</b> , к.е.н., доцент<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                                                                |
| <b>Вовк В.М.</b> , к.е.н., доцент<br>(НУВГП, Рівне)                                                                                       | <b>Сазонець І.Л.</b> , д.е.н., професор, зав. каф. державного<br>управління, документознавства та інформаційної діяльності<br>(НУВГП, м. Рівне)                          |
| <b>Грицюк П.М.</b> , д.е.н., професор,<br>зав. каф. комп'ютерних технологій та<br>економічної кібернетики<br>(НУВГП, Рівне)               | <b>Сазонець О.М.</b> , д.е.н., професор, зав. каф. міжнародних<br>економічних відносин<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                              |
| <b>Іляш О.І.</b> , д.е.н., професор, проректор<br>з наукової та міжнародної діяльності<br>(Міжнародний університет фінансів, м. Київ)     | <b>Скрипчук П.М.</b> , д.е.н., професор<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                                                             |
| <b>Ковшун Н.Е.</b> , д.е.н., доцент, директор ННІЕМ<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                  | <b>Ханін І.Г.</b> , д.е.н., професор<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                                                                |
| <b>Крисак А.І.</b> , д.е.н., зав. сектору<br>наукової роботи студентів<br>(НУВГП, м. Рівне)                                               | <b>Чижевська Л.В.</b> , д.е.н., професор,<br>професор кафедри обліку і аудиту<br>(Державний університет<br>«Житомирська політехніка»)                                    |
| <b>Левицька С.О.</b> , д.е.н., професор<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                              | <b>Якимчук А.Ю.</b> , д.е.н., професор<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                                                                              |
| <b>Мальчик М.В.</b> , д.е.н., професор, зав. каф. маркетингу<br>(НУВГП, м. Рівне)                                                         | <b>Клапків Юрій</b> , к.е.н., викладач кафедри страхування<br>(Лодзький університет, м. Лодзь,<br>Республіка Польща)                                                     |
| <b>Мамонтова Н.А.</b> , д.е.н., професор, зав. каф. фінансів,<br>обліку і аудиту<br>(НУ «Острозька академія»)                             | <b>Матушак-Флейшман Аліна</b> , д.е.н., професор, заступник<br>декана факультету товарознавства<br>(Економічний університет в Познані, м. Познань,<br>Республіка Польща) |
| <b>Міщук Г.Ю.</b> , д.е.н., професор, зав. каф. трудових<br>ресурсів і підприємництва<br>(НУВГП, м. Рівне)                                | <b>Ментел Гжегож</b> , д.е.н., доцент кафедри кількісних методів<br>(Жешувський політехнічний університет імені Ігнатія<br>Лукасевича, м. Жешув, Республіка Польща)      |
| <b>Нікітенко Д.В.</b> , д.е.н., доцент, начальник<br>відділу організації міжнародної освіти та<br>міграційних питань<br>(НУВГП, м. Рівне) |                                                                                                                                                                          |

*Опубліковані статті пройшли рецензування*

Матеріали збірника розглянуто і рекомендовано до видання  
Вченою радою університету 26 березня 2021 р., протокол № 3.

Адреса редколегії: 33028, м. Рівне, вул. Соборна, 11, НУВГП  
© Національний університет водного господарства  
та природокористування, 2021



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

# **BULLETIN**

**NATIONAL UNIVERSITY OF  
WATER AND ENVIRONMENTAL  
ENGINEERING**

**ISSN 2306-5478**

**VOLUME 1(93)**

---

<https://doi.org/10.31713/ve120210>

Founded  
In 1999

The given Collection of Scientific Papers  
is approved as a professional scientific  
publication in economic sciences (Decree  
of the Ministry of Education and Science  
of Ukraine of December 28, 2019 # 1643)

Collection of Scientific Papers

**Economic Sciences**

Scientific Editorial Board Address:  
33028 Rivne, vul. Soborna, 11, NUWEE

Tel: (0362)63-57-31

© National University of Water and  
Environmental Engineering, 2021



The bulletin contains scientific articles in economics. It is designed for researchers, civil servants, lecturers of higher education institutions, degree-seeking student at all levels and business representatives.

**Senior Editor:** Moshynskyi V.S.,  
Doctor of Agricultural Sciences, Professor, Rector.  
**Deputy Senior Editor:** Savina N.B.,  
Doctor of Economic Sciences,  
Vice-Rector for Research and International Relations.

### Scientific Editorial Board:

- |                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Zinkevych O. V.</b> , Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor, Executive Secretary (NUWEE, Rivne)                                            | <b>Osadcha O.O.</b> , Doctor of Economics, Associate Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                             |
| <b>Akimova L. M.</b> , Candidate of Economics (Ph.D.), Professor (NUWEE, Rivne)                                                                             | <b>Pavelko O.V.</b> , Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                  |
| <b>Antoniuk O. P.</b> , Doctor of Economics, Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                       | <b>Poliakov M.V.</b> , Doctor of Economics, Associate Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                            |
| <b>Beztelesna L. I.</b> , Doctor of Economics, Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                     | <b>Samoliuk N.M.</b> , Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                 |
| <b>Vovk V. M.</b> , Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor (NUWEE, Rivne)                                                                      | <b>Sazonets I.L.</b> , Doctor of Economics, Professor, Head of Public Administration, Documentation and Information Activities Department (NUWEE, Rivne)                  |
| <b>Hrytsiuk P.M.</b> , Doctor of Economics, Professor, Head of Computer Technology and Economic Cybernetics Department (NUWEE, Rivne)                       | <b>Sazonets O.M.</b> , Doctor of Economics, Professor, Head of International Economic Relations Department (NUWEE, Rivne)                                                 |
| <b>Iliash O.I.</b> , Doctor of Economics, Professor, Vice-Rector for International and Scientific Activities (International University of Finance, Kyiv)    | <b>Skrypchuk P.M.</b> , Doctor of Economics, Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                                     |
| <b>Kovshun N.E.</b> , Doctor of Economics, Associate Professor, Director of the Educational-Scientific Institute of Economics and Management (NUWEE, Rivne) | <b>Khanin I. H.</b> , Doctor of Economics, Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                                       |
| <b>Krysak A.I.</b> , Doctor of Economics, Head of Student Scientific Work Sector (NUWEE, Rivne)                                                             | <b>Chyzhevska L.V.</b> , Doctor of Economics, Professor, Professor of Accounting and Auditing Department (Zhytomyr Polytechnic State University)                          |
| <b>Levytska S.O.</b> , Doctor of Economics, Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                        | <b>Yakymchuk A.Y.</b> , Doctor of Economics, Professor (NUWEE, Rivne)                                                                                                     |
| <b>Malchyk M.V.</b> , Doctor of Economics, Professor, Head of Marketing Department (NUWEE, Rivne)                                                           | <b>Klapkiv Jurij</b> , Candidate of Economics (Ph.D.), Lecturer of Insurance Department (University of Lodz, Łódź, Poland)                                                |
| <b>Mamontova N.A.</b> , Doctor of Economics, Professor, Head of Finance, Accounting and Auditing Department (The National University of Ostroh Academy)     | <b>Matuszak-Flejszman Alina</b> , Doctor of Economics, Professor, Deputy Dean of the Faculty of Merchandise (Poznań University of Economics and Business, Poznań, Poland) |
| <b>Mishchuk H.Y.</b> , Doctor of Economics, Professor, Head of Human Resources and Entrepreneurship Department (NUWEE, Rivne)                               | <b>Mentel Grzegorz</b> , Doctor of Economics, Associate Professor of Quantitative Methods Department (Rzeszów University of Technology, Rzeszów, Poland)                  |
| <b>Nikytenko D.B.</b> , Doctor of Economics, Associate Professor, Head of the Department for International Education and Migration Issues (NUWEE, Rivne)    |                                                                                                                                                                           |

*Published articles have been reviewed*

All papers have been reviewed and accepted for publication by the Academic Council of the University on March 26, 2021, Academic Council Meeting Minutes #3.

Scientific Editorial Board Address: 33028, Rivne, vul. Soborna, 11, NUWEE  
© National University of Water and Environmental Engineering, 2021



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

# ВЕСТНИК

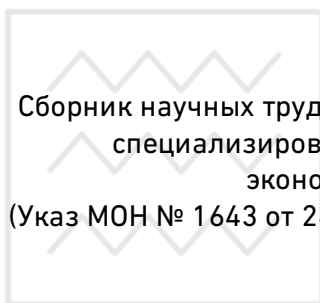
Национального университета  
водного хозяйства и  
природопользования

**ISSN 2306-5478**

**В Ы П У С К 1(93)**

<https://doi.org/10.31713/ve120210>

Основан  
в 1999 г.



Сборник научных трудов утвержден как  
специализированное издание по  
экономическим наукам  
(Указ МОН № 1643 от 28 декабря 2019 г.)

Сборник научных трудов

**Экономические науки**

Адрес редколлегии:  
33028, г. Ровно, ул. Соборна, 11, НУВХП

Телефон: (0362)63-57-31

© Национальный университет водного хозяйства  
и природопользования, 2021



В сборнике опубликованы научные статьи по экономическим наукам. Предназначен для научных работников, государственных служащих, преподавателей высших учебных заведений, соискателей высшего образования всех уровней и представителей бизнеса.

**Главный редактор:** Мошинский В.С.,  
д.с.-х.н., профессор, ректор.

**Заместитель главного редактора:** Савина Н.Б.,  
д.э.н., профессор, проректор по научной работе и  
международным связям.

### Редакционная коллегия:

- |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Зинкевич О.В.</b> , к.э.н., доцент,<br>ответственный секретарь<br>(НУВХП, Ровно)                                                             | <b>Осадчая О.А.</b> , д.э.н., доцент<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                                                      |
| <b>Акимова Л.М.</b> , к.э.н., профессор<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                       | <b>Павелко О.В.</b> , к.э.н., доцент<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                                                      |
| <b>Антонюк О.Р.</b> , д.э.н., доцент<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                          | <b>Поляков М.В.</b> , д.э.н., доцент<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                                                      |
| <b>Безтелесна Л.И.</b> , д.э.н., профессор<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                    | <b>Самолук Н.Н.</b> , к.э.н., доцент<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                                                      |
| <b>Вовк В.Н.</b> , к.э.н., доцент<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                             | <b>Сазонец И.Л.</b> , д.э.н., профессор, зав. каф.<br>государственного управления, документоведения и<br>информационной деятельности<br>(НУВХП, Ровно)                      |
| <b>Грицюк П.М.</b> , д.э.н., профессор,<br>зав. каф. компьютерных технологий и<br>экономической кибернетики<br>(НУВХП, Ровно)                   | <b>Сазонец О.Н.</b> , д.э.н., профессор, зав. каф. международных<br>экономических отношений<br>(НУВХП, Ровно)                                                               |
| <b>Иляш О.И.</b> , д.э.н., профессор, проректор<br>с научной и международной деятельности<br>(Международный университет финансов, г. Киев)      | <b>Скрипчук П.М.</b> , д.э.н., профессор<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                                                  |
| <b>Ковшун Н.Э.</b> , д.э.н., доцент, директор УНИЗМ<br>(НУВХП, Ровно)                                                                           | <b>Ханин И.Г.</b> , д.э.н., профессор<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                                                     |
| <b>Крысак А.И.</b> , д.э.н., зав. сектором<br>научной работы студентов<br>(НУВХП, Ровно)                                                        | <b>Чижевская Л.В.</b> , д.э.н., профессор,<br>профессор кафедры учета и аудита<br>(Государственный университет<br>«Житомирская политехника»)                                |
| <b>Левицкая С.А.</b> , д.э.н., профессор<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                      | <b>Якимчук А.Ю.</b> , д.э.н., профессор<br>(НУВХП, Ровно)                                                                                                                   |
| <b>Мальчик М.В.</b> , д.э.н., профессор,<br>зав. каф. маркетинга<br>(НУВХП, Ровно)                                                              | <b>Клапкв Юри</b> , к.э.н., преподаватель кафедры<br>страхования<br>(Лодзинский университет,<br>г. Лодзь, Республика Польша)                                                |
| <b>Мамонтова Н.А.</b> , д.э.н., профессор,<br>зав. каф. финансов,<br>учета и аудита<br>(НУ «Острожская академия»)                               | <b>Матушак-Флейшман Алина</b> , д.э.н., профессор,<br>зам. декана товароведения<br>(Экономический университет в Познани,<br>г. Познань, Республика Польша)                  |
| <b>Мищук Г.Ю.</b> , д.э.н., профессор,<br>зав. каф. трудовых<br>ресурсов и предпринимательства<br>(НУВХП, Ровно)                                | <b>Ментел Гжегож</b> , д.э.н., доцент кафедры<br>количественных методов<br>(Жешувский политехнический университет имени<br>Игнатия Лукасевича, г. Жешув, Республика Польша) |
| <b>Никитенко Д.В.</b> , д.э.н., доцент, начальник<br>отдела организации международного<br>образования и миграционных вопросов<br>(НУВХП, Ровно) |                                                                                                                                                                             |

*Опубликованные статьи прошли рецензирование*

Материалы сборника рассмотрены и рекомендованы к изданию  
Ученым советом университета 26 марта 2021 г., протокол № 3.

Адрес редколлегии: 33028, г. Ровно, ул. Соборна, 11, НУВХП  
© Национальный университет водного хозяйства  
и природопользования, 2021



## ЗМІСТ

Безтелесна Л. І., Василів В. Б.	Організаційно-педагогічний механізм формування цифрової компетентності студентів університетів ..... 3
Войтко С. В., Трофименко О. О.	Регулювання відновлюваної енергетики на zasадах функціонування механізмів державної економічної політики України .... 16
Гарнага О. М.	Сучасні тенденції міжнародного трансферу інноваційних технологій ..... 26
Гарнага О. М.	Суть земельних трансформацій в аграрних перетвореннях ..... 35
Єрешко Ю. О.	Формалізація інтелектуальної теорії вартості ..... 44
Заячківська О. В., Хібеба Б. М.	Зовнішній борг України та його вплив на економіку країни ..... 56
Іванченко А. М.	Аналіз діяльності будівельних підприємств на ринку нерухомості України ..... 65
Клапків Ю. М., Вовк В. М.	Якість медичних послуг: економічна сутність та інтерпретація ..... 74
Котик О. В., Хібеба Б. М.	Корпоративні конфлікти в акціонерних товариствах та шляхи їх подолання ..... 85
Крисак А. І.	Краудінвестинг – фінансовий інструмент для забезпечення рекультивації земель ..... 95
Ляхович О. О., Середюк О. С.	Методичні засади забезпечення фінансово- економічної безпеки суб'єктів малого та середнього підприємництва ..... 103



Небава М. І., Li Yanan	Напрямки та стратегічні цілі розвитку банківського сектору України в період економічної нестабільності ..... 114
Осадча О. О., Павелко О. В.	Мікрорівень економічної безпеки: обліковий супровід і забезпечення транспарентної діяльності ..... 127
Павелко О. В., Гарапко Н. І.	Інтегрована звітність підприємств як ключове джерело інформації для стейкхолдерів ..... 138
Самолук Н. М., Міщук В. А.	Особливості формування та розвитку бренду роботодавця ..... 156
Скаковська С. С., Клим'юк Ю. Ю.	Ринок праці України під час карантину ..... 168
Скрипчук П. М., Шпак Г. М., Трохлюк Т. М.	Поводження з побічними продуктами в економіці: бізнес-процеси у контексті євроінтеграції ..... 178
Срібна Є. В., Ступницький В. В., Ступницька Н. І.	Соціальне підприємництво – тенденції розвитку та аналіз ефективності в країнах ЄС ..... 188
Фроленкова Н. А.	Управління інфраструктурою електронного ринку ..... 203
Шило Ж. С., Полюхович В. Ф.	Тіньова економіка та її вплив на фінансово-економічну безпеку держави ..... 213
Юрчик Г. М.	Особливості державного регулювання формування та реалізації потенціалу малого підприємництва в Україні ..... 226
Якимчук А. Ю.	Стратегічні основи інвестиційного забезпечення територіальних громад ..... 240





UDK

378.4:004.9

<https://doi.org/10.31713/ve120211>

JEL: A 2

**Безтелесна Л. І.** [1; ORCID ID: 0000-0002-0262-9334],

д.е.н., професор,

**Василів В. Б.** [1; ORCID ID: 0000-0003-4152-3345],

к.т.н., доцент

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПЕДАГОГІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ УНІВЕРСИТЕТІВ

Система освіти України створює для особи широкі можливості, серед них і здобуття загальних і професійних компетентностей. Однією з ключових є цифрова компетентність. Зважаючи на швидку зміну технологій, світова економіка зіштовхується з дефіцитом людей з цифровими навичками. Саме тому більшість країн включають навчання цифровим навичкам як частину загальної стратегії освіти та розвитку національної цифрової економіки. Міністерством цифрової трансформації України створено портал «Дія», на якому за допомогою тесту «Цифрограм» громадянам надано можливість перевірити цифрову грамотність. Середня оцінка цифрової грамотності студентів контрастує з статистикою використання інформаційно-комунікаційних технологій молоддю. Дослідження показали, що значні обсяги використання комп'ютерів, мобільних пристроїв та Інтернету сприяють лише

цифровим навичкам на операційному рівні. Значне за обсягом/часом споживання цифрових технологій не можна розглядати як доказ цифрової компетентності. Молодь є в основному споживачем чужого контенту, а не творцем нового, самостійно створеного. Запропоновано запровадити тестування цифрових навичок студентів першого курсу і залежно від їхнього рівня диференціювати навчальні програми та формувати індивідуальні навчальні траєкторії. Необхідна зміна парадигми здобуття цифрових навичок: перехід від традиційного надання контенту і відомостей до супроводу студентів у створенні цифрового контенту, розробці практико-орієнтованих проєктів. Для досягнення успіху необхідна ефективна між секторальна взаємодія стейкхолдерів – державних органів, університетів, IT-компаній, громадських організацій. Сприятиме успіху також запровадження адресної політики з покращення цифрових компетенцій щодо певних груп населення.

*Ключові слова:* цифрові компетенції; тестування; освітня траєкторія; сертифікат.

У нинішніх умовах університети зі змішаною системою фінансування функціонують як некомерційні підприємницькі структури, а відтак змушені провадити діяльність у конкурентному середовищі. Саме тому вони повинні використовувати уже наявні та впроваджувати нові механізми забезпечення конкурентоспроможної діяльності.

Освіта України створює для особи широкі можливості, серед них і здобуття загальних і професійних компетентностей [1]. У системі вищої освіти компетентності здобуватимуться ще на вищому



рівні, а ніж у середній, у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією [2]. Функціонування вищої освіти у суспільстві переслідує мету формування людських ресурсів на основі компетентнісного підходу для національної економіки.

Людські ресурси є цінним ресурсом, вартість якого може зростати або втрачатися [3]. Переважно важливість компетентності людських ресурсів розглядають з позиції діяльності їх в організаціях. Саме так стверджує В. Макелвіл, що серцевинною організацій є набір компетенцій всіх працівників, які ними володіють [4]. Г. Каннака доводить необхідність розвивати компетенції у кожного працівника організації заради досягнення успіху всієї діяльності і визначає компетенцію фірми, як раціональне поєднання знань та здібностей, що розглядаються у невеликому проміжку часу, якими володіють працівники даної організації [5]. Воятзіс пропонує під компетенцією людських ресурсів розуміти сукупність факторів знань, навичок і способів спілкування [6].

У сучасних умовах інформаційної економіки людські ресурси повинні формувати і володіти цифровою компетентністю. Європейський парламент і Рада Європейського Союзу 17 січня 2018 року схвалили Рамкову програму оновлених ключових компетентностей для навчання протягом життя. Однією з восьми запропонованих є цифрова компетенція (Digital competence) [7].

Рівень цифрової компетентності найближчими десятиліттями визначатиме

конкурентоспроможність персоналу при прийнятті на роботу, а якісне володіння цифровими навичками стане однією з обов'язкових вимог роботодавців. Цифрові навички людського капіталу мають бути сформовані на трьох рівнях: 1) вищий рівень – навички управління цифровою економікою та цифрового підприємництва: вміння визначати нові можливості для бізнесу, нові бізнес-моделі, нові способи ведення бізнесу, вміння впроваджувати інновації та управляти змінами; 2) середній рівень – цифрові спеціалізовані навички: навички, необхідні для дослідження, розробки, проєктування, стратегічного планування, управління, виробництва, консалтингу, маркетингу, продажу, інтеграції, встановлення, адміністрування, підтримки та обслуговування програмного забезпечення та систем ІКТ; 3) низовий рівень – навички цифрових користувачів: цифрова грамотність, навички, необхідні для ефективного використання засобів, систем та пристроїв ІКТ, що охоплюють використання інтернету, додатків, основного та вдосконаленого програмного забезпечення та спеціалізованих інструментів, що підтримують конкретні бізнес-функції [8].

Нерівність в цифрових навичках посилює нерівність між країнами, що розвиваються і розвиненими країнами, та окремими соціальними групами [9]. Значимість цифрових навичок для громадян очевидна в рамках виявлення переваг і відсутніх результатів, отриманих в ході освоєння і застосування ІКТ. Саме навички виступають ключовим фактором, що визначає, чи можуть



люди перетворити використання вебресурсів в реальні вигоди (наприклад, переваги при влаштуванні на роботу, навчання в системі дистанційної освіти, користування державними і муніципальними послугами в електронному форматі).

Всесвітній економічний форум оприлюднює Networked Readiness Index (NRI) – індекс мережевої готовності, який на тепер вважається одним з найбільш важливих показників інноваційного та технологічного потенціалу країн світу і можливостей їх розвитку в сфері високих технологій і цифрової економіки. Він використовується як засіб аналізу та для побудови порівняльних рейтингів, що відображають рівень розвитку інформаційного суспільства в різних державах. Існує тісний зв'язок між розвитком ІКТ та економічним благополуччям, оскільки ІКТ відіграють сьогодні провідну роль у розвитку інновацій, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності, диверсифікують економіку і стимулюють ділову активність, тим самим сприяючи підвищенню рівня життя людей [10].

Україна займає в 2020 р. 64 місце з 134 країн, які увійшли до рейтингу. Варто зазначити, що незважаючи на всі програми і намагання уряду, позиція України у цьому рейтингу з 2016 року не змінилась.

Тобто в Україні спостерігається розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і мережевої економіки, однак прогрес відносно інших

країн незначний.

Реагуючи на незначні темпи прогресу у ІКТ України щодо інших країн, Урядом розроблено у 2020 р. Концепцію розвитку цифрових компетентностей. Згідно до неї цифрова компетентність – впевнене, критичне та творче користування засобами інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) для роботи, працевлаштування, навчання, дозвілля, включення та/або участі у суспільстві [11].

Реалізуючи положення Концепції, Міністерством цифрової трансформації України в межах проекту «Цифрова держава» створений портал «Дія», який має на меті об'єднати всі відомства в єдину зручну й дієву онлайн-систему [12].

Міністерство цифрової трансформації оприлюднило результати власного дослідження щодо володіння населенням України цифровими навичками, а саме: інформаційними, комунікаційними, пошуком вирішення проблеми і ПЗ користувалися інтернетом останні три місяці. Це дослідження було першим в Україні та в його основу було покладено методологію, що використовується Європейською комісією для обрахунку Індексу цифрової економіки та суспільства. Цей індекс складається з таких показників: підключення до мережі Інтернет, людський капітал, використання Інтернет, інтеграція цифрових технологій, цифрові державні послуги. Згідно з результатами загальнонаціонального опитування з цифрової



грамотності, яке проводилось Міністерством цифрової трансформації у 2019 році, засвідчили, що досить висока частка українців не володіють базовими цифровими навичками, а саме 37,9% українців у віці 18–70 років мають цифрові навички на рівні нижче середнього, ще 15,1% взагалі не володіють ними. Таким чином, 53% населення України за методологією оцінки цифрових навичок, яка застосовується Європейською комісією, знаходяться нижче позначки «середній рівень» [13]. Разом з тим, було виявлено рівень зацікавленості навчанням населення у розрізі вікових груп. Найвищою зацікавленістю у здобутті цифрових компетенцій належить молоді, у групі 10–17 років (67,5%) та 18–29 років (61,4%). Навчання цифровим навичкам актуальне лише 47% українців у віці 18–70 років. Переважно, це молодь. Пояснюється це просто, зацікавленість у навчанні прямо пропорційна рівню володіння цифровими навичками населення. Чим нижче рівень цифрових компетенцій, тим гірше актуалізований запит на опанування новими навичками. А відтак переважно декларується неактуальність навчання. І навпаки, вищий рівень цифрових навичок актуалізує потребу в поглибленні наявних знань та розширенні своїх компетенцій [13].

Цифрові компетенції на сьогодні – це база кожної людини; must-have знання, без яких соціалізуватись, використовувати блага держави, навчатись чи просуватись кар'єрною сходинкою з кожним роком стає дедалі важче. У світі вже існує

мільйонів робочих місць, які потребують передових цифрових навичок – big data, кібербезпека, програмування, IoT; а робочих місць, що потребують знання базових цифрових навичок – в рази більше.

Дедалі частіше експерти стверджують, що в недалекому майбутньому практично кожна робота буде певним чином пов'язана з цифровими навичками. Уже в період 2020–2025 років ми зіштовхнемось із серйозним дефіцитом як самих цифрових навичок, так і людей з цифровими навичками, через швидкі зміни технологій. Саме тому все більше країн і міжнародних організацій включають навчання цифровим навичкам як частину загальної стратегії освіти та розвитку національної цифрової економіки. Україна не стоїть осторонь цих процесів. Саме тому у застосунку «Цифрограм» на порталі Дія надана можливість перевірити цифрову грамотність будь-якому громадянину шляхом виконання тесту, завдання якого систематизовані за сферами знань європейської рамки цифрових компетентностей для громадян DigComp 2.1. Враховуючи виклики сьогодення, цю Рамку було адаптовано до національних, культурних, освітніх та економічних особливостей України. Наразі українська версія рамки включає 4 виміри, 6 сфер, 30 компетентностей та 6 рівнів володіння цифровими компетентностями: 1) основи комп'ютерної грамотності; 2) інформаційна та медіаграмотність. Вміння працювати з даними; 3) створення цифрового контенту; 4) комунікація і взаємодія у цифровому суспільстві; 5) безпека у





цифровому середовищі: б) вирішення технічних проблем. Навчання впродовж життя у цифровому суспільстві [11].

Звичайно, що пройдене тестування на цифрограмі дає можливість людині отримати сертифікат, який створює масу переваг (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги отримання сертифіката про цифрову

грамотність

Переваги для роботодавця	швидший і дешевий набір нових працівників; підвищення продуктивності та якості продукції; зниження витрат; збільшення прибутковості витрат на комп'ютеризацію; підвищення ефективності використання ІТ-ресурсів.
Переваги для суспільства	підвищення загального рівня ІТ-компетенції; підтримка моделі навчання впродовж життя; відкриття дверей до інформаційного суспільства; сприятливий вплив на модернізацію економіки країни.
Переваги для власника сертифікату	підтвердження компетентності; покращення позиції на ринку праці; більша впевненість у збереженні зайнятості; збільшення мобільності; збільшення можливостей на міжнародному ринку праці.

Сертифікат «Цифрограм» розроблений з орієнтацією на роботодавців. Якщо у вимогах до претендентів на заміщення вакантних посад є вимога про наявність сертифіката цифрової грамотності то роботодавцю або фахівцю із

залучення персоналу не доводиться витрачати час на перевірку комп'ютерних навичок кандидатів на роботу, оскільки вони можуть довіряти сертифікату.

Приймаючи нового працівника із сертифікатом, роботодавець впевнений, що ця особа не буде витрачати час на вивчення основних функцій програмного забезпечення чи виконання вручну трудомістких операцій, які можна виконати за допомогою декількох дій на комп'ютері. Також роботодавець може створювати умови для навчання працівників і перевіряти якість їхнього навчання, якщо вони одержують сертифікат. Керівники IT-відділу у компаніях стверджують, якщо користувачі IT-систем володіють комп'ютерними навичками, підтвердженими сертифікатом, то служба підтримки користувачів має набагато менше роботи. Вигоди, отримані працівниками та роботодавцями, безпосередньо перетворюються на вигоди для суспільства.

Результати дослідження Міністерства цифрової трансформації свідчать, що найбільшу активність до формування цифрових компетенцій має молодь. Для підтвердження цієї тези у процесі дослідження цифрової компетенції молоді, автори узагальнили результати тестування 169 студентів першого курсу Національного університету водного господарства та природокористування. В цілому студенти показали середній рівень цифрової грамотності, 92% опитаних мають оцінки B1 та



В2. Лише 8% студентів мають високий рівень – С1 (рис. 1).

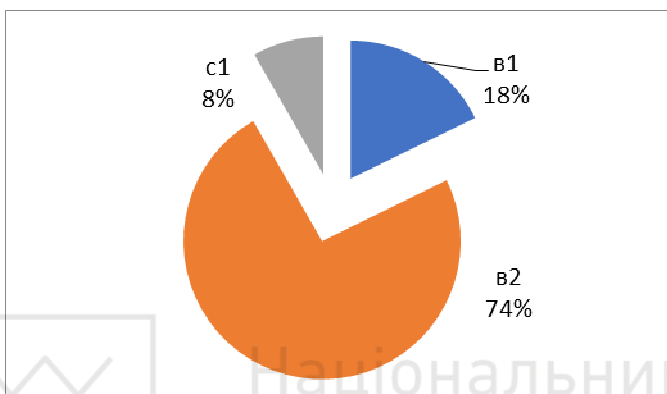


Рис. 1. Рівні володіння цифровими компетенціями студентів університету

Середня оцінка цифрової грамотності студентів контрастує з статистикою використання інформаційно-комп'ютерних технологій молоддю. В українському суспільстві у віковому розрізі найактивнішими в інтернеті є українці віком від 15 до 24 років – серед них частка користувачів інтернетом становить 97%, люди від 25 до 34 років – 96%, користувачів віком від 65 років – уже 29% (рік тому було лише 14%). Частка жінок у загальній кількості інтернет користувачів становить 52% [12].

Відповідно випереджаюче використання комп'ютерів, мобільних телефонів та інтернету молоддю в порівнянні з іншими категоріями населення, не обов'язково означає, що вони розвивають навички та можуть отримати від них користь у багатьох різних аспектах життя. Дослідження показали, що великі обсяги використання

комп'ютерів, мобільних пристроїв та інтернету сприяють лише цифровим навичкам на операційному рівні. Вища пізнавальна здатність до критичного пошуку та відбору інформації не є наслідком більшого споживання. Користувачі можуть просто залишатися на одному рівні і використовувати лише деякі конкретні програми та соціальні мережі. Отже, значне за обсягом/часом споживання цифрових технологій не можна розглядати як доказ цифрової компетентності.

Аналіз результатів тестування за групами компетентностей показав що найкращі результати студенти показали з основ комп'ютерної грамотності (0,79), а найгірші – створення цифрового контенту (0,55) (рис. 2).

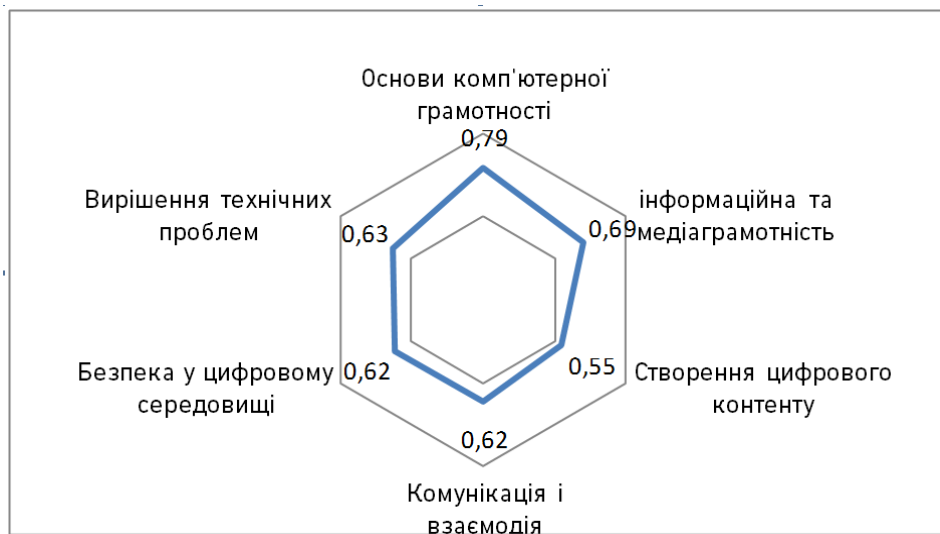


Рис. 2. Рівні володіння цифровими компетентностями студентами за сферами

Отримані результати дають право стверджувати, що рівень цифрової компетентності



молоді (студентів) характеризує їх як споживачів чужого контенту, а не творців нового, самостійно створеного, оскільки рівень знань саме сфери компетентностей «Створення цифрового контенту» є найнижчим.

Сфера компетентностей «Створення цифрового контенту» описується наступними дескрипторами:

C2.K1. Розробка цифрового контенту. Створювати та редагувати цифровий контент у різних форматах, самовиражатися цифровими засобами, бути творцем і продюсером медіаповідомлень. Розуміти переваги і обмеження кожного виду мультимедіа, вміти створювати медіаресурси.

C2.K2. Редагування та інтеграція цифрового контенту. Змінювати, уточнювати, вдосконалювати та інтегрувати інформацію та контент у існуючий масив знань для створення нових, оригінальних і відповідних знань та контенту.

C2.K3. Авторське право і ліцензії. Розуміти, як авторське право і ліцензії поширюються на дані, інформацію та цифровий контент.

C2.K4. Первинні навички програмування. Розуміти, як за допомогою програмування можна вирішити певну проблему чи конкретне завдання. Вміти писати прості програми для цифрових пристроїв.

C2.K5. Творче використання цифрових технологій. Використовувати цифрові засоби та

технології для створення знань, ресурсів, продуктів і внесення інноваційних змін у існуючі процеси та продукцію.

Аналізуючи ці дескриптори, очевидно що на низький результат вплинула і недостатня обізнаність молодих громадян про права та етичні норми поведіння в цифровому просторі (плагіат, недотримання авторських прав, використання неліцензійного програмного забезпечення тощо).

Власне, ці результати тестування студентів дають можливість до розробки певних рекомендацій для системи вищої освіти, яка зобов'язана формувати цифрові компетенції у молоді.

По-перше, цифровізація економіки і суспільства, постійний розвиток ІТ-технологій вимагає трансформації освітньої інфраструктури, в напрямку безперервного навчання цифрової грамотності.

По-друге, вхідний потік студентів є неоднорідним. Тому первинне тестування студентів при вступі до університету дає можливість їх розподіляти на групи за різними рівнями володіння цифровими компетенціями і диференціювати навчальні програми, але які мають досягати однакових програмних результатів навчання.

По-третє, для кожного студента в університеті, за результатами вхідного та проміжного тестування необхідно сформулювати індивідуальну траєкторію здобуття цифрової компетентності. Створення індивідуальної освітньої траєкторії



перетворює студента на партнера викладача у процесі власного розвитку. Дослідники зазначають, що студент, котрий бере активну участь у розробці освітньої траєкторії, зростає насамперед у власних очах. Це допомагає підвищенню самоповаги, активізує інтерес молоді до нових знань, сприяє інтелектуальному розвитку та самостійності. Результати руху освітньої траєкторією можна перевіряти, орієнтуючись на створений студентами ІТ-продукт; отримані знання, які реалізуються в уміннях оперувати ними в стандартній або творчій ситуації.

По-четверте, зміна парадигми навчання в університеті: викладач стає консультантом для студента, бо професійно радить, які компетенції і на яких платформах студент може здобути, як використовувати отримані навички та знання у процесі вирішення життєвих проблем (табл. 2).

Таблиця 2

## Зміна парадигми здобуття цифрових навичок

	Традиційний підхід	Навчання на основі компетентнісного підходу
Викладач	Надання контенту та відомостей	Супровід студентів у створенні цифрового контенту, розробці практико-орієнтованих проєктів
Студент	Споживання контенту та відомостей	Створення цифрового контенту, практико-орієнтованих проєктів

По-п'яте, покращення цифрових компетенцій студентів можливе тільки у випадку ефективної міжсекторальної взаємодії стейкхолдерів (зацікавлених сторін) – державних органів, університетів, ІТ-компаній, громадських організацій. Співпраця між стейкхолдерами має сприяти обміну інформацією про попит та пропозицію цифрових навичок, їх засвоєнню на робочому місці і проходженню практики.

По-шосте, в Україні потрібна система моніторингу та збору статистичних даних щодо володіння цифровими компетентностями на всіх рівнях освіти. Створення такої системи дозволить зібрати необхідні дані для аналізу і прийняття рішень стосовно покращення ситуації.

По-сьоме, в Україні потрібно запровадити адресну політику з покращення цифрових компетенцій щодо певних груп населення, з не використовувати уніфікований підхід. Результатом цифрової трансформації має бути не тільки розвиток цифрових інфраструктури або навичок, а забезпечення появи соціальних «видимих» результатів онлайн-взаємодії у громадян (приріст економічного, культурного та інших форми капіталу) внаслідок використання веб-ресурсів, на вирішення проблем, що виникають в повсякденній діяльності.

Реалізація пропонованих рекомендацій дасть можливість системі вищої освіти ефективно працювати над формуванням цифрових компетенцій молоді і розбудовувати цифрову





економіку та суспільство, а головне підготувати людські ресурси до повноправного функціонування на ринку праці.

1. Про освіту : Закон України від 05 вересня 2017 р. № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 10.03.2021).
2. Про вищу освіту : Закон України від 01 липня 2014 р. № 1556-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.03.2021).
3. Волобоєва І. О. Формування компетентнісної компоненти людських ресурсів (на прикладі банківських установ) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. Київ, 2019. 22 с.
4. Макелвил В. Исследование компетенций. М. : Наука, 1982.
5. Дельянченко Н. В. Компетенция персонала как основа формирования конкурентных преимуществ организации в постиндустриальной концепции менеджмента. Вестник Белгородского университета потребительской кооперации «Кооперативное образование». 2016. № 4. С. 8–12.
6. Boyatzis Richard E. The competent manager: a model for effective performance / Richard E. Boyatzis. John Wiley & Sons, 1982.
7. URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/digcomp-20-digital-competence-framework-citizens-update-phase-1-conceptual-reference-model> (дата звернення: 10.03.2021).
8. Олешко А. А., Гороховець Є. В. Інформаційно-комунікаційні технології та людський розвиток. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/16\\_2019/4.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2019/4.pdf) (дата звернення: 10.03.2021).
9. Van Deursen A. J. A. M., Helsper E., Eynon R., Van Dijk J. A. G. M. The Compoundness and Sequentiality of Digital Inequality. *International Journal of Communication*. 2017. No. 11. Pp. 452–473.
10. The Networked Readiness Index. URL: [https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/2020/11/NRI-2020-V8\\_28-11-2020.pdf](https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/2020/11/NRI-2020-V8_28-11-2020.pdf) (дата звернення: 10.03.2021).
11. URL: <http://surl.li/klyz> (дата звернення: 10.03.2021).
12. URL: <https://osvita.diaa.gov.ua/> (дата звернення: 10.03.2021).
13. URL: <https://edap.in.ua/projects/doslidzhennia-tyfrovoi-hramotnosti->

Серія «Економічні науки»

Випуск 1(93) 2021 р.

українськ (дата звернення: 10.03.2021). 14. Van  
Deursen A. J. A. M., Van Dijk J. A. G. M. The Digital Divide Shifts to  
Differences in Usage. *New Media and Society*. 2013. No. 16. Pp.  
507–526.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



## REFERENCES:

1. Pro osvitu : Zakon Ukrainy vid 05 veresnia 2017 r. № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (data zvernennia: 10.03.2021).
2. Pro vyshchu osvitu : Zakon Ukrainy vid 01 lypnia 2014 r. № 1556-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (data zvernennia: 10.03.2021).
3. Voloboierva I. O. Formuvannia kompetentnisnoi komponenty liudskykh resursiv (na prykladi bankivskykh ustanov) : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.07 / Kyiv: nats. ekon. un-t im. Vadyma Hetmana. Kyiv, 2019. 22 s.
4. Makelvil V. Issledovanie kompetentsiy. M. : Nauka, 1982.
5. Demyanchenko N. V. Kompetentsiya personala kak osnova formirovaniya konkurentnyih preimuschestv organizatsii v postindustrialnoy kontseptsii menedjmenta. Vestnik Belgorodskogo universiteta potrebitelskoy kooperatsii «Kooperativnoe obrazovanie». 2016. № 4. S. 8–12.
6. Boyatzis Richard E. The competent manager: a model for effective performance / Richard E. Boyatzis. John Wiley & Sons. 1982.
7. URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/euro-scientific-and-technical-research-reports/digcomp-20-digital-competence-framework-citizens-update-phase-1-conceptual-reference-model> (data zvernennia: 10.03.2021).
8. Oleshko A. A., Horokhovets Ye. V. Informatsiino-komunikatsiini tekhnolohii ta liudskiji rozvytok. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/16\\_2019/4.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2019/4.pdf) (data zvernennia: 10.03.2021).
9. Van Deursen A. J. A. M., Helsper E., Eynon R., Van Dijk J. A. G. M. The Compoundness and Sequentiality of Digital Inequality. *International Journal of Communication*. 2017. No. 11. Pp. 452–473.
10. The Networked Readiness Index. URL: [https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/2020/11/NRI-2020-V8\\_28-11-2020.pdf](https://networkreadinessindex.org/wp-content/uploads/2020/11/NRI-2020-V8_28-11-2020.pdf) (data zvernennia: 10.03.2021).
11. URL: <http://surl.li/klyz> (data zvernennia: 10.03.2021).
12. URL: <https://osvita.diiia.gov.ua/> (data zvernennia: 10.03.2021).
13. URL: <https://egap.in.ua/projects/doslidzhennia-tyfrovoi-hramotnosti-ukraintiv/> (data zvernennia: 10.03.2021).
14. Van Deursen A. J. A. M., Van Dijk J. A. G. M. The Digital Divide Shifts to

**Beztelesna L. I.** [1; ORCID ID: 0000-0002-0262-9334],

*Doctor of Economics, Professor,*

**Vasylyv V. B.** [1; ORCID ID: 0000-0003-4152-3345],

*Candidate of Engineering (Ph.D.), Associate Professor*

<sup>1</sup>*National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## ORGANIZATIONAL AND PEDAGOGICAL MECHANISM OF FORMATION DIGITAL COMPETENCE BY UNIVERSITY STUDENTS

The education system of Ukraine creates wide opportunities for a person, including the acquisition of general and professional competencies. One of the key is digital competence. Due to the rapid change in technology, the world economy is facing a shortage of people with digital skills. That is why most countries include digital skills training as part of the overall strategy for education and development of the national digital economy. The Ministry of Digital Transformation of Ukraine has created a portal "Diia" on which, with the help of the test "Tsyfrohram", citizens are given the opportunity to check digital literacy. The average assessment of digital literacy of students contrasts with the statistics of the use of information and communication technologies by young people. Studies have shown that significant use of computers, mobile devices and the Internet only contributes to digital skills at the operational level. Significant volume / time consumption of digital technologies



cannot be considered as proof of digital competence. Young people are mostly consumers of other people's content, not the creator of new, self-created content. It is proposed to introduce testing of digital skills of first-year students and, depending on their level, to differentiate curricula and form individual learning trajectories. It is necessary to change the paradigm of acquiring digital skills: the transition from the traditional provision of content and information to accompany students in the creation of digital content, the development of practice-oriented projects. To achieve success, effective inter-sectoral interaction of stakeholders – government agencies, universities, IT companies, NGOs is needed. The introduction of a targeted policy to improve digital competences for certain groups of people will also contribute to success.

*Keywords:* digital competencies; testing; educational trajectory; certificate.

---

**Безтелесная Л. И.** [1; ORCID ID: 0000-0002-0262-9334],

*д.э.н., профессор,*

**Васильев В. Б.** [1; ORCID ID: 0000-0003-4152-3345],

*к.т.н., доцент*

*<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТОВ УНИВЕРСИТЕТОВ**

*Система образования Украины создает для граждан широкие возможности, в том числе и для получения*

общих и профессиональных компетенций. Одной из ключевых является цифровая компетентность. Несмотря на быстрое изменение технологий, мировая экономика сталкивается с дефицитом людей с цифровыми навыками. Именно поэтому большинство стран включают обучение цифровым навыкам как часть общей стратегии образования и развития национальной цифровой экономики. Министерством цифровой трансформации Украины создан портал «Dія», на котором с помощью теста «Цифрограм», гражданам предоставлена возможность проверить цифровую грамотность. Средняя оценка цифровой грамотности студентов контрастирует с статистикой использования информационно-коммуникационных технологий молодежью. Исследования показали, что значительные объемы использования компьютеров, мобильных устройств и Интернета способствуют только цифровым навыкам на операционном уровне. Значительное по объему/времени потребление цифровых технологий нельзя рассматривать как доказательство цифровой компетентности. Молодежь является в основном потребителем чужого контента, а не творцом нового, самостоятельно созданного. Предложено ввести тестирование цифровых навыков студентов первого курса и в зависимости от их уровня дифференцировать учебные программы и формировать индивидуальные учебные траектории. Необходимо изменение парадигмы получения цифровых навыков: переход от традиционного предоставления контента и сведений к сопровождению студентов в создании цифрового контента, разработке практико-ориентированных проектов. Для достижения успеха необходимо наладить эффективное секторальное взаимодействие стейкхолдеров – государственных органов,



университетов, ИТ-компаний, общественных организаций. Способствовать успеху будет также внедрение адресной политики по улучшению цифровых компетенций определенных групп населения.

*Ключевые слова:* цифровые компетенции; тестирование; образовательная траектория; сертификат.

Отримано: 15 березня 2021 р.

Прорецензовано: 20 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Войтко С. В. [1; ORCID ID: 0000-0002-2488-3210 ],

д.е.н., професор,

Трофименко О. О. [2; ORCID ID: 0000-0002-2339-0377],

к.е.н., доцент

<sup>1</sup>Національний технічний університет України «Київський  
політехнічний інститут  
імені Ігора Сікорського»

<sup>2</sup>Міжнародний університет фінансів

## РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА ЗАСАДАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена визначенню впливу факторів державної політики на розвиток відновлюваної енергетики в Україні. Проаналізовано передумови розвитку відновлюваної енергетики в Україні. Визначено основні елементи структури використання первинної енергії з основних джерел і зміни у споживанні у міжкризовий період у світовій економіці. Встановлено явище скорочення обсягів споживання з одночасним зростанням обсягів споживання альтернативних енергоресурсів, що пов'язано з надзвичайним станом в енергетиці у зв'язку з початком військових дій на Донбасі. Визначено основні заходи державного регулювання, що впливали на зміни функціонування сфери відновлюваної енергетики в досліджуваному часовому проміжку. Проаналізували динаміку обсягів





споживання енергії з відновлюваних джерел в Україні з 2011 по 2018 роки. Визначено, що за досліджуваний період використання таких альтернативних джерел як біомаса, сонячна та вітрова енергія зросло з 2,9% у 2011 році до 22,8% у 2018 році по загальному обсягу споживання енергії з відновлюваних джерел. Візуалізували фазову діаграму співвідношення у виробництві ядерної енергії та відновлюваних джерел енергії за період 2011–2018 рр. в Україні. Наукова новизна дослідження полягає у розробці методичного підходу до визначення співвідношення у виробництві енергії з різних джерел на основі використання фазової діаграми як інструментарію візуалізації динаміки обсягів виробництва за роками, що, на відміну від існуючих підходів, надає змогу виявити закономірності у розвитку декількох технологій вироблення енергії та оцінювання факторів впливу на зміну тенденцій у розвитку. Серед основних факторів визначили такі як орієнтація України на розвитку відновлюваної енергетики, активні дії у російсько-українській війні, законодавча зміна надбавки до «зеленого» тарифу, введення в експлуатацію нових потужностей відновлюваної енергетики.

*Ключові слова:* відновлювана енергетика; державне регулювання; економічний механізм; аналіз динаміки; фазова діаграма.

*Вступ.* Сьогодні на глобальному рівні відбувається трансформація енергетичної сфери, що визначено в нових державних програмах розвитку енергетичної сфери різних країн. Основні засади для змін були закладені та визначені в Порядку денному

у сфері сталого розвитку до 2030 року [1], зокрема досягнення ЦСР 7 «Відновлювана енергетика» потребує заходів і принципово нових підходів до впровадження енергетичних інновацій у сфері енергетичних технологій, економіки та державної політики. Це визначає напрями переходу від застарілої моделі функціонування енергетичного сектору в Україні, в якому домінували крупні виробники, викопне паливо, неефективні мережі, недосконала конкуренція на ринках природного газу, електроенергії, вугілля – до нової моделі, яка сприяє розвитку конкурентного середовища, формує передумови для якісних трансформацій та диверсифікації видів виробництва енергії та джерел постачання палива. Основні напрями для досягнення даної мети сформовані в Енергетичній стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [2], де зазначено, що пріоритетом є підвищення рівня енергоефективності та використання енергії із відновлюваних та альтернативних джерел, а також впровадження заходів із запобігання та адаптації до зміни клімату. Для ефективною реалізації заходів у межах даної стратегії важливим є визначення факторів і закономірностей, які впливають на динаміку обсягів виробництва енергії з різних джерел, що визначає актуальність даного дослідження.

**Аналіз літератури.** Значні наукові доробки у сфері дослідження сфери відновлюваної енергетики, інноваційного розвитку енергетики та економічних



питань енергоефективності в Україні належать Дороніній І., Кудрі С., Мельнику Л., Резцову В. та ін. Проте потребують доопрацювання підходи до аналізування факторів, які впливають на розвиток відновлюваної енергетики з врахуванням змін політичного та економічного середовища країни.

**Результати дослідження.** У структурі використання первинної енергії з основних джерел в Україні переважають природний газ і вугілля. На рис. 1 наведено зміни у структурі використання первинної енергії з основних джерел з 2011 року по 2018 рік в Україні. Загальне споживання первинної енергії в Україні за цей період зменшилося з  $5,8 \cdot 10^6$  до  $3,9 \cdot 10^6$  тераджоулів, тобто зменшення відбулося на 33% відносно 2011 року. Зазначимо, що для визначення структури постачання первинної енергії користувалися статистичними даними Міжнародного енергетичного агентства [2], бо ці дані є співставними з даними інших країн і визначені з врахуванням міжнародної методології. Саме тому, для аналізу та візуалізації використовували дані саме із зазначеного джерела.

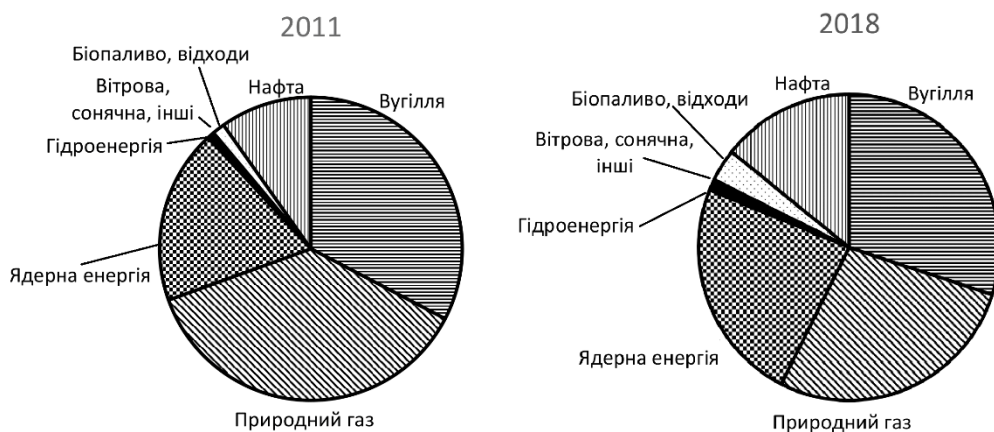


Рис. 1. Структура постачання первинної енергії за видами джерел у 2011 та 2018 рр. в Україні

2011 рік взято за основу тому, що на періоді плинну глобальної економічної кризи 2008–2009 років відбулася значна трансформація економіки загалом, зокрема енергетичної сфери. 2018 рік – це останній рік перед новітньою глобальною кризою доданої вартості (розпочалася наприкінці 2019 року карантинними обмеженнями у зв'язку з COVID-19/SARS-CoV-2). Тобто розглянутий період характеризується відносно економічного стабільністю міжкризових періодів у світовій економіці.

За абсолютними значеннями такі джерела первинної енергії, як вітрова, біопаливо, сонячна, відходи та інші, зросли незначно, всього на 2,3%. У відносному значенні маємо зростання з 1,3% у 2011 року до 3,6% у 2018 році. Тобто «класичні» джерела первинної енергії знизилися у відносному вимірі з 98,7% до 96,4% за цей період. Тобто, маємо поступове, проте незначне скорочення обсягів споживання і одночасне зростання обсягів енергоресурсів не «класичної», а відновлюваної енергетики. Зазначимо, що саме в цей період відбулася активізація державної політики у сфері альтернативної енергетики. Так, відповідно до рішення Ради Міністрів Енергетичного співтовариства від 18 жовтня 2012 р. Україна брала зобов'язання щодо імплементації Директиви Європейського Парламенту та Ради 2009/28/ЄС



«Про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлюваних джерел», зокрема частка енергії з відновлюваних джерел в 2020 р. мала скласти 11% [3]. Зазначимо, що станом на 2019 р. статистичні дані щодо частки споживання енергії з відновлюваних джерел відрізняються. Так, за даними Державної служби статистики України, у розділі «Енергоспоживання на основі відновлюваних джерел за 2007–2019 рр.» подано дані стосовно частки постачання енергії від відновлюваних джерел у 2019 р. – 4,9%. При цьому в структуру споживання від відновлюваних джерел за цими даними входять гідроенергетика, енергія біопалива та відходів, вітрова та сонячна енергія. Водночас, за даними Держенергоефективності [4], у 2019 р. частка енергії, виробленої з відновлюваних джерел, у т.ч. великих ГЕС, зросла на 1,1% порівняно із 2018 роком і склала 8,1% у кінцевому енергоспоживанні країни. При цьому на сайті Держенергоефективності зазначено, що про такий показник свідчать розрахунки Держенергоефективності, проведені на основі оприлюдненого у грудні 2020 року Держстатом Енергетичного балансу України за 2019 рік відповідно до правил Директиви 2009/28/ЄС (з урахуванням нормалізації ГЕС та ВЕС, енергії теплових насосів і мультиплікатора електроенергії споживаної транспортом). Хоча, в Енергетичному балансі України за 2019 р., розміщеному на сайті Державної служби статистики України також можна розрахувати показник «Загальне постачання первинної енергії від відновлюваних

джерел енергії» лише 4,9%, а якщо взяти саме виробництво, то частка енергії від відновлюваних джерел енергії складе 7,9%. Отже, існує певна неузгодженість даних від різних джерел інформації та потребує деталізації методика розрахунку від різних джерел інформації. Така різниця даних понад 3% суттєво впливає на аналізування даних і визначення правдивої інформації щодо досягнення Україною запланованих показників.

Стосовно обсягів споживання енергії з біомаси, а також сонячної та вітрової енергії відносно загального обсягу відновлюваної енергетики за цей міжкризовий період маємо динаміку змін, яка приведена на рис. 2. Дані для аналізування динаміки використовували дані з BP Statistical review of world energy [6]. Після глобальної економічної кризи в Україні до 2013 року включно обсяги використання відновлюваних джерел енергії зростають. Видно, що у 2013 р. спостерігався найбільший обсяг споживання енергії з відновлюваних джерел енергії, проте в 2014 р. цей показник почав знижуватися. Так, з початком акту збройної агресії з боку Російської Федерації суттєво змінилася структура економіки, вимушено промисловість перейшла на задоволення потреб обороноздатності країни. Крім того, зазначимо, що саме у 2014 р. уряд у результаті надзвичайного стану в енергетиці, пов'язаних з бойовими діями на Донбасі, прийняв рішення щодо скасування звільнення від податку на прибуток для виробників електроенергії з відновлюваних джерел енергії, а також відмінив звільнення від ПДВ



операцій у сфері продажу біопалива, перегляд величини «зеленого» тарифу на електроенергію з відновлюваних джерел залежно від курсу євро, крім того, було введено акцизи на виробництво рідкого біопалива та, у цілому, знижено розмір «зеленого» тарифу. Такий стан значної невизначеності був вкрай несприятливим для інвесторів і держави, що підтверджується і зниженням обсягів виробництва та, як наслідок, споживання електроенергії з відновлюваних джерел, до мінімального рівня 2015 р. на досліджуваному часовому проміжку – до 72955,3 ТДж. Проте, з березня 2015 р. фінансове стимулювання розвитку сфери альтернативної енергетики поступово відновлювалося, і, у результаті, можна побачити зростання обсягів споживання енергії з відновлюваних джерел.

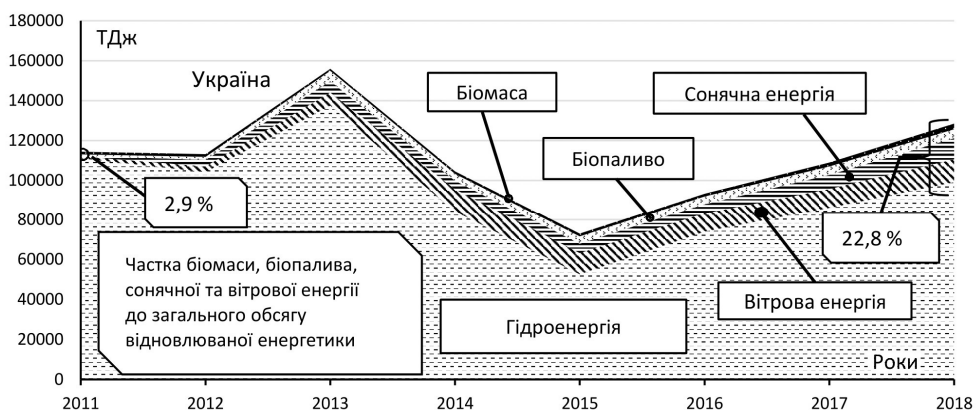


Рис. 2. Динаміка обсягів споживання енергії з відновлюваних джерел енергії в Україні з 2011 по 2018 рік

Варто зазначити, що за досліджуваний період використання таких альтернативних джерел як біомаса, сонячна та вітрова енергія зросло з 2,9% у

2011 році до 22,8% у 2018 році по загального обсягу споживання енергії з відновлюваних джерел.

Належним чином закономірність зміни співвідношення у виробництві ядерної енергії та відновлюваних джерел енергії спостерігається на фазовій діаграмі (рис. 3). Кожна із фаз залежить від низки факторів, які різною мірою можуть впливати на перебіг процесів у цих сферах енергетики. На рисунку представлено найбільш значущі події для кожної з фаз, які умовно представлені як зміни за один рік.



Рис. 3. Фазова діаграма співвідношення у виробництві ядерної енергії та відновлюваних джерел енергії за період 2011–2018 рр. в Україні

Стабілізація економіки країни 2011 та 2012 років після глобальної економічної кризи практично не змінило співвідношення цих енергетичних сфер. У 2013 році суттєво розвивалися складові відновлюваної енергетики (+35,0%) при незначному зменшенні ядерної електроенергетики (-





8,1%). Початок збройної агресії на сході України, окупація Криму та окремих районів Донецької та Луганської областей призвели до суттєвого скорочення обсягів виробництва електроенергії з відновлюваних джерел – зниження на -32,9%. Вже у 2015 та 2016 роках за міжнародної підтримки економічний механізм зумів трансформувати галузі національної економіки, що надало змогу поступово відновити розвиток відновлюваної енергетики й до 2018 року включно у відсотковому значенні понад 17%. На фазовій діаграмі у явному вигляді спостерігається коливання виробництва електроенергії атомними станціями: маємо мінус -8,1%, +6,6%, -0,86%, -7,7%, +5,7%, -0,28% (2011 та 2012 роки до уваги не взяті). Для відновлюваної енергетики маємо постійне зростання, починаючи з 2015 року.

**Висновки.** На підставі обробки даних розвитку енергетичних сфер ядерних і відновлюваних джерел енергії в Україні у міжкризові періоди (глобальна економічна криза 2008–2009 рр. та початок глобальної кризи доданої вартості 2018 року) здійснено низку висновків на предмет такого: загальне споживання первинної енергії в Україні зменшилося з  $5,8 \cdot 10^6$  до  $3,9 \cdot 10^6$  ТДж (33%); інші джерела первинної енергії в абсолютному значенні зросли незначно (5,3%); інші джерела первинної енергії у відносному значенні мають зростання з 11,5% у 2011 року до 16,2% у 2018 році; використання біомаси, сонячної та вітрової енергії зросло з 2,9% у 2011 році до 22,8% у 2018 році за

загальним обсягом споживання енергії з відновлюваних джерел; у 2013 році суттєво розвивалися складові відновлюваної енергетики (+35,0%); з 2015 відновився розвиток відновлюваної енергетики у відсотковому значення понад 17%.

Наукова новизна дослідження полягає у розробці методичного підходу до визначення співвідношення у виробництві енергії з різних джерел на основі використання фазової діаграми як інструментарію візуалізації динаміки обсягів виробництва за роками, що, на відміну від існуючих підходів, надає змогу виявити закономірності у розвитку декількох технологій вироблення енергії та оцінювання факторів впливу на зміну тенденцій у розвитку. Практична значущість дослідження полягає у можливості застосування отриманих результатах у формуванні стратегії розвитку енергетики, удосконаленні законодавчих актів, при плануванні на довгострокову перспективу виробничо-комерційній діяльності підприємств. Подальших наукових досліджень потребує аналізування динаміки розвитку енергетики у інші міжкризові періоди задля передбачення і форсайту розвитку енергетичної сфери.

1. Цілі Розвитку Тисячоліття – Україна 2015 : національна доповідь / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Інститут демографії та соціальних досліджень, ПРООН в Україні. Київ, 2016. 132 с. 2. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18.08.2017 р. № 605-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017->



p#n2 (дата звернення: 01.12.2020). 3. IEA. Total energy supply (TES) by source, Ukraine 2000–2018. URL: <https://www.bp.com/> (дата звернення: 16.11.2020). 4. Про внесення змін до Закону України «Про електронергетику» щодо забезпечення конкурентних умов виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії : Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-19#Text> (дата звернення: 16.11.2020). 5. Держенергоефективності. URL: <https://cutt.ly/kndon6g> (дата звернення: 16.11.2020). 6. BP. Statistical Review of World Energy. URL: <https://www.bp.com/> (дата звернення: 16.11.2020).

## REFERENCES:

1. Tsili Rozvytku Tysiacholittia – Ukraina 2015 : natsionalna dopovid / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy, Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen, PROON v Ukraini. Kyiv, 2016. 132 s. 2. Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku «Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentospromozhnist» : Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 18.08.2017 r. № 605-r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-r#n2> (data zvernennia: 01.12.2020). 3. IEA. Total energy supply (TES) by source, Ukraine 2000–2018. URL: <https://www.bp.com/> (data zvernennia: 16.11.2020). 4. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro elektronerhetyku» shchodo zabezpechennia konkurentnykh umov vyrobnytstva elektroenerhii z alternatyvnykh dzherel enerhii : Zakon Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-19#Text> (data zvernennia: 16.11.2020). 5. Derzhenerhoefektyvnosti. URL: <https://cutt.ly/kndon6g> (data zvernennia: 16.11.2020). 6. BP. Statistical Review of World Energy. URL: <https://www.bp.com/> (data zvernennia: 16.11.2020).

---

**Voitko S. V.** [1; ORCID ID: 0000-0002-2488-3210]

Doctor of Economics, Professor,

**Trofymenko O. O.** [2; ORCID ID: 0000-0002-2339-0377]  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor

<sup>1</sup>*National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv  
Polytechnic Institute»*

<sup>2</sup>*International University of Finance*

## REGULATION OF RENEWABLE ENERGY ON THE PRINCIPLES OF FUNCTIONING OF MECHANISMS OF THE STATE ECONOMIC POLICY OF UKRAINE

The article is devoted to determining the influence of state policy factors on the development of renewable energy in Ukraine. The preconditions for the development of renewable energy in Ukraine are analyzed. The main elements of the structure of primary energy use from the main sources and changes in consumption in the inter-crisis period in the world economy are determined. The phenomenon of reduction of consumption volumes with simultaneous growth of volumes of consumption of alternative energy resources is established, which is connected with the state of emergency in energy in connection with the beginning of hostilities in Donbass. The main measures of state regulation that influenced the changes in the functioning of the renewable energy sector in the studied period are identified. The dynamics of energy consumption from renewable sources in Ukraine from 2011 to 2018 are analyzed. It is determined that during the study period the use of such alternative sources as biomass, solar and wind energy are increased in terms of total energy consumption from renewable sources. The phase diagram of the ratio in the production of nuclear energy and renewable energy sources for the period 2011–2018 in Ukraine are visualized. The scientific novelty of the study is to develop a



methodological approach to determining the ratio of energy production from different sources based on the use of a phase diagram as a tool to visualize the dynamics of production over the years, which, unlike existing approaches, allows to identify patterns in the development of several energy technologies and assessment of factors influencing the change of development trends. Among the main factors identified are Ukraine's focus on the development of renewable energy, active action in the Russian-Ukrainian war, the legislative change in the surcharge to the "green" tariff, the commissioning of new renewable energy facilities.

*Keywords:* renewable energy; government regulation; economic mechanism; dynamics analysis; phase diagram.

---

*Войтко С. В.* [1; ORCID ID: 0000-0002-2488-3210 ],

*д.э.н., профессор,*

*Трофименко Е. А.* [2; ORCID ID: 0000-0002-2339-0377],

*к.э.н., доцент*

*<sup>1</sup>Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»*

*<sup>2</sup>Международный университет финансов*

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ НА ОСНОВЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ**

*Статья посвящена определению влияния факторов государственной политики на развитие возобновляемой энергетики в Украине. Проанализированы предпосылки*

развития возобновляемой энергетики в Украине. Определены основные элементы структуры использования первичной энергии из основных источников и изменения в потреблении в междукризисный период в мировой экономике. Установлено сокращения объемов потребления с одновременным ростом объемов потребления альтернативных энергоресурсов, что связано с чрезвычайным положением в энергетике в связи с началом военных действий на Донбассе. Определены основные меры государственного регулирования, которые влияют на изменения функционирования сферы возобновляемой энергетики в исследуемом временном промежутке. Проанализировано динамика объемов потребления энергии из возобновляемых источников в Украине с 2011 по 2018 год. Определено, что за исследуемый период использования таких альтернативных источников как биомасса, солнечная и ветровая энергия возросло с 2,9% в 2011 году до 22,8% в 2018 году относительно общего объема потребления энергии из возобновляемых источников. Визуализировано фазовую диаграмму соотношения в производстве ядерной энергии и возобновляемых источников энергии за период 2011–2018 гг. в Украине. Научная новизна исследования заключается в разработке методического подхода к определению соотношения в производстве энергии из различных источников на основе использования фазовой диаграммы как инструментария визуализации динамики объемов производства по годам, что, в отличие от существующих подходов, дает возможность выявить закономерности в развитии нескольких технологий выработки энергии и оценивания факторов влияния на изменение тенденций в развитии. Среди факторов определили такие, как ориентация Украины на развитие



возобновляемой энергетики, активные действия в российско-украинской войне, законодательное изменение надбавки к «зеленому» тарифу, ввод в эксплуатацию новых мощностей возобновляемой энергетики.

*Ключевые слова:* возобновляемая энергетика; государственное регулирование; экономический механизм; анализ динамики; фазовая диаграмма.



Отримано: 01 березня 2021 р.

Прорецензовано: 06 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Гарнага О. М. [1; ORCID ID: 0000-0002-5236-7299],

к.е.н., доцент

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСФЕРУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглянуто сучасні тенденції міжнародного трансферу інноваційних технологій. Доведено, що на міжнародному рівні транснаціональні компанії є стимуляторами імміграційних процесів, дистрибуторами новітніх інформаційних технологій. Вони є стрижнем глобальних інновацій, що визначає темпи та напрямки розвитку світового ринку. При цьому важливо зазначити, що науковці виділяють три фундаментальні моделі інноваційних систем як на рівні підприємств, так і на рівні держав: американську, європейську та азійську.

**Ключові слова:** інноваційні технології; транснаціональні компанії; інноваційна стратегія; міжнародний трансфер; венчурні підприємства.

**Вступ.** Сучасний світ характеризується різноманітністю норм, цінностей, способів життя та культур, а також зростаючою потребою у товарах і послугах, що відповідає цим змінам. За





останні десятиліття світова економіка зазнала суттєвих змін. Ці зміни головним чином пов'язані з діяльністю транснаціональних компаній, які сприяли швидкому фінансовому та економічному розвитку. У підсумку, основною діяльністю стала діяльність транснаціональних компаній, для яких міжнародний бізнес став відігравати більше значення ніж внутрішня діяльність.

На міжнародному рівні транснаціональні компанії зараз є торговцями, стимуляторами імміграційних процесів, дистрибуторами новітніх інформаційних технологій. Вони є стрижнем глобальних інновацій, що визначає темпи та напрямки розвитку світового ринку. Зрештою, інноваційна стратегія компанії багато в чому визначає конкурентоспроможність транснаціональних компаній на світовому ринку. В контексті прискореного розвитку інформаційного суспільства однією з основоположних функціональних стратегій конкуренції транснаціональних компаній є стратегія використання найважливішого нематеріального активу – інновації. Сьогодні на світовому інноваційному ринку транснаціональні корпорації працюють в динамічному, агресивному та багатогранному конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аспектів стратегічного розвитку держав на інноваційній основі, визначення процедур, методів, алгоритмів стратегічного управління постійно перебувають у центрі уваги зарубіжних та

українських науковців, зокрема В. Аньшина, Дж. Брайтта, Дж. Даннінга, Дж. Ендрто, Р. Кана, Дж. М. Кейнса, Дж. Кендалла, Л. Гохберга, П. Завліна, Ю. В. Яковця, В. Гейця, В. Семиноженка та інших учених. Проте, звісно, що багато питань лишаються ще не до кінця дослідженими і потребують поглибленої розробки теоретичних і методологічних аспектів щодо вивчення міжнародного трансферу інноваційних технологій.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в дослідженні новітніх тенденцій міжнародного трансферу інноваційних технологій.

**Викладення основного матеріалу.** Інноваційна діяльність є специфічною категорією в економіці, що відрізняється від інноваційного процесу. Якщо вважати, що інноваційний процес – це зміна фаз і етапів життєвого циклу інновацій, то інноваційна діяльність є рушієм цих змін. Класики інноватики, до яких відносять: Й. Шумпетера, К. Фрімена, А. Кляйкнехта, наголошували на ролі інноваційної діяльності міжнародних компаній у активізації інноваційних процесів.

Огляд і аналіз досліджень науковців [1–5], які вивчали аспекти комерціалізації високотехнологічної продукції, дозволяють виділити три фундаментальні моделі інноваційних систем як на рівні підприємств, так і на рівні держав: американську, європейську та азійську. Не дивлячись на економічну просторову розбіжність всі ці моделі мають схожі елементи формування, а отже, і спільні складові.



У США, Азії та Європі транснаціональні компанії використовують новітні методи та механізми трансферу технологічних розробок: продають ліцензії на початкових стадіях життєвого циклу товару, щоб дати час компенсувати частину витрат на дослідження та розробку; встановлюють завищені ціни на запатентований товар та юридично обмежують випуск високотехнологічної продукції покупцями ліцензій тощо.

Усі без винятку транснаціональні компанії заохочують створення в своїх структурах малих венчурних компаній, які існують за рахунок внутрішніх венчурних фондів. Вперше практика організації ризиків з'явилася в США в середині 70-х років. Наприклад, відома компанія General Electric керує 30 венчурними компаніями в різних стратегічних сферах [8]. Їх капітал перевищує 100 мільйонів доларів США. Компанія Херох створила відділ венчурного капіталу в сфері технологій на суму понад 30 мільйонів доларів, до якого інженери або інший персонал можуть звертатися для підтримки своїх незалежних інноваційних проєктів, для створення та розвитку високотехнологічних продуктів.

Географічне розташування дослідницьких центрів та венчурних компаній залежить від фінансових та адміністративних переваг регіону, а також кваліфікації персоналу в ньому. Існує також багато фактів про створення іноземних компаній венчурного капіталу в США. Перша причина полягає

в тому, що є на порядок більше можливостей у наступних сферах: забезпечення фінансування бізнес-процесів, пов'язаних зі створенням та комерціалізацією високотехнологічних продуктів та рівнем оподаткування венчурних компаній.

Переважає більшість венчурних компаній знаходиться в технологічних парках, технологічних містах, бізнес-інкубаторах та інших інноваційних структурах. У світі існує понад 500 техно-утворень. У США більше 160, близько 50 у Японії, понад 50 у Китаї, 46 у Великобританії, понад 50 у Франції. Понад 100 науково-технологічних парків розташовуються у Центральній та Східній Європі.

Комерціалізація високотехнологічної продукції починається з урахування регіональних особливостей попиту на нові товари та забезпечення всіх умов для швидкого повернення інвестицій.

Хоча тенденція до розвитку інновацій та інтернаціоналізації є загальною для більшості транснаціональних компаній у світі, конкретні стратегії, прийняті японськими, американськими та європейськими компаніями, досить різняться. Це пояснюється не лише чисто економічними міркуваннями, а й пріоритетами економічної політики конкретної держави.

Так, наприклад, європейські транснаціональні компанії користуючись перевагами законодавства Європейського Союзу розміщують свої лабораторії у європейських країнах, де зібрано висококваліфікований персонал. Наприклад, компанія АВВ, що утворилася з об'єднання



компаній Asea (Швеція) та Brown Boveri (Швейцарія), створила новий центр досліджень енергетики не у Швеції чи Швейцарії, а в Німеччині, де можна знайти відповідних високоякісних експертів.

Японські компанії, як правило, закриті та консервативні, що відповідає зовнішньоекономічній стратегії Японії. Вони, зазвичай, зосереджують свою дослідницьку діяльність у себе в країні і лише використовують іноземні лабораторії для досліджень та розробок на завершальній стадії комерціалізації інновацій, щоб адаптувати вже готову продукцію або технологію до місцевих стандартів та оптимізувати їх відповідно до місцевих ринків.

Американські компанії в більшості чинять прагматичніше при розміщенні дослідницьких підрозділів на території США. Сьогодні в США існують сприятливі умови для інновацій: продумане законодавство, пільгове оподаткування R&D, велика кількість венчурного капіталу, зрілі інноваційні механізми комерціалізації та високоякісні таланти з усього світу. Однак на початку XXI ст. тут почала спостерігатися нова тенденція. Тут почали під керівництвом прагматичної мотивації для розробки, виробництва та реалізації продукції створювати наукові установи в Європі та деяких країнах Азії. Така регіональна різниця призводить до існування декількох способів інтернаціоналізації інноваційної діяльності транснаціональних компаній шляхом створення іноземних науково-дослідних лабораторій.

Японські транснаціональні компанії зазвичай приймають план, що складається з п'яти послідовних етапів.

Першим кроком є підготовка технологій, пов'язаних з інтернаціоналізацією товарів, тобто підготовка їх до імпорту на зовнішні ринки. Компанія орієнтована на науково-технічну інформацію про продукт та можливості щодо його впровадження, в тому числі в Японії, вона зазвичай відкриває окремі офіси в США та Європі, і ці офіси займаються лише технічним моніторингом. Японські компанії, укомплектовуючи ці офіси, як правило, покладатимуться тільки на своїх співвітчизників.

Другий етап передбачає створення організаційної системи для підтримки передачі технологій на виробничі потужності за кордоном. Більшість компаній формують спеціальний технічний відділ, тобто стандартну японську модель. Кожна велика компанія підтримується технічним відділом або лабораторією, що сприяє розвитку технологій та вдосконаленню продукції.

У деяких компаніях, хоч виробництво нової продукції все ще зосереджено в Японії, відокремлені підрозділи вносять незначні модифікації продуктів, щоб адаптуватися до місцевого ринку.

На третьому етапі в багатьох японських компаніях закордонні лабораторії проводять лише порівняно невеликі дослідження. Їх основна діяльність – виконання широкого кола завдань: технічна співпраця з постачальниками, підтримка передачі



технологій у виробництво та перехресне ліцензування.

На четвертому етапі іноземні дослідницькі лабораторії зосереджуються на розробці нових продуктів (головним чином для місцевого ринку). Іншими словами, зрештою, починається справжня робота, спрямована на створення нових знань, офіційно визначених як інтернаціоналізація інноваційної діяльності компанії.

П'ятий етап, до якого доходять лише деякі найбільші компанії, розширяє стратегічні завдання зарубіжних дослідних центрів. На цьому етапі їх сфера діяльності охоплює фундаментальні дослідження.

Європейські та американські компанії використовують простіші рішення для створення іноземних дослідницьких підрозділів.

На першій фазі створюють відділ передачі технологій, в якому продукція та технології виробництва, які потребують подальшого вдосконалення, передаються від материнської компанії до виробничої галузі.

Друга фаза характеризується створенням місцевого технічного відділу, тобто закордонної лабораторії, яка орієнтована лише на місцевий ринок і займається створенням інноваційних продуктів лише в основному бізнесі материнської компанії.

На третій фазі закордонні лабораторії отримують статус глобального технологічного відділу, відповідального за розробку нових продуктів

для світового ринку. Межі іноземних науково-дослідних центрів знову визначаються материнською компанією, яка наказує своїм лабораторіям визначити пріоритетні напрямки досліджень та забезпечити їм необхідну теоретичну розробку.

У процесі накопичення необхідного потенціалу знань, чудового технічного рівня та успішної роботи на попередньому етапі на базі технічного відділу здійснюється четверта фаза розвитку іноземної лабораторії. Тепер, коли іноземні лабораторії мають певний ступінь незалежності, вони можуть обрати пріоритетні напрямки для розробки товарів та провести необхідні фундаментальні дослідження для створення інноваційних продуктів та технологій для материнської компанії для продажу на світовому ринку.

Слід зазначити, що існують принципові відмінності між виробничими планами японських транснаціональних корпорацій та американськими транснаціональними корпораціями та інноваційною продукцією країн європейського союзу.

Тому на відміну від транснаціональних компаній у США та Європейському Союзі, японські транснаціональні компанії характеризуються поступовою інтеграцією до країни, де розташовані її іноземні дослідницькі лабораторії, щоб поступово готуватися до виробництва у прийнятій країні. Більше того, будь-які попередні етапи – це лише підготовка до майбутнього виробництва.





Характеристикою транснаціональних компаній у США та Європейському Союзі є поступова трансформація науково-дослідних лабораторій із повністю залежних (відносно материнської компанії) у відносно незалежні лабораторії, які лише покладаються на материнську лабораторію для деяких інноваційних замовлень на продукцію.

Вищезазначені відмінності в характеристиках моделей інноваційного розвитку в США, Європі та Азії свідчать про унікальні конкурентні переваги транснаціональних компаній, тому рекомендується виділити деякі відмінності між ними. Перш за все, ми говоримо про сучасну тенденцію країн Азії, особливо Індії, Китаю та Південної Кореї, пропонувати високотехнологічну продукцію на ринку за заниженими цінами. У технологічних парках цих країн створюються недорогі високотехнологічні продукти [6].

Здатність американських компаній розробляти та комерціалізувати високотехнологічну продукцію також унікальна. Сьогодні жодна країна світу не здатна інвестувати стільки коштів в інновації та розвиток, як США.

Слід пам'ятати, що для більшості транснаціональних компаній США є батьківщиною. Цей фактор має дуже важливий вплив на конкурентоспроможність американської продукції на світовому ринку, розвиток інноваційної інфраструктури та характер міжнародного науково-технічного співробітництва. У сфері інновацій часто фігурують приватні інвестори, які

інвестують в інноваційні проекти, тобто так звані стартапи на етапі створення бізнесу в обмін на частку в капіталі. Приватні інвестори, зазвичай, інвестують власні кошти на відміну від венчурних фондів та банків, що управляють сторонніми фінансовими ресурсами [1]. Експерти стверджують, що більшість приватних інвесторів – це громадяни США. Саме вони шукать нові інновації по всьому світі і стають їх власниками або співвласниками на ранніх стадіях комерціалізації.

Вони часто перепродать права на високотехнологічні продукти банками та фондами або транснаціональними компаніями.

Поєднання глобальних методів та задоволення місцевих інтересів визначає вибір місця своєї діяльності транснаціональними компаніями та альтернативні шляхи технологічного розвитку, методи планування та фінансування міжнародних досліджень та розробок, а також методи управління персоналом в міжнародному середовищі.

Після складного розвитку та еволюції провідні транснаціональні компанії стали важливими гравцями у міжнародному бізнесі. Систематично впроваджуючи інновації у виробництві, фінансову та маркетингову діяльність, особливо у високотехнологічних галузях, провідні транснаціональні компанії стали локомотивами впровадження науково-технічної революції. Інноваційний процес транснаціональних компаній набрав найбільшого імпульсу за останні 30 років. З одного боку, це пов'язано з формуванням



інноваційних стратегічних альянсів, з іншого боку, це інтернаціоналізація підтримки фінансування HDDKP та передача технологій.

Сучасні інформаційні технології забезпечують інтеграцію новітніх знань, науки та виробництва двома пов'язаними напрямками: внутрішній – за рахунок вищого ступеня взаємодії науки і техніки компанії з своїми підрозділами у міжнародному інноваційному процесі та зовнішній – розширення зв'язку між транснаціональними компаніями та місцевим бізнесом і організаціями.

**Висновки.** Отже, в статті розглянуто сучасні тенденції міжнародного трансферу інноваційних технологій. Встановлено, що сфера інновацій все більше привертає увагу транснаціональних компаній, оскільки вона має найважливішу конкурентну перевагу, що має довгострокові наслідки для ринків та держав світу. Зазначено, що сформульована стратегія інноваційної діяльності може формувати технологічну політику транснаціональної компанії відповідно до ринкової позиції та завдань її розвитку. Насправді технологічна політика транснаціональної компанії визначається багатьма факторами, а її реалізація пов'язана із взаємодією учасників з різними, а іноді навіть і протилежними інтересами.

1. Губайдуллина Ф. С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках. ЭКО. 2007. № 3. С. 20–33. 2. Ляшенко О. М. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища: монографія. Тернопіль: Економічна

думка. 2007. 366 с. 3. Ляшенко О. Підхід до дослідження впливу структури галузевого ринку на інноваційну активність підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. В. 4. С. 17–24. 4. Нагачевська Т. В. Сучасні тенденції міжнародного трансферу технологій та перспективи України. URL: nbuv.gov.ua (дата звернення: 10.01.2021). 5. Чуйко О. Науково-теоретичні основи інновацій та інноваційного процесу: сутність, види, еволюція. *Економіка*. 2008. № 2. С. 7–13. 6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. 455 с. 7. Freeman C. *As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford: Oxford University Press, 2001. 8. Kleinknecht A. *Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long cycle reconsidered*. Hong Kong, 1987. 203 p. 9. Mensch G. *Stalemate in technology: innovation overcome the depression*. Cambridge (Mass). 1979. 714 p.

#### REFERENCES:

1. Gubaydullina F. S. *Krupnyie transnatsionalnyie korporatsii na novyih ryinkah*. *EKO*. 2007. № 3. S. 20–33. 2. Liashenko O. M. *Modeli komertsializatsii ta transferu tekhnolohii v umovakh hlobalnoho seredovyshcha : monohrafiia*. Ternopil : Ekonomichna dumka. 2007. 366 s. 3. Liashenko O. *Pidkhhid do doslidzhennia vplyvu struktury haluzevoho rynku na innovatsiinuu aktyvniist pidpriemstv*. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2010. V. 4. S. 17–24. 4. Nahachevska T. V. *Suchasni tendentsii mizhnarodnoho transferu tekhnolohii ta perspektyvy Ukrainy*. URL: nbuv.gov.ua (data zvernennia: 10.01.2021). 5. Chuiko O. *Naukovo-teoretichni osnovy innovatsii ta innovatsiinoho protsesu: sutnist, vydy, evoliutsiia*. *Ekonomika*. 2008. № 2. S. 7–13. 6. Shumpeter Y. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya*. M. : Progress, 1982. 455 s. 7. Freeman C. *As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford: Oxford University Press, 2001. 8. Kleinknecht A. *Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long cycle reconsidered*. Hong Kong, 1987. 203 p. 9. Mensch G. *Stalemate in technology: innovation overcome the depression*. Cambridge (Mass). 1979. 714 p.

*Harnaha O. M. [1; ORCID ID: 0000-0002-5236-7299],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor*

*<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## **CURRENT TRENDS IN THE INTERNATIONAL TRANSFER OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES**

The article considers current trends in the international transfer of innovative technologies. It has been proven that at the international level, multinational companies are stimulators of immigration processes, distributors of the latest information technologies. They are the core of global innovation, which determines the pace and direction of development of the world market. Today, in the global innovation market, multinational corporations operate in a dynamic, aggressive and multifaceted competitive environment. It is important to note that scientists distinguish three fundamental models of innovation systems, both at the enterprise level and at the state level: American, European and Asian.

Unlike multinational companies in the United States and the European Union, Japanese multinational companies are characterized by gradual integration into the country where their foreign research laboratories are located in order to gradually prepare for production in the host country. Moreover, any preliminary stages are only a preparation for future production. Transnational companies in the United States and the European Union are characterized by the gradual transformation of research laboratories from fully

dependent (relative to the parent company) to relatively independent laboratories, which only rely on the parent laboratory for some innovative product orders.

The above differences in the characteristics of innovation development models in the United States, Europe and Asia indicate the unique competitive advantages of multinational companies.

It has been established that the sphere of innovation is increasingly attracting the attention of multinational companies, as it has the most important competitive advantage, which has long-term consequences for markets and countries around the world. It is noted that the formulated strategy of innovation can shape the technological policy of a multinational company in accordance with the market position and objectives of its development. In fact, the technology policy of a multinational company is determined by many factors, and its implementation involves the interaction of participants with different and sometimes even opposing interests.

**Keywords:** innovative technologies; transnational companies; innovation strategy; international transfer; venture enterprises.

---



Гарнага А. Н. [1; ORCID ID: 0000-0002-5236-7299],

к.э.н., доцент

*<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно)*

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСФЕРА ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассмотрены современные тенденции международного трансфера инновационных технологий. Доказано, что на международном уровне транснациональные компании являются стимуляторами иммиграционных процессов, дистрибьюторами новейших информационных технологий. Они являются стержнем глобальных инноваций, определяют темпы и направления развития мирового рынка. При этом важно отметить, что ученые выделяют три фундаментальные модели инновационных систем как на уровне предприятий, так и на уровне государств: американскую, европейскую и азиатскую.

**Ключевые слова:** инновационные технологии; транснациональные компании; инновационная стратегия; международный трансфер; венчурные предприятия.

Отримано: 13 січня 2021 р.

Прорецензовано: 18 січня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

Гарнага О. М. [1; ORCID ID: 0000-0002-5236-7299],

к.е.н., доцент

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## СУТЬ ЗЕМЕЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕННЯХ

У статті розглянуто суть земельних трансформацій в аграрних перетвореннях. Досліджено історію розвитку земельних відносин та проаналізовано умови, що визначають їх формування та функціонування. Зазначено, що суть земельних трансформацій в аграрних перетвореннях обумовлює перехід до органічних й адаптивних систем землеробства, поновлюваних джерел енергії, біопалива й т.п., а також націлена на внесення змін у земельне право, а відповідно і у земельні відносини.

**Ключові слова:** земельні відносини; аграрні перетворення; господарська діяльність; землекористувачі; землеробство.

**Вступ.** Земельні ресурси як природний об'єкт постійно знаходяться у відтвортовальному зв'язку з іншими природними об'єктами: водними та лісовими ресурсами, надрами, світом фауни та флори, а також із поновлюваними природними





енергетичними ресурсами. Особливістю землі як єдиного, неповторного природного об'єкта є її обмеженість у просторі, неможливість до переміщення та здатність при раціональному використанні збільшувати свою родючість, що має першочергове значення для розвитку сільського та лісового господарств і суспільства в цілому. Проте, незважаючи на значну актуальність проблематики розвитку земельних відносин, подальших досліджень потребує вивчення впливу земельних трансформацій на аграрні перетворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблематики розвитку земельних відносин було зроблено: П. Гайдуцьким, Г. Гуцуляком, Д. Добряком, А. Крисак, В. Павлович, А. Мартином, П. Саблуком, А. Сохничем, А. Третьяком та ін. Проте, беззаперечно визнано значний доробок практиків і науковців у дослідженні розвитку земельних відносин, варто зауважити, що низка проблем потребує подальшого опрацювання та вивчення.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вивченні суті земельних трансформацій в аграрних перетвореннях країни.

Викладення основного матеріалу. Через свій особливий зв'язок з різними природними ресурсами земля розглядається як об'єкт біосфери. Діяльність людини на землі відбувається на основі суспільних відносин, складовим елементом яких є земельні відносини. Різноманітні перетворення в аграрній сфері завжди є причиною змін у земельних

відносинах. Проте здійснення таких перетворень в аграрній сфері, що впливають на трансформацію соціально-економічних умов, процесів праці, виготовлення й реалізацію продукції без змін в самих земельних відносинах не веде до позитивних наслідків. Така особлива роль земельних відносин в аграрних трансформаціях свідчить про те, що всі аграрні реформи слід розпочинати саме із земельної реформи, а не навпаки.

Використання землі для господарської діяльності здійснюється на основі земельного права, складовими елементами якого є право володіння, право користування й право розпорядження землею суб'єктами цього права, що покликане забезпечити її охорону та ефективне використання [5].

Система управління земельними ресурсами, яка існувала за часів радянського союзу, передбачала заборони на угоди із землею і, таким чином, посприяла збереженню земельного фонду країни та його структури в більш традиційній формі.

Однак, поява значної різноманітності форм власності, володіння й користування землею, розширені регулятивні повноваження державних органів влади та місцевого самоврядування на територіальні земельні відносини з одночасною неприпустимістю втручання органів влади у діяльність господарюючих суб'єктів стосовно володіння, користування і розпорядження землею спровокували широкомасштабне вибуття ріллі з обороту, самовільне захоплення сільськогосподарських угідь, забруднення земельних



ресурсів, розбиття земельних масивів на менші частини і вилучення сівозмінних площ, що завдало непоправної шкоди розвитку аграрної сфери та навколишньому природному середовищу.

Недооцінення землі як основного ресурсу природи, без якого є неможливим не тільки розвиток аграрної сфери і решти галузей народного господарства, але й самого життя, прослідковується і у трактуваннях поняття «земельні відносини».

Якщо дослідити юридичну літературу, то земельні відносини в ній розглядаються з точки зору норми земельного права, які регулюють володіння, користування й розпорядження земельними ресурсами методами приписів, заборони й дозволів [5].

Науковці-аграрники у земельних відносинах вбачають відносини між фізичними, юридичними особами, органами місцевого самоврядування та органами державної влади з приводу реалізації права володіння, користування й розпорядження земельними ресурсами.

О. А. Аверіна, Ю. Д. Білик, Л. О. Богінська, В. М. Будзак, В. А. Голян та інші зазначають, що земельні відносини є основним фундаментом трансформації всієї системи аграрних відносин. Вони визначають приватну власність на землю, її конкретну форму як основоположну умову розвитку соціально-економічних відносин у країні [2; 3].

Інша група вчених-аграрників зазначає, що приватна власність на землю й пов'язане з нею

формування фермерських господарств не є пріоритетними перед будь-якою формою суспільства [6; 7]. При цьому ігнорується той факт, що за багато років радянське селянство не те, що не наблизилося до «світлого майбутнього», а навпаки – зазнало знущань та порушення загальнолюдських прав. Істиною є занепад аграрної сфери та криза, що зародилася ще в надрах колгоспно-радгоспної системи й суспільної власності на землю, і буде тривати до тих пір поки діяти будуть обмеження прав селян.

Порядок і умови й користування земельними ресурсами на той час визначалися Конституцією СРСР і вищими органами влади. Існувало єдине право державної власності на землю, що зменшувало стимули до праці.

Земля як всенародне надбання, як засіб виробництва та предмет праці істотно відрізняється від інших засобів виробництва й природних об'єктів, що обумовлює особливе право на землю тих, хто її обробляє, охороняє й зберігає.

Багатоміжовою історією розвитку земельних відносин, при різних ідеологічних доктринах власності, доведено: речове право на землю одних суб'єктів, незалежно чи то держава, колектив або приватна особа, обов'язково вступає в протиріччя із особами, які використовують цю землю, але не є її власниками. Такого роду протиріччя та роздвоєння земельних відносин на власників і найманих робітників неодмінно приводила до конфліктів між ними. Держава як власник землі завжди



застосовувала витончені міри придушення повстань найманих робітників. Питання приватизації землі виникло тоді, коли вже не було іншої можливості віднайти більш ефективного способу забезпечення росту виробництва. Як правило, вона повинна була поєднуватися з індивідуальними інтересами й цінностями тогочасного селянства.

Крім того, слід враховувати, що здійснення приватизаційних процесів в інтересах окремих осіб або групи людей за умов відсутності демократичного суспільства породжує свавілля у правовідносинах з дуже непередбачуваними наслідками. Тому в більшості випадків не сама приватизація як соціальне явище має негатив, а саме ті способи і методи, якими її здійснюють в інтересах окремих осіб, а не суспільства в цілому.

Після проведення реформування земельних відносин земля стала об'єктом права приватної власності, муніципальної та державної власності, пайової і спільної власності на землю. Таке різноманіття власності на землю значно ускладнило земельні відносини.

На наше переконання, під земельними відносинами слід розуміти відносини різноманіття форм власності на землю та їх регулювання між суб'єктами земельного права сукупністю норм права.

З переходом до ринкової економіки відбулося скасування монополії держави на землю, а це сприяло зростанню кількості підстав виникнення прав приватної власності, головним чином, за

рахунок договорів купівлі-продажу, спадкування, дарування, за заповітом й ін., чого в умовах націоналізації землі не могло бути.

Як показує практика, общинна та усупільнена форма власності історично не вписуються в земельні відносини індустріально розвинутих країн. Вони трансформуються в корпоративну власність і регулюються самоврядними та самоорганізованими системами менеджменту за участю в них всіх працівників підприємства.

Законодавство України дає можливість сільськогосподарським організаціям використовувати менеджмент у керуванні та переходити на корпоративну форму внутрішньогосподарських відносин. Але на практиці дуже живучими виявилися усупільнені форми виробництва, праці й власності в колишніх радгоспах та колгоспах.

Корпоративна власність значно відрізняється від знеособленої власності тим, що вона змінює зміст відносин між управлінцями й членами корпоративного підприємства, перетворює приватну власність в особисту.

У корпоративних підприємствах учасники виробництва й колективної праці мають можливість вносити у статутні капітали інтелектуальну власність, цінні папери, земельні ділянки, майно, права на землю й нерухомість й інші активи як особисту власність на правах приватної власності. Колективна праця завжди була і є одним із основних факторів успішного бізнесу. У



корпоративних підприємствах винагороду у вигляді природного капіталу та рентного доходу члени корпорацій отримують пропорційно трудовій участі та своєму внеску.

Об'єднуючою основою для аграрної політики та економічного механізму земельних відносин є єдина мета, завдання і виконання умов раціонального використання землі. Вони не можуть не брати до уваги взаємозв'язок природних, енергетичних, економічних, екологічних і соціальних умов, у яких функціонують і розвиваються земельні відносини. Форми власності на земельні ресурси виникають у процесі розвитку земельних відносин. Для суб'єктів земельних прав відносин їх варто диференціювати залежно від умов (рисунок).

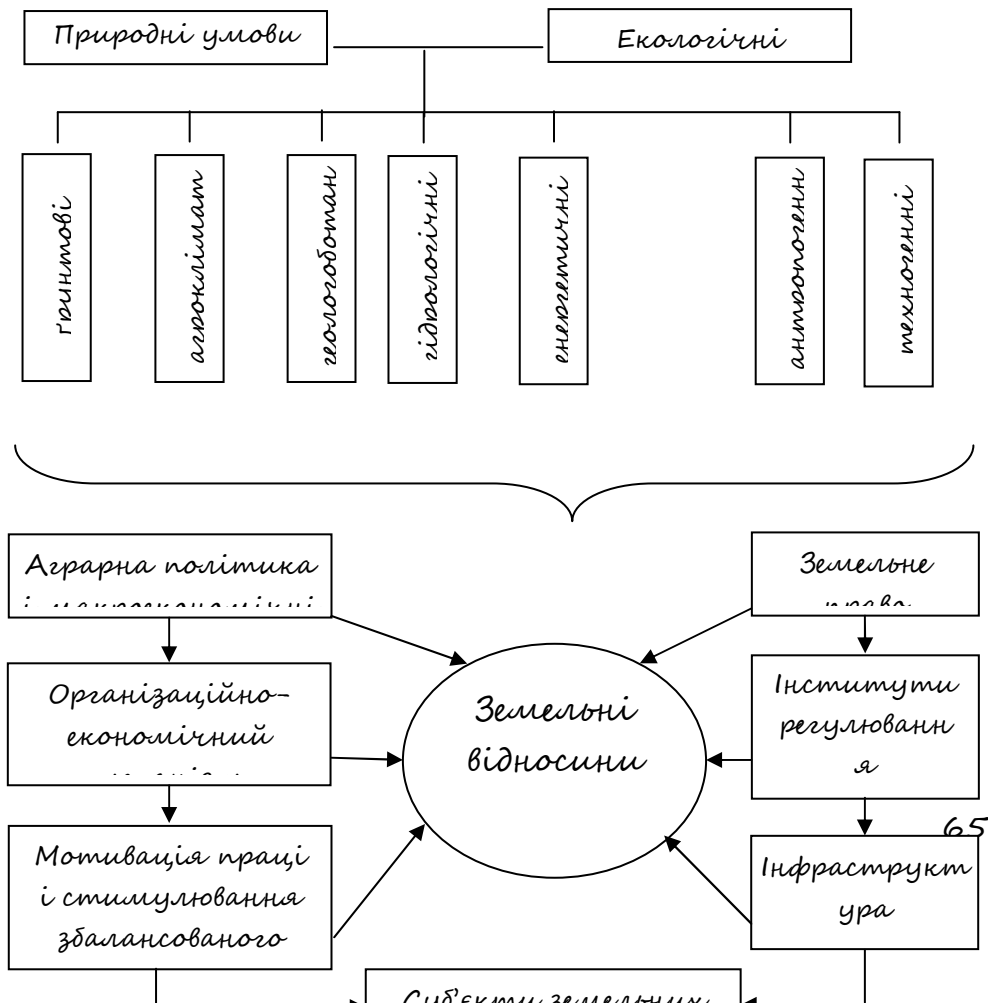




Рисунок. Умови, що визначають формування,  
функціонування й розвиток земельних відносин

Для реалізації поставленої мети в основних положеннях аграрної політики та у земельному праві варто передбачити поєднання використання властивостей землі, природних й екологічних умов, їх раціональну експлуатацію, що не завдаватиме шкоди складовим біосфери, біогеоценозам та існуючим екосистемам. Такий підхід матиме надважливе значення для формування нормальних соціальних умов, побутових умов населення, розміщення та функціонування інфраструктури, рекреаційних зон та задоволення інших суспільних потреб [4].

Існує два моменти на яких варто наголосити: умови, форми й методи організації земельних відносин або позитивно впливають на відтворувальний процес у сільському господарстві або вони суперечать раціональному використанню землі в результаті недотримання рівноваги в





споживаній і виробленій енергії та ненормованого споживання ресурсів.

Організована система земельних відносин, через вплив на власників і землекористувачів, покликана сприяти формуванню в процесі виробництва позитивного енергетичного балансу. Земельні відносини повинні бути так організовані, щоб виробники були зацікавлені у використанні інтенсивних методів ведення господарства, спрямованих на підвищення фотосинтетичної активності рослин (високоєфективних сортів, адаптивних систем землеробства тощо) при одночасному зменшенні енергоємності виробництва.

З іншого боку, варто, щоб держава здійснювала планування споживання природних ресурсів і розробила нормативи на використання непоновлюваних джерел енергії, розвивала дослідження й реалізацію альтернативних технологій. За такої ситуації земельні відносини вимагають адміністративного впливу й виходять за рамки предмета земельного права. Право господарюючих на землі суб'єктів обирати ту чи іншу систему господарювання не обмежується. Проте правові регулятори, які обмежують нераціональне використання природних ресурсів, насамперед сільськогосподарських земель, повинні встановлюватися і контролюватися державою. Для цього слід розробити єдині методики комплексної оцінки функціонування природних об'єктів як загальної системи, визначення збитку від нераціонального використання всіх природних

ресурсів. Земельний, лісовий і водний кодекси, кадастри й моніторинг землі, лісу й водних джерел варто поєднати нормативними показниками по припустимих обсягах природокористування, екологічній безпеці й енергетичними балансами.

**Висновки.** Отже, суть земельних трансформацій в аграрних перетвореннях обумовлює перехід до органічних й адаптивних систем землеробства, поновлюваних джерел енергії, біопалива й т.п., а також націлена на внесення змін у земельне право, а відповідно і у земельні відносини.

1. Земельний кодекс України № 2768-III від 25 жовтня 2001 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/> (дата звернення: 16.11.2020).
2. Мартин А. Г. Регулювання ринку земель в Україні : наукова монографія. К. : Аграр Медіа Груп, 2011. 252 с.
3. Білик Ю. Д. Формування ринку землі в Україні. К. : Урожай, 2006. 280 с.
4. Крисак А. І. Земельні ресурси – консолідуючий фундамент господарської самодостатності. *Інноваційна економіка*. 2013. № 2 (40). С. 129–135.
5. Добряк Д. С. Напрями вдосконалення нормативно-правової бази регулювання земельних відносин. *Землеустрій і кадастр*: № 4. 2009. С. 5–10.
6. Милосердов В. В. *Аграрная политика России – XX век*. М., 2002. 544 с.
7. Шутьков А. Проблеми виводу агропромислового комплексу з кризи. *АПК: економіка, управління*. 2000. № 1. С. 4–17.

## REFERENCES:

1. *Zemelnyi kodeks Ukrainy № 2768-III vid 25 zhovtnia 2001 roku*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/> (data zvernennia: 16.11.2020).
2. Martyn A. H. *Regulivannia rynku zemel v Ukraini : naukova monohrafiia*. K. : Ahrar Media Hrup, 2011. 252 s.
3. Bilyk Yu. D. *Formuvannia rynku zemli v Ukraini*. K. : Urozhai, 2006. 280 s.
4. Krysak A. I. *Zemelni resursy – konsoliduiuchyi fundament hospodarskoi samodostatnosti*. *Innovatsiina ekonomika*. 2013. № 2



(40). S. 129–135. 5. Dobriak D. S. Napriamy vdoskonalennia normatyvno-pravovoi bazy rehuliuвання zemelnykh vidnosyn. *Zemleustrii i kadastr*. № 4. 2009. S. 5–10. 6. Miloserdov V. V. *Agrarnaya politika Rossii – XX vek*. M., 2002. 544 s. 7. Shutkov A. Problemy vyvodu ahropromyslovoho kompleksu z kryzy. *APK: ekonomika, upravlinnia*. 2000. № 1. S. 4–17.

---

**Harnaha O. M.** [1; ORCID ID: 0000-0002-5236-7299],

Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor

<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne

## ESSENCE OF LAND TRANSFORMATIONS IN AGRICULTURAL CHANGES

The article considers the essence of land transformations in agrarian changes. The history of the development of land relations is studied and the conditions that determine their formation and functioning are analyzed. It is determined that the use of land for economic activities is carried out on the basis of land law, the constituent elements of which are the right of ownership, the right to use and the right to dispose of land by the subjects of this right. The system of land management that existed during the Soviet era provided for bans on land agreements and thus helped to preserve the country's land fund and its structure in a more traditional form.

With the transition to a market economy, the state monopoly on land was abolished, and this contributed to an increase in the number of grounds for the emergence of private property rights, mainly through contracts of sale,

inheritance, gift, will, etc., which could not be in the nationalization conditions.

The legislation of Ukraine allows agricultural organizations to use management and move to a corporate form of internal relations. But in practice, the socialized forms of production, labor, and property in the former state and collective farms proved to be very tenacious.

The paper emphasizes that the main provisions of agricultural policy and land law should provide for a combination of land use, natural and environmental conditions, their rational operation, which will not harm the components of the biosphere, biogeocenoses and existing ecosystems. This approach will be crucial for the formation of normal social conditions, living conditions, location and operation of infrastructure, recreational areas and other social needs.

An organized system of land relations, through the impact on owners and land users, is designed to promote the formation in the production process of a positive energy balance. Land relations should be organized so that producers are interested in the use of intensive farming methods aimed at increasing the photosynthetic activity of plants (highly efficient varieties, adaptive farming systems, etc.) while reducing the energy intensity of production.

In conclusion, it is noted that the essence of land transformations in agrarian changes determines the transition to organic and adaptive farming systems, renewable energy sources, biofuels, etc., and aims to make changes in land law and, consequently, in land relations.

**Keywords:** land relations; agrarian changes; economic activity; land users; agriculture.



*<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природопольовання, г. Ровно*

## СУТЬ ЗЕМЕЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ

В статье рассмотрена суть земельных трансформаций в аграрных преобразованиях. Исследована история развития земельных отношений и проанализированы условия, определяющие их формирования и функционирования. Отмечено, что суть земельных трансформаций в аграрных преобразованиях обуславливает переход к органическим и адаптивным системам земледелия, возобновляемым источникам энергии, биотоплива и т.п., а также нацелена на внесение изменений в земельное право, а соответственно и в земельные отношения.

*Ключевые слова:* земельные отношения; аграрные преобразования; хозяйственная деятельность; землепользователи; земледелие.

---

Отримано: 18 березня 2021 р.

Прорецензовано: 23 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

Єрешко Ю. О. [1; ORCID ID: 0000-0002-9161-8820],

к.е.н., доцент

<sup>1</sup>Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

## ФОРМАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ ВАРТОСТІ

У статті здійснюється спроба формалізації нової інтелектуальної теорії вартості шляхом інтерпретації трудової теорії Маркса з позиції розбиття додаткової вартості за джерелами її створення, а саме: трудовим капіталом (працею) та інтелектуальним капіталом. При цьому впроваджено фактори ваги експлуатації цих джерел в процесі створення вартості. Запропоновано діалектичне декомпонування і синтез категорій «вартість», «цінність» та «ціна» на основі методології причинності явищ, з точки зору їх сприйняття суб'єктами створення вартості у виробництві та обміні. Визначено, що вартість є об'єктивною цінністю товару, загальним для обох, протиставних з точки зору секторів ринку, систем її сприйняття, об'єктивною основою формування суб'єктивної цінності з позицій покупця і продавця (виробника) (або їх сукупностей), конфлікт яких вирішується на ринку взаємодією репрезентованих відповідно попиту і пропозиції, а результатом вирішення цього конфлікту стає домовленість суб'єктів обміну про уніфіковану (десуб'єктивну) цінність –



ринкову ціну товару. Проведене дослідження дозволило гіпотетично формалізувати інтелектуальну теорію вартості. Водночас подальших досліджень потребує розробка методичного інструментарію, що дозволить визначити границі фактору інтелектуального капіталу у новоствореній вартості.

*Ключові слова:* вартість; цінність; ціна; норма додаткової вартості; норма прибутку; інтелектуальний капітал; інтелектуальна теорія вартості.

**Постановка проблеми.** Сучасний щабель розвитку продуктивних сил в процесі трансформаційних постіндустріальних змін, впровадження «нових комбінацій використання ресурсів» [1] спонукає до чергового переосмислення структури вартості виходячи з нового, інноваційного, характеру розвитку суспільства та економіки.

Попередньо у [2] нами обґрунтовано потребу і методологічні засади формулювання нової теорії вартості, виходячи із особливостей і закономірностей господарювання економічних агентів в умовах інтелектуальної і технологічної трансформації в переході до нового техніко-технологічного укладу, а також, ретроспекцію теорій вартості та концепцій виробничих факторів. Еволюційна протиставність наведених теорій, на наш погляд, є сумнівною, адже розвиток поглядів на фактори і структуру вартості відбувається в діалектичній єдності і, відтак, логічній послідовності. З рештото, саме така послідовність

пізнання економічної сутності категорії «вартість товару» дає нам підставу стверджувати про відсутність, вірніше, недослідженість такого чільного елемента у структурі вартості, як знання.

«Усі товари, – пише Маркс, – можуть бути зведені до праці, як до того, що в них єдине» [3], перефразовуючи А. Сміта: «Вони <товари> містять вартість відомої кількості праці, яку ми обмінюємо на те, що, на наш погляд, містить в собі вартість аналогічної кількості праці» [4]. Така теза більш ніж справедлива для рівня суспільно-економічного розвитку часів Маркса та Сміта, проте сьогодні праця як фактор виробництва поступово зникає у деяких сферах і галузях економіки внаслідок активної автоматизації і роботизації виробництва. Однак, людина як фактор виробництва залишається у вигляді знань, знань особистісних і уречевлених у інших продуктивних факторах.

**Постановка завдання.** Таким чином, можна висловити гіпотезу про те, що сьогодні таким об'єднуючим фактором для всіх товарів є знання та інші прояви людської свідомості – інтелектуальна складова вартості, оскільки, саме вони, на відміну від праці, присутні у всіх сферах і галузях суспільного виробництва, незалежно від рівня розвитку конкретних засобів виробництва. На підтримку нашої думки можна навести цитату Т. Хоббса, який ще у ХІХ ст. називав науку «матір'ю мистецтв»: «Мистецтва, що мають значення для





суспільства, як, наприклад, фортифікація, створення машин та інших засобів ... являють собою силу... і, хоча істинною матір'ю їх є наука ... все ж, оскільки виробляються вони рукою ремісника, вони розглядаються як його творіння» [5]. До речі, в епоху античності, «матір'ю та годувальницею всіх мистецтв» Ксенофонт вважав землеробство: «Коли процвітає землеробство, процвітають і інші мистецтва» [6].

Відповідно, постає проблема формалізації нової теорії вартості, що дозволить наочне уявлення про процес її створення, а відтак, модернізацію управління її компонентами та раціоналізацію використання вартісноформуючих продуктивних сил.

**Основні результати дослідження.** Вважаємо, що на сучасному етапі соціального та економічного розвитку, саме наука і знання, а точніше, продуктивна частина знань у вигляді інтелектуального капіталу, є джерелом вартості товару в умовах постіндустріальної (неоіндустріальної) економічної системи. Крім того, сформульована нами у [2] «інтелектуальна теорія вартості» не є запереченням синтетичної, а радше, її логічним продовженням, оскільки, інтелектуальна складова присутня у обох елементах вартості: об'єктивному – в якості визначального чинника науково-технічного розвитку засобів виробництва, і суб'єктивному – впливаючи на формування споживчої поведінки

шляхом використання іміджу, брендів, репутації, компетенції співробітників, піару тощо.

Водночас належить розрізняти категорії «цінність» і «вартість»: хоча й ототожнювані Ксенофонтом, Смітом, Петті, Сеєм і деякими маржиналістами, – вони лежать в різних площинах і дістають діалектичного поєднання в процесі товарообміну економічними суб'єктами. Вважаємо вартість об'єктивною цінністю товару, загальним для обох, протиставлених з точки зору секторів ринку, систем її сприйняття. Суб'єктивна цінність же лежить в площині індивідуального сприйняття вартості суб'єктами її створення і споживання в процесі виробництва та/або обміну. При цьому, суб'єктивна цінність товару, має двоїстий характер, об'єктивною основою якого є двосуб'єктність відносин обміну (рис. 1).

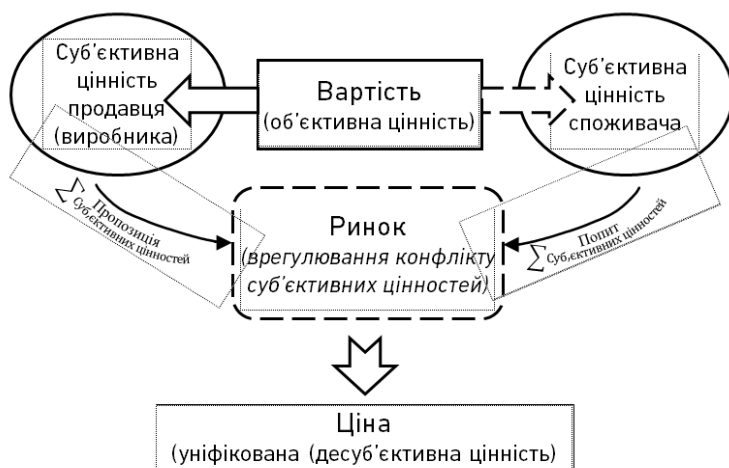


Рис. 1. Вартість, суб'єктивна цінність і ціна товару

\*Джерело: побудовано автором

Так, з позиції споживача товару вона проявляється як особиста корисність, яка



визначається індивідом, виходячи із можливості задоволення його специфічних потреб, вподобань, бюджетних обмежень тощо. Водночас для виробника або продавця, суб'єктивна цінність товару репрезентується можливістю задоволення його економічних потреб: отриманням доходу, додаткової вартості в процесі його реалізації, окреслених ще Т. Мальтусом: «необхідні умови потрапляння товару на ринок, тобто умови виготовлення, а вірніше відтворення товару на засадах капіталістичного виробництва полягають в тому, що товар або його вартість обмінюється ... на більшу кількість праці, ніж та, що в ньому міститься, адже товар виготовляється для того, щоб отримати прибуток» [7]. Звідси, вартість є об'єктивною основою формування суб'єктивної цінності з позицій покупця і продавця (виробника) (або їх сукупностей), конфлікт яких вирішується на ринку взаємодією репрезентованих відповідно попиту і пропозиції, а результатом вирішення цього конфлікту стає домовленість суб'єктів обміну про уніфіковану (десуб'єктивну) цінність – ринкову ціну товару.

Знанням як компонентним різновидам інтелектуального капіталу, а також, проявам індивідуальної свідомості, властива мультихарактерна природа та системна неоднорідність, вирізняє їх з-поміж «традиційних» економічних факторів: так, частина знань і проявів людської свідомості не може бути відокремленою від їх носія, або не піддається копіюванню, інші,

навпаки, – активно і вільно тиражуються. Таким чином, з одного боку, підприємства не володіють інтелектуальним капіталом повністю – його частина належить робочій силі, покупцям, контрагентам, посередникам тощо, з іншого – зважаючи на сучасні бізнесові тенденції, коефіцієнт експлуатації носіїв інтелектуального капіталу прирівнюється (якщо не перевищує) до коефіцієнта експлуатації робочої сили часів Марксової теорії «додаткової вартості».

Формалізацію інтелектуальної теорії вартості вважаємо раціональним здійснити шляхом інтерпретації трудової Маркса:

$$W = c + v + m, \quad (1)$$

де  $W$  – вартість товару;  $c$  – постійний капітал, авансований у засоби виробництва, що не генерують в процесі кругообігу додаткової вартості, а переносять свою вартість на вартість готової продукції повністю у вигляді матеріальних витрат, або частинами – у вигляді амортизації;  $v$  – змінний капітал, який в процесі виробництва створює нову вартість і авансований на купівлю робочої сили;  $m$  – додаткова вартість, створена в результаті обороту капіталу.

Економічну структуру Марксової теорії вартості можна схематично представити як (рис. 2):



Витрати постійного капіталу, $c$	Витрати змінного капіталу, $v$	Додаткова вартість, $m$
Вартість		

Рис. 2. Економічна структура вартості за К. Марксом  
Джерело: побудовано автором на основі [8]

Для наочнішого уявлення про актуальність Марксової концепції походження прибутку в умовах капіталізму та індустріальної економіки, належить спроектувати Марксове уявлення структури вартості на структуру капіталу Дж. Кларка (рис. 3). З точки зору процесу відтворення, витрати виробництва – це частина доходу, що авансується на його продовження, спожитий підприємством капітал компенсується з його доходу, що складається з фондів споживання (витратної частини) та фондів нагромадження (прибутку). А капітал за Дж. Кларком розподіляється на оборотний, що використовується повністю за один виробничий цикл і, відповідно, повністю переносить свою вартість на вартість готової продукції у вигляді матеріальних витрат та заробітної плати, та основний – використовується підприємством більше одного виробничого циклу і переносить свою вартість на вартість готової продукції частинами у вигляді амортизації. До речі, структурування капіталу Кларком лежить в основі сучасного економічного і бухгалтерського обліку.

Фонди споживання		Новостворена вартість	
Витрати основного капіталу (амортизація)	Витрати оборотного капіталу (матеріальні витрати)	Витрати на оплату праці	Валовий прибуток
Витрати постійного капіталу, $c$		Витрати змінного капіталу, $v$	Додаткова вартість, $m$
Собівартість			Прибуток
Вартість			

Рис. 3. Синтезована економічна структура вартості за К. Марксом та Дж. Кларком

Джерело: побудовано автором на основі [8]; [9]

Така проєкція дозволяє ілюстрацію рикардівського закону оберненості обсягів прибутку капіталіста та оплати праці робітників. З огляду на наведену економічну структуру вартості, стає очевидним прагнення переважної більшості підприємців до автоматизації виробництва та зменшення витрат фізичної праці, що є елементарним методом збільшення частки додаткової вартості, тобто прибутку, у валовому доході підприємства (новоствореній вартості). Дана залежність ґрунтується на трудовій теорії вартості К. Маркса і, безперечно, є найшвидшим і найбільш очевидним способом досягнення зростання прибутковості інтенсивним шляхом [10]. Водночас це очевидне прагнення результує в інтелектуальній і



технологічній трансформації продуктивних сил внаслідок ентропії техніки у всі сфери суспільної життєдіяльності, як наслідок, змінюючи структуру виробничих факторів, – перетворює структуру вартості.

Зважаючи на успішну реалізацію цих очевидних прагнень підприємців до мінімізації затрат фізичної праці шляхом заміни живих робітників технікою, автоматизація і роботизація виробничих процесів призводять сьогодні до майже повного витіснення робочої сили в більшості галузей економік розвинених країн світу. Разом з тим, людина не зникає з виробничого процесу, оскільки її знання, уречевлені у новітніх засобах праці, а також, знання, невідокремлювані від людини стають основою вартості в умовах нового техніко-економічного укладу. Таким чином, економічна структура вартості зазнає логічної інтелектуальної трансформації (рис. 4) і її можна формалізувати як:

$$W = c + v + (am_i + bm_i), \quad (2)$$

$$m = (am_i + bm_i), \quad (3)$$

$$a + b = 1, \quad (4)$$

де  $W$  – вартість товару;  $c$  – постійний капітал, авансований у засоби виробництва, що не генерують в процесі кругообігу додаткової вартості, а переносять свою вартість на вартість готової продукції повністю у вигляді матеріальних витрат, або частинами – у вигляді амортизації;  $v$  – змінний

капітал, який в процесі виробництва створює нову вартість і авансований на купівлю робочої сили та науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; додаткова вартість ( $m$ ), створена в результаті обороту капіталу є двокомпонентною:  $m_1$  – результує від робочої сили;  $m_2$  – генерується інтелектуальним капіталом; при цьому, залежно від наукоємності, сучасності, інноваційності виробництва, галузі економіки, або специфіки – деякі підприємства з тих, чи інших причин використовують ручну працю, кожна компонента додаткової вартості має параметр  $a$  та  $b$  – відповідно, що в сумі складають 1.

До прикладу, виробництво новорічних прикрас може відбуватись: 1) автоматизовано, штампуванням з пластику з орієнтацією на масмаркет – за таких умов можна припустити, що фактор  $a$  наблизатиметься до 0 значення; 2) частково-автоматизовано, штампуванням зі скла чи пластику з орієнтацією на масмаркет та нішеву реалізацію (з дизайнерськими зображеннями) – фактори  $a$  та  $b$  залежатимуть від пропорції продукції відповідно обраному сегментуванню, водночас, перший теоретично буде порівняно меншим; 3) ручного працю складувів та художників з нішевою сегментацією – фактори  $a$  та  $b$  залежатимуть від відповідних вартостей робочої сили та художніх творів; 4) ручного працю складувів і художників з реалізацією під відомим брендом – фактор  $a$  буде значно поступатись фактору  $b$ .





Фонди споживання		Новостворена вартість		
Витрати оборотного капіталу (матеріальні витрати)	Витрати основного капіталу (амортизація)	Витрати на оплату праці	Витрати на R&D	Валовий прибуток
Витрати постійного капіталу, $c$		Витрати змінного капіталу, $v$		Додаткова вартість, $(m_1 + m_2)$
Собівартість				Прибуток
Вартість				

Рис. 4. Сучасна економічна структура вартості  
Джерело: розроблено автором

Таким чином, границі фактору  $b$  залежать від корисної експлуатації інтелектуального фактору вартості, вони можуть відрізнятися для різних галузей економіки, відносно їх виробничої специфічності, а також, для різних підприємств однієї галузі, виходячи із обраної ними бізнес-моделі та рівня інноваційності, а також, інтенсивності інтелектуальної та технологічної трансформації. Разом з тим, значення цього фактору відрізнятиметься і для підприємств одного інноваційного рівня розвитку, залежно від вартості їх бренду та їх репутації, обраної ними цільової аудиторії і збутової політики тощо.

При цьому, переосмислення і реструктуризації потребує, також зміст і структура концепту «змінний капітал», виходячи із того, що робоча

сила як вартісностворюючий фактор дедалі більше поступається інтелектуальному капіталу. Тому, вважаємо логічним включення витрат, пов'язаних з інтелектуальною та технологічною трансформацією продуктивних сил і виробничих процесів до авансів у змінний капітал, оскільки вони є щонайменше частиною (почасті більшою) вартості, що створює нову вартість в процесі кругообігу.

Таке переосмислення дозволить розрахунок коефіцієнту «експлуатації» інтелектуального капіталу приведенням відомої формули норми додаткової вартості:

$$m' = \frac{m}{v}, \quad (5)$$

$$m' = m'_l + m'_i, \quad (6)$$

$$m'_l = \frac{m_l}{v_l} \quad (7) \quad \text{та} \quad m'_i = \frac{m_i}{v_i}, \quad (8)$$

де  $m'$  – норма додаткової вартості; що розкладається на компоненти:  $m'_l$  та  $m'_i$  – норми додаткової вартості, створені робочою силою та інтелектуальним капіталом відповідно;  $v_l$  та  $v_i$  – аванси на робочу силу та інтелектуальний капітал відповідно.

Виходячи з того, що відношення додаткової вартості  $m$  до суми авансів капіталу  $K$  запропоновано Марксом в якості визначення норми прибутку  $p'$ , можна припустити, що норма прибутку від використання



інтелектуального капіталу вираховуватиметься наступним чином:

$$p'_i = m'_i \frac{v_i}{K} \quad (9)$$

або пропорцією:

$$p'_i : m'_i = v_i : K, \quad (10)$$

де  $p'_i$  – норма прибутку, генерованого інтелектуальним капіталом.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволило гіпотетично формалізувати інтелектуальну теорію вартості. Проблема аналізу економічного ефекту від використання інтелектуального капіталу впливає із проблеми його оцінки. Сьогодні, на жаль, не існує єдиного підходу, що здатен врахувати особливості економічної сутності інтелектуального капіталу і його специфічну мультихарактерну природу. Так, оцінці (разом з тим, доволі часто спірній), безумовно, піддається частина, уречевлена у вигляді інновацій та нематеріальних активів, водночас, особливої складності набуває оцінка частини особистісної – потенціалу до генерації людного знань і потенціалу до перетворення цих знань у інновації, інтелектуальну власність тощо.

Разом з тим, подальших досліджень потребує формалізація інтелектуальної теорії вартості в розрізі розробки методичного інструментарію, що дозволить визначення границь фактору інтелектуального капіталу у новоствореній

## вартості.

1. Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge; Harvard, 1934.
2. Єрешко Ю. О. Економічна теорія інтелектуального капіталу: інтелектуальна теорія вартості. *Економіка і управління*. 2016. № 4. С. 5–9.
3. Маркс К., Энгельс Ф. *Критика политической экономии*: сочинения. 2-е изд. М., 1968. Т. 46. Ч. I. С. 256–301.
4. Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Book 2.
5. Hobbes, T., & Misner, M. (2016). *Thomas Hobbes: Leviathan* (Longman Library of Primary Sources in Philosophy). Routledge.
6. Johnson, D. M. (2021). *Xenophon's Socratic Works: The Other Socrates*.
7. Malthus, T. R. (1827). *Definitions in political economy*. Online Library of Liberty.
8. Marx, K. (2007). *Capital: A critique of political economy*. Duke University Press.
9. Clark, J. B. (1888). *Capital and its Earnings*. American economic association. Vol. 3, No. 2.
10. Єрешко Ю. О. Вибір амортизаційної політики з точки зору управління конкурентоспроможністю інвестиційного проекту. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 9. С. 181–183.

## REFERENCES:

1. Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge; Harvard, 1934.
2. Yereshko Yu. O. *Ekonomichna teoriia intelektualnoho kapitalu: intelektualna teoriia vartosti*. *Ekonomika i upravlinnia*. 2016. № 4. S. 5–9.
3. Marks K., Engels F. *Kritika politicheskoy ekonomii*: sochineniya. 2-e izd. M., 1968. T. 46. CH. I. S. 256–301.
4. Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 1776. Book 2.
5. Hobbes, T., & Misner, M. (2016). *Thomas Hobbes: Leviathan* (Longman Library of Primary Sources in Philosophy). Routledge.
6. Johnson, D. M. (2021). *Xenophon's Socratic Works: The Other Socrates*.
7. Malthus, T. R. (1827). *Definitions in political economy*. Online Library of Liberty.
8. Marx, K. (2007). *Capital: A critique of political economy*. Duke University Press.
9. Clark, J. B. (1888). *Capital and its*



*Earnings, American economic association, Vol. 3, No. 2. 10. Yereshko Yu. O. Vybir amortyzatsiinoi polityky z tochky zoru upravlinnia konkurentospromozhnistiu investytsiinoho proektu. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2013. № 9. S. 181–183.*

---



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Yereshko Y. O. [1; ORCID ID: 0000-0002-9161-8820],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor

<sup>1</sup>National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv  
Polytechnic Institute"

## FORMALIZATION OF THE INTELLECTUAL THEORY OF VALUE

Current research is an attempt to formalize a new intellectual theory of value by interpreting Marx's labour theory of surplus value from the position of breaking down the additional value by sources of its creation, namely: labour capital and intellectual capital. For this purpose, the factors of these sources exploitation in the value creating process were introduced. A dialectical synthesis and decomposition of categories "value", "worth" and "price" was proposed, based on the methodology of phenomena causality in terms of their perception by the subjects of the value creation in the processes of production and exchange. It was determined that the value is an objective worth of the product and is general for both systems of its perception, which are contrast from the point of view of the market sectors. Subjective worth lies but in the plane of individual perception of value by the subjects of its creation and consumption in the process of production and / or exchange. At the same time, the subjective worth of the goods has a dual nature, the objective basis of which is the two-sided essence of exchange: from the position of the goods consumer it manifests itself as a personal utility, which is determined by the individual, based on the possibility of satisfying their specific needs, preferences, budget restraints, etc; for the manufacturer or seller, the subjective worth of the goods is



represented by the possibility to satisfy their economic needs: obtaining income, additional value in the process of its implementation. It was substantiated that, the value is an objective basis for the subjective worth formation from the buyer and seller's (manufacturer) positions (or their plurality), the conflict of which is solved in the market by the interaction of represented accordingly demand and supply, and the result of solving this conflict becomes an arrangement of those subjects of exchange about the unified (de-subjective) worth (value) – the market. Given the proposed economic structure of value, apparent becomes the desire of the vast majority of entrepreneurs for automation of production and thus reduction of physical labour costs, which is an elementary method of increasing the share of additional value, that is, profits, in the gross income of the enterprise (newly created value). At the same time, this obvious desire results in the intellectual and technological transformation of productive forces due to entropy of technology in all spheres of social life and this consequential change in the structure of production factors transforms in turn the structure of value. The conducted research allowed to formalize hypothetically the intellectual theory of value. At the same time, further research is required to develop the methodological tools, which will allow to define the intellectual capital factor limits  $i$  in the newly created value.

*Keywords:* value; worth; price; additional value rate; profit rate; intellectual capital; intellectual theory of value.

---

Еремко Ю. А. [1; ORCID ID: 0000-0002-9161-8820],

к.э.н., доцент

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ТЕОРИИ СТОИМОСТИ

В статье осуществляется попытка формализации новой интеллектуальной теории стоимости путем интерпретации трудовой теории Маркса с позиции разбивки прибавочной стоимости по источникам ее создания, а именно: трудового капитала (труда) и интеллектуального капитала. При этом введены факторы эксплуатации этих источников в процессе создания стоимости. Произведена диалектическая декомпозиция и синтез категорий «стоимость», «ценность» и «цена» на основе методологии причинности явлений с точки зрения их восприятия субъектами создания стоимости в производстве и обмене. Определено, что стоимость является объективной ценностью товара, общим для обоих, противопоставленных с точки зрения секторов рынка, систем ее восприятия. Субъективная ценность же лежит в плоскости индивидуального восприятия стоимости субъектами ее создания и потребления в процессе производства и / или обмена. При этом, субъективная ценность товара, имеет двойственный характер, объективной основой которого является двосубъектность отношений обмена: с позиции потребителя товара она проявляется как личная полезность, определяется индивидом, исходя из возможности удовлетворения его специфических потребностей, предпочтений, бюджетных ограничений и тому подобное; для производителя или продавца, субъективная ценность товара представляется





возможностью удовлетворения его экономических потребностей: получением дохода, дополнительной стоимости в процессе его реализации. Обосновано, что стоимость является объективной основой формирования субъективной ценности с позиций покупателя и продавца (производителя) (или их совокупностей), конфликт которых решается на рынке взаимодействием соответствующих спроса и предложения, а результатом решения этого конфликта становится договоренность субъектов обмена о унифицированную (десубъективную) ценность – рыночную цену товара. Учитывая приведенную экономическую структуру стоимости, становится очевидным стремление подавляющего большинства предпринимателей к автоматизации производства и уменьшению затрат физического труда, что является элементарным методом увеличения доли прибавочной стоимости, то есть прибыли в валовом доходе предприятия (новой стоимости). В то же время это очевидное стремление приводит к интеллектуальной и технологической трансформации производительных сил в результате энтропии техники во все сферы общественной жизнедеятельности, как следствие, изменяя структуру производственных факторов, – изменяет структуру стоимости. Проведенное исследование позволило гипотетически формализовать интеллектуальную теорию стоимости. Вместе с тем, дальнейших исследований требует разработка методического инструментария, который позволит определить границы фактора интеллектуального капитала в новой созданной стоимости.

*Ключевые слова:* стоимость; ценность; цена; норма прибавочной стоимости; норма прибыли;

Серія «Економічні науки»

Випуск 1(93) 2021 р.

*интеллектуальный капитал; интеллектуальная теория стоимости.*

Отримано: 16 березня 2021 р.

Прорецензовано: 21 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



*Заячківська О. В.* [1; ORCID ID: 0000-0002-8792-9204],

*к.е.н., доцент*

*Хібеба Б. М.* [1; ORCID ID: 0000-0001-8489-1696],

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня*

*<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне)*

## **ЗОВНІШНІЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ**

У статті розглянуто зовнішній борг України як основний елемент зростання державного боргу. Проаналізовано динаміку зміни значень валового зовнішнього боргу, зовнішнього державного боргу та зовнішнього гарантованого державою боргу як частини структури заборгованості держави. Визначено стратегічні цілі управління державним боргом.

*Ключові слова:* зовнішній борг України; боргове навантаження; стратегія управління державним боргом.

**Постановка проблеми.** За сучасних умов, коли спостерігається період нестабільної економічної ситуації, особливо актуальним є питання моніторингу загального обсягу державного боргу України. Дані обставини зумовлюють необхідність пильного спостереження за динамікою складових державного боргу та оптимізації його структури.



Упродовж останніх декількох років спостерігається стрімка тенденція до зростання державного зовнішнього боргу України, що створює передумови для формування серйозних боргових загроз для національної економіки. Поглиблення фіскальної нестабільності та зростання боргового навантаження актуалізують необхідність дослідження динаміки та структури зовнішнього боргу України в цілому.

Аналіз наукових джерел засвідчив, що дослідженню аспектів боргового навантаження присвячена чимала кількість літератури. Питання зміни та динаміки зовнішнього боргу України викликає інтерес як серед науковців, так і серед широких верств населення. Зокрема, у даній статті використано напрацювання наступних авторів: Вдовічен А., Зикова С. І., Лютый І. О., Меренкова Л. О. Всі дані щодо показників зовнішнього боргу України протягом 2016–2020 рр., а також його значення на початку 2021 року взято з офіційного сайту Міністерства фінансів України. Постійна динаміка зміни показників зумовлює необхідність поглиблення наукових напрацювань у сфері дослідження зовнішнього боргу України, що обґрунтовує актуальність даної статті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми полягає у дослідженні основних тенденцій зміни динаміки та структури зовнішнього боргу України, встановленні стратегічних напрямів удосконалення боргової політики держави.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з характерних особливостей сучасних національних економік є наявність державного боргу, який є невід'ємною частиною фінансової системи країни та здійснює суттєвий вплив на її функціонування. Державні запозичення не завдають шкоди економіці, якщо оптимально використовувати можливості, надані боргом. Змога вдаватися до фінансових запозичень рятує окремі держави від проблем, пов'язаних із оголошенням дефолту, гіперінфляційними й девальваційними процесами.

Існування в економіці державного боргу, недостатній обсяг фінансових ресурсів суб'єктів господарської діяльності та держави призводить до необхідності пошуку додаткових джерел фінансування як всередині країни, так і за її межами.

Власне державний борг виникає внаслідок фінансових запозичень держави, договорів і угод про надання кредитів та позик, пролонгації та реструктуризації боргових зобов'язань минулих років. Згідно Бюджетного кодексу України, державний борг – це загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державних запозичень [1].

В Україні бюджет історично з року в рік зводиться з дефіцитом, для компенсації розриву між доходами і витратами використовуються в основному внутрішні та зовнішні запозичення. Це основна причина зростання державного боргу в



номінальному виразі протягом уже багатьох років [6, С. 384].

Станом на кінець січня 2021-го року сукупний державний та гарантований державою борг України в еквіваленті в національній валюті склав 2 558,22 млрд грн (90,74 млрд дол. США в еквіваленті в іноземній валюті). Порівняно з попереднім місяцем державний та гарантований державою борг України збільшився у гривневому еквіваленті на 6,34 млрд грн та у доларовому еквіваленті на 0,49 млрд дол. США [3].

Існування в економіці державного боргу є зрозумілим фактором. Адже держава намагається використати свої ресурси з найбільшою ефективністю та допускає дефіцит бюджету, і щоб його покрити залучає додаткові кошти на внутрішньому або зовнішньому фінансових ринках. Тому залежно від суб'єктів кредитних відносин державний борг класифікують на зовнішній та внутрішній.

Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни. Валовий зовнішній борг станом на певну дату являє собою загальний обсяг заборгованості за всіма існуючими зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржниками, та які є зобов'язаннями резидентів економіки країни перед нерезидентами. Інакше кажучи, це є загальна заборгованість країни за зовнішніми позиками та невиплаченими за ними процентами [2, С. 50].

Розглянемо динаміку валового зовнішнього боргу України в період з 2016 по 2020 рр., що наведена у

табл. 1, складений за даними Міністерства фінансів України.

Таблиця 1

Валовий зовнішній борг України з 2016 по 2020 рр.

(млн дол. США)

Роки	Валовий зовнішній борг	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
на 31.12.2016	113 518,0	-5211	-4.4%
на 31.12.2017	116 578,0	3060	2.7%
на 31.12.2018	114 710,0	-1868	-1.6%
на 31.12.2019	121 739,0	7029	6.1%
на 31.12.2020	125 690,0	3951	3.2%

Станом на 31.12.2020 р. валовий зовнішній борг в Україні дорівнював 125 690 млн дол., що на 3,2% більше, ніж у 2019 році. Загалом валовий зовнішній борг України в період з 2016 по 2020 рр. має зростаючу динаміку, що є негативним явищем. Тільки у 2018 році Україні вдалося зменшити дане боргове навантаження на -1868 млн дол., що у відсотках становить -1,6%.

Отже, спостерігається динаміка до щорічного збільшення валового зовнішнього боргу України: за наявної тенденції зростання боргу виникає загроза посилення фінансової залежності країни від головних міжнародних кредиторів, зокрема від





Міжнародного валютного фонду, зростають відсоткові платежі по боргах, що посилює навантаження на державний бюджет, призводить до зростання витрат бюджету та створює передумови для збільшення дефіциту.

Структура заборгованості держави складається із зовнішнього державного боргу та зовнішнього гарантованого державою боргів. Зовнішній державний борг являє собою заборгованість держави за залученими з-за кордону коштами у вигляді позик і кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових установ, відсоткам, що сплачуються по них, а також коштами, отриманими шляхом розміщення на міжнародних ринках державних цінних паперів [4].

У сукупність зовнішніх боргових зобов'язань держави входить також гарантований державою борг, що виникає внаслідок прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб, або прийняті на себе державою зобов'язання третіх осіб, які є зобов'язаннями резидентів даної економіки перед нерезидентами.

Станом на 31 грудня 2020 зовнішній державний та гарантований державою борг України становив 42,7% від валового зовнішнього боргу країни. Наведемо також інформацію щодо зовнішнього державного та гарантованого державою боргу України, починаючи з 2016 року (щорічно) у табл. 2.

Таблиця 2  
Зовнішній державний та гарантований державою  
борг України

з 2016 по 2020 рр. (млн дол. США)

Роки	Сукупний борг		Державний борг		Гарантований борг	
	сума	%	сума	%	сума	%
на 31.12.2016	45604,6	4.97	36048,3	4.71	9556,3	5.96
на 31.12.2017	48989,4	7.42	38490,1	6.77	10499,3	9.87
на 31.12.2018	50462,5	3.01	39706,6	3.16	10755,8	2.44
на 31.12.2019	48940,8	- 3.02	39342,5	-0.92	9598,3	- 10.76
на 31.12.2020	53720,8	9.77	44510,7	13.14	9210,1	-4.04

Станом на кінець січня 2020-го року сукупний державний та гарантований державою борг України в еквіваленті іноземної валюти склав 53 720,8 млн дол. США. Порівняно з попереднім роком, коли загальна сума державного та гарантованого державою боргу України становила 48 940,8 млн дол. США, відбулося зростання на 9,77%.

Починаючи з 2016 року державний борг, який тоді становив 36 048,3 млн дол., щороку зростав. Виключенням є 2019 рік, коли борги зменшились з 39 706,6 до 39 342,5 млн дол. наступного року, що у відсотках становить всього -0,92%. Щодо гарантованого державою боргу, то його показники мають зростаючу тенденцію до 2018 року. Починаючи з 2019 року, динаміка гарантованого боргу пішла на спад та її зменшення становить



1157,5 млн дол. у поточному році та 388,2 млн дол. у наступному 2020 році.

Якщо розглянути детальніше загальний зовнішній борг України в 2020 році, то найбільшу його частку становить заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку та дорівнює 23,62 млрд дол. Найбільша заборгованість держави за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій становить 12,18 млрд дол. Борг перед МБРР становить 4,86 млрд дол., Європейським Співтовариством – 3,63 млрд дол., МВФ – 2,41 млрд дол. Трохи менші суми заборгованості Україні перед ЄБРР (490 млн дол.), ЕІБ (760 млн дол.), Фонду чистих технологій (20 млн дол.).

Також Україна має борги перед іншими державами, що сукупно становлять 1,62 млрд дол.: наша країна заборгувала Канаді 150 млн дол., Німеччині – 270 млн дол., Польщі – 10 млн дол., РФ – 610 млн дол., Франції – 20 млн дол., Японії – 560 млн дол. Заборгованість за позиками, що одержані від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ становить 1,35 млрд дол. Структура боргу наступна: заборгованість перед Cargill (США) дорівнює 270 млн дол., Credit Agricole Corporate and Investment Bank (Франція) – 180 млн дол., Deutsche Bank AG London (Німеччина) – 90 млн дол. [5].

Заборгованість за позиками, що одержані від міжнародних фінансових організацій становить 7,88 млрд дол., Європейському співтовариству з атомної енергії Україна винна 110 млн дол., ЄБРР –

350 млн дол., ЄІБ – 60 млн дол., МБРР – 460 млн дол., МВФ – 6,91 млрд дол.

Заборгованість за позиками, що одержані від іноземних комерційних банків та інших іноземних фінансових установ, у цілому становить 1,37 млрд дол. Це борги перед Central Storage Safety Project Trust (США) – 150 млн дол., Deutsche Bank AG London (Німеччина) – 30 млн дол., UniCredit Bank Austria AG (Австрія) – 10 млн дол., Державним банком розвитку КНР – 20 млн дол., Експортно-імпортним банком КНР – 1,13 млрд дол., Експортно-імпортним банком Кореї – 30 млн дол., а також інша заборгованість перед МВФ – 110 млн дол. [5].

Проведений аналіз засвідчив необхідність оптимізації боргової політики щодо врегулювання проблем зовнішньої заборгованості. Відповідно до цього, Міністерством фінансів України була розроблена середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019–2022 роки. Дана стратегія – це інструмент для оцінки поточного стану та динаміки державного боргу України та визначення цілей, завдань й заходів у середньостроковій перспективі з метою оптимізації структури державного боргу з точки зору співвідношення вартості обслуговування та ризиків при збереженні прийнятнього рівня боргового навантаження.

У середньостроковій перспективі основною метою України в управлінні державним боргом є залучення необхідного фінансування за найнижчої можливої вартості з урахуванням ризиків. У зв'язку з цим



визначено 4 основні цілі управління державним боргом:

1. Збільшення частки державного боргу у національній валюті.
2. Продовження середнього строку до погашення і забезпечення рівномірного графіка погашення державного боргу.
3. залучення довгострокового пільгового фінансування.
4. Продовження розвитку міцних взаємовідносин з інвесторами та подальше удосконалення політики управління державним боргом [9].

Вчасне виявлення фінансових ризиків та врахування факторів макроекономічного середовища сприятиме підвищенню ефективності управління зовнішнім державним боргом. Комплексне використання запропонованих напрямів удосконалення управління боргом забезпечить відповідний рівень боргової стійкості та сприятиме економічному розвитку країни.

**Висновки.** Останніми роками під впливом фінансово-економічної кризи в Україні спостерігається зростання державного боргу та витрат на його обслуговування, що загострює проблеми збільшення боргового навантаження на бюджет, забезпечення фінансової та боргової безпеки країни, вдосконалення управління державним боргом.

Результати дослідження дають підставу стверджувати, що стабілізація ситуації у сфері державної заборгованості та підвищення рівня боргової безпеки потребує, в першу чергу, вдосконалення боргової політики України.

Отже, завдання, яке нині стоїть перед урядом України, – забезпечити контроль за ризиками, пов'язаними з управлінням державним боргом, а також визначити заплановані види боргових інструментів, за допомогою яких планується фінансування держбюджету. Оскільки на даний момент українська економіка не може обійтися без зовнішнього кредитування, слід принаймні обмежити розміри їх надходжень.

1. Бюджетний кодекс України : Закон від 08.07.2010 № 2456-VI, із змінами. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 18.03.2021).
2. Вдовічен А. Управління державними борговими зобов'язання як фактор можливого поглиблення дисбалансів національної економіки. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету* : зб. наук. праць / за ред.: М. Д. Балджи (голов. ред.). Одеса : Одеський національний економічний університет, 2018. № 11 (263). С. 44–67.
3. Державний борг в січні 2021 року. URL: [https://mof.gov.ua/uk/news/derzhavni\\_borg\\_v\\_sichni\\_2021\\_roku-2737](https://mof.gov.ua/uk/news/derzhavni_borg_v_sichni_2021_roku-2737) (дата звернення: 18.03.2021).
4. Державний борг України 2021 року. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (дата звернення: 18.03.2021).
5. Кому та скільки заборгувала Україна: динаміка зовнішнього й гарантованого державою боргів. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/04/23/infografika/finansy/komuta-skilky-zaborhuvala-ukrayina-dynamika-zovnishnogo-garantovanogo-derzhavoyu-borhiv> (дата звернення: 18.03.2021).
6. Лютый І. О., Зикова С. І. Державний борг України: динаміка та напрями управління. *Економіка: фінанси, грошовий обіг і кредит*. БІЗНЕСІНФОРМ, 2019. № 2. С. 383–389.
7. Меренкова Л. О. Оцінка державного боргу та боргової політики у контексті забезпечення боргової безпеки України. *Глобальні та національні проблеми економіки* / Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомилинського. 2018. № 22. С. 823–328.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 18.03.2021).
9. Середньострокова стратегія управління державним боргом



на 2019–2022 роки

URL:

[https://mof.gov.ua/storage/files/MTDS\\_2019-2022\\_UKR\\_v11062019\\_Final.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/MTDS_2019-2022_UKR_v11062019_Final.pdf) (дата звернення: 18.03.2021).

## REFERENCES:

1. Biudzhetniyi kodeks Ukrainy : Zakon vid 08.07.2010 № 2456-VI, iz zminamy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (data zvernennia: 18.03.2021).
2. Vdovichen A. Upravlinnia derzhavnymy borhovymy zoboviazannia yak faktor mozhlyvoho pohlyblennia dysbalansiv natsionalnoi ekonomiky. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*: zb. nauk. prats / za red.: M. D. Baldzhy (holov. red.). Odesa : Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet, 2018. № 11 (263). S. 44–67.
3. Derzhavnyi borh v sichni 2021 roku. URL: [https://mof.gov.ua/uk/news/derzhavni\\_borg\\_v\\_sichni\\_2021\\_roku-2737](https://mof.gov.ua/uk/news/derzhavni_borg_v_sichni_2021_roku-2737) (data zvernennia: 18.03.2021).
4. Derzhavnyi borh Ukrainy 2021 roku. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (data zvernennia: 18.03.2021).
5. Komu ta skilky zaborhuvala Ukraina: dynamika zornishnoho y harantovanoho derzhavoiu borhir. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/04/23/infografika/finansy/komu-ta-skilky-zaborhuvala-ukrayina-dynamika-zornishnoho-harantovanoho-derzhavoyu-borhir> (data zvernennia: 18.03.2021).
6. Liutyi I. O., Zykova S. I. Derzhavnyi borh Ukrainy: dynamika ta napriamy upravlinnia. *Ekonomika: finansy, hroshovyi obih i kredyt*. BIZNESINFORM, 2019. № 2. S. 383–389.
7. Merenkova L. O. Otsinka derzhavnogo borhu ta borhovoii polityky u konteksti zabezpechennia borhovoii bezpeky Ukrainy. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky / Mykolaiivskiy natsionalnyi universytet imeni V. O. Sukhomlynskoho*. 2018. № 22. S. 823–328.
8. Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. URL: <https://www.minfin.gov.ua> (data zvernennia: 18.03.2021).
9. Serednostrokova stratehiia upravlinnia derzhavnym borhom na 2019–2022 roky URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/MTDS\\_2019-2022\\_UKR\\_v11062019\\_Final.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/MTDS_2019-2022_UKR_v11062019_Final.pdf) (data zvernennia: 18.03.2021).

*Zaiachkivska O. V.* [1; ORCID ID: 0000-0002-8792-9204],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,  
*Hibebe B. M.* [1; ORCID ID: 0000-0001-8489-1696],  
Applicant for higher education of the first (bachelor's)  
level

<sup>1</sup>*National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## UKRAINE'S EXTERNAL DEBT AND ITS IMPACT ON THE COUNTRY'S ECONOMY

In modern conditions, when there is a period of unstable economic situation, the issue of monitoring the total public debt of Ukraine is especially relevant. These circumstances necessitate close monitoring of the dynamics of public debt components and optimization of its structure.

Over the past few years, there has been a rapid trend of growing public external debt of Ukraine, which creates the preconditions for the formation of serious debt threats to the national economy. The deepening of fiscal instability and the growth of the debt burden highlight the need to study the dynamics and structure of Ukraine's external debt in general.

The article considers the external debt of Ukraine as the main element of public debt growth. The dynamics of changes in the values of gross external debt, external public debt and external state-guaranteed debt as part of the structure of government debt is analyzed. The strategic goals of public debt management are defined.

In recent years, under the influence of the financial and economic crisis in Ukraine, there has been an increase in public debt and its maintenance costs, which exacerbates the problems of increasing the debt burden on the budget, ensuring financial and debt security, improving public debt management.





The results of the study suggest that the stabilization of the situation in the field of public debt and increase the level of debt security requires, first of all, the improvement of Ukraine's debt policy.

Thus, the current task of the Government of Ukraine is to ensure control over the risks associated with public debt management, as well as to determine the planned types of debt instruments through which the state budget is planned to be financed. As the Ukrainian economy cannot do without external lending at the moment, it is necessary to at least limit the amount of their income.

**Keywords:** Ukraine's external debt; debt burden; public debt management strategy.

---

**Заячківська О. В.** [1; ORCID ID: 0000-0002-8792-9204],

к.э.н., доцент,

**Хибєба Б. Н.** [1; ORCID ID: 0000-0001-8489-1696],  
соискатель высшего образования первого  
(бакалаврского) уровня

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно

## ВНЕШНИЙ ДОЛГ УКРАИНЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ

В современных условиях, когда наблюдается период нестабильной экономической ситуации, особенно актуальным является вопрос мониторинга общего объема государственного долга Украины. Данные обстоятельства обуславливают необходимость пристального наблюдения за динамикой составляющих государственного долга и оптимизации его структуры.

На протяжении последних нескольких лет наблюдается стремительная тенденция к росту государственного внешнего долга Украины, что создает предпосылки для формирования серьезных долговых угроз для национальной экономики. Углубление фискальной нестабильности и роста долговой нагрузки актуализируют необходимость исследования динамики и структуры внешнего долга Украины в целом.

В статье рассмотрены внешний долг Украины как основной элемент роста государственного долга. Проанализирована динамика изменения значений валового внешнего долга, внешнего государственного долга и внешнего гарантированного государством долга, как части структуры задолженности государства. Определены стратегические цели управления государственным долгом.

В последние годы под влиянием финансово-экономического кризиса в Украине наблюдается рост государственного долга и расходов на его обслуживание, что обостряет проблемы увеличения долговой нагрузки на бюджет, обеспечение финансовой и долговой безопасности страны, совершенствования управления государственным долгом.

Результаты исследования дают основание утверждать, что стабилизация ситуации в сфере государственной задолженности и уровня долговой безопасности требует, в первую очередь, совершенствование долговой политики Украины.

Итак, задача, которую сейчас стоит перед правительством Украины, – обеспечить контроль за рисками, связанными с управлением государственным долгом, а также определить планируемые виды долговых инструментов, с помощью которых планируется финансирование госбюджета. Поскольку на данный момент украинская экономика не может обойтись без внешнего кредитования, следует по крайней мере



*ограничить размеры их поступлений.*

*Ключевые слова: внешний долг Украины; долговая нагрузка; стратегия управления государственным долгом.*

*Отримано: 19 березня 2021 р.*

*Прорецензовано: 24 березня 2021 р.*

*Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.*



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Іванченко А. М. [1; ORCID ID: 0000-0002-1571-7173],

к.е.н., доцент

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

У роботі проаналізовано основні аспекти діяльності будівельних підприємств з реалізації об'єктів житлової та комерційної нерухомості як складових ринку нерухомості. Розглянуто ризики кожного з основних факторів, що вплинули на будівництво: інвесторів, забудовників і тенденції самого ринку. Особливу увагу приділено недосконалості чинної нормативно-правової бази, яка регулює діяльність усіх учасників будівництва. Здійснено аналіз основних типових драйверів та перепон з реалізації об'єктів житлової та комерційної нерухомості.

**Ключові слова:** державний фонд регіонального розвитку; ризики будівництва; нерухомість; фінансування будівництва.

Останні роки стали періодом великих змін та потрясінь для економіки. Криза, спричинена коронавірусом, відобразилась у тому числі і на будівельній галузі, адже ця сфера дуже чутлива до економічних негараздів.



Значну увагу діяльності будівельних підприємств на ринку житлової та комерційної нерухомості у науковій літературі приділили Т. Коллер, Т. Коупленд, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Стюарт, К. Уолт, Дж. Фридман, Г. Харрісон, Дж. Хікс, У. Шарп та багато інших. Серед українських вчених можна виділити таких, як П. Круш, А. Гойко, О. Кузьмін, Я. Маркус, В. Панков та інші.

Початок минулого року відзначився спадом у всіх галузях народного господарства, у тому числі і в реалізації будівельних проєктів. Через локдауни і закриття кордонів ланцюжки постачання порушились, роботи практично зупинялись, що відобразилось на глобальних тенденціях ринку нерухомості. Зокрема, у Євросоюзі станом на осінь падіння склало більше 4%. І хоча влітку галузь почала відновлюватись, але так і не досягла свого докризового рівня.

Нова хвиля COVID-19 восени знову підкосила будівельників. Житлова нерухомість стала першою жертвою коронакризи. У США в 2020 році, наприклад, звели багатоквартирних будинків на 12% менше ніж позаминулого. Зважаючи на це, архітекторам та забудовникам не відмовим у сміливості, прагненні до інновацій та експериментаторстві.

Трендом залишалося зведення енергоефективних будинків. Через введення нових будівельних норм та забезпечення проти-коронавірусних вимог, до житлової і особливо комерційної нерухомості

висуватимуть нові вимоги щодо соціальної дистанції та вентиляції, а це безпосередньо вплине на енергетичну ємність споруд. Тому у подальшому будівельники будуть вирішувати цю проблему, а також змушені будуть рахуватися з тим фактом, що житло сьогодні – це місце роботи для людей, які перейшли у режим дистанційної праці.

Споживання енергії у житлових спорудах збільшилось на 20–30%, що є потужним викликом для тих забудовників, які роблять ставку на енергоефективність.

Нові технології визначають майбутнє будівництва. Це контроль за будівельними майданчиками за допомогою дронів, 3D друк, технологія будівельно-інформаційного моделювання (BIM). Вони значно зменшують вартість будівництва, зменшують терміни реалізації об'єктів нерухомості та підвищують екологічність споруд. Зокрема, у Німеччині в м. Беккум побудували перший в країні 3D житловий будинок. Аналогічні друковані споруди вже існують в ОАЕ, Данії, Швеції, США, Мексиці та інших країнах. Експерти прогнозують, що технологія буде вдосконалюватись і її сфера застосування розшириться.

Трендом поступово стає декарбонізація будівництва. На будівельні об'єкти (спорудження та експлуатація) припадає 38% викидів CO<sub>2</sub> в атмосферу, що суттєво впливає на зміну клімату. Тому у 2020 році у світі багато більше приділяли уваги саме низьковуглецевому будівництві, тобто



створенню такої нерухоності, яка б не генерувала парникові гази. І успішні кейси вже є.

Забудовники та проектувальники все частіше звертаються до так званої вуглецево-нейтральної архітектури. Її приклад – готель Bahnhofstrasse у німецькому місті Людвігсбург, який у минулому році ввели в експлуатацію. Будівельники стверджують, що ця споруда створена без парникових викидів, оскільки у ній використані переважно дерев'яні конструкції. Аналогічно вуглецево-нейтральні споруди вже спроектовані і найближчим часом з'являться у Нідерландах, Фінляндії, Великобританії та Норвегії.

У 2020 році розвивалася так звана «зелена» архітектура, в якій зелені зони знаходяться не лише поруч з будинком, а є обов'язковою його частиною. Найбільшим таким реалізованим проектом стали апартаменти EDEN від компанії Heatherwick Studio у Сінгапурі. Його творці виходили з концепції поєднання тропічного саду та сучасного комфортабельного житлового простору. Центральним елементом будівлі є стилізовані балкони, які заповнені тропічними рослинами.

Успішно крокує світом практика mixed use development – поєднання житлового, комерційного та виробничого секторів на одному просторі. Яскравий приклад такого підходу – житловий район Bahnhofstadt у німецькому Гейдельберзі, де адміністративні споруди мирно сусідять з житлом. А також багатофункціональний комплекс

Smile в Нью-Йорку, що поєднує 223 житлові приміщення з навчальними закладами.

Україна надто залежна від глобальних економічних змін і тому світова криза серйозно відображена на будівельній галузі зокрема. Свідченням цьому є значне призупинення темпів будівництва як житла, так і об'єктів з використанням коштів Державного фонду регіонального розвитку у 2020 році.

Минулого року, згідно з розпорядженням КМУ № 211-р за пропозиціями обласних та Київської міської держадміністрацій, між проектами та програмами було розподілено 4,7 млрд гривень Державного фонду регіонального розвитку (попередньо на фінансування ДФРР пропонували надати 9,4 млрд грн, але у підсумку відновили соціально-економічні субвенції та виділили на ДФРР лише 7,5 млрд грн).

У період урізання статей видатків для створення ковід-фонду у квітні 2020 року навколо ДФРР довго тривали дискусії. У першій версії змін до бюджету для цілей ковід-фонду ДФРР пропонували прибрати взагалі (всі 7,5 млрд), але зрештою розподілені на той час суми таки залишили Фонду. У підсумку, з ДФРР до ковід-фонду перейшов лише нерозподілений залишок – 2,74 млрд грн.

Розподіл за напрямками у 2020 не надто відрізнявся від цьогорічних пропорцій – найбільша частка на освіту, на другому місці проекти пов'язані зі спортом, а третьою є медицина.





Фінансування видатків ДФРР у 2020 році було на рівні 89,7% – асигнувань було відкрито згідно з планом (4,87 млрд грн), а касові видатки досягли лише 4,37 млрд грн. Рівень виконання з кожним роком зростає.

Однак, у 2020 році ситуація із виконанням плану у різних областях була різною – найменше було профінансовано у Сумській області – лише 70,34% від передбаченого обсягу, у Кіровоградській трохи більше – 73,22%. Найвищий показник на Полтавщині – 98,92% та Львівщині – 97,97% (табл. 1).

Індекс будівельної продукції за січень–листопад минулого року у сегменті житлової нерухомості склав 82,6% у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року. При цьому обсяги зведення комерційних об'єктів нерухомості майже не змінилися (99,3%), а будівництво інженерних споруд навіть випередило темпи 2019 року (111,6%). Це наслідки реалізації державної програми «Велике будівництво», у межах якої відремонтували понад 3,9 тис. км автодоріг.

В Україні спад в будівництві відчувався особливо гостро, адже Київ є традиційно флагманом галузі. У січні–вересні в експлуатацію ввели лише 59% від площі об'єктів житлової нерухомості, які були зведені за цей же час у 2019 році. Лідерами появи нового житла стали Солом'янський та Голосіївський райони. А загальний обсяг нових забудов у Києві за січень–листопад склав 97% у порівнянні з позаминулим роком. Як і в цілому по

країні, найбільший провал відчувався у житловому сегменті (79%).

На жаль, замість проривів та інновацій 2020 рік не став винятком в Україні, він був також врожайним і на будівельні скандали. Яскравий приклад цьому банкрутство банку «Аркада», сумнозвісна діяльність «Укрбуду» та «Рівненської брами», невдала реформа ДАБІ, а також сумнозвісний вибух житлового будинку на Позняках, що продемонстрував гостру потребу у кваліфікованих фахівцях та оновленні житлового фонду країни.

Таблиця 1  
Використання коштів Державного фонду  
регіонального розвитку  
у 2020 році, тис. грн

№ з/п	Область	Обсяг фінансування, передбачений розпорядженням	Спрамова но асигнуван б	Касові видатки	% вико- нання
1	2	3	4	5	6
1.	Вінницька	143 524,50	143 524,50	138 415,13	96,44%
2.	Волинська	190 294,71	190 294,71	162 624,81	85,46%
3.	Дніпропетровська	292 364,41	292 364,41	240 272,23	82,18%
4.	Донецька	461 695,41	461 695,41	441 507,58	95,63%
5.	Житомирська	216 823,73	216 823,73	201 951,03	93,14%
6.	Закарпатська	184 636,30	184 636,30	169 080,00	91,57%



7.	Запорізька	157 801,33	157 801,33	143 681,52	91,05%
8.	Івано- Франківська	220 350,85	220 350,85	210 958,18	95,74%



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

продовження табл. 1

9.	Київська	166 638,43	166 638,43	145 155,40	87,11 %
10.	Кіровоградська	87 241,82	87 241,82	63 874,90	73,22 %
11.	Луганська	226 796,92	226 796,92	205 456,88	90,59 %
12.	Львівська	235 030,93	235 030,93	230 264,38	97,97 %
13.	Миколаївська	104 751,10	104 751,10	95 758,56	91,42 %
14.	Одеська	219 961,82	219 961,82	191 448,42	87,04 %
15.	Полтавська	129 727,87	129 727,87	128 332,85	98,92 %
16.	Рівненська	186 586,36	186 586,36	176 732,56	94,72 %
17.	Сумська	202 236,93	202 236,93	142 252,90	70,34 %
18.	Тернопільська	174 835,70	174 835,70	150 632,26	86,16 %
19.	Харківська	247 674,31	247 674,31	228 164,31	92,12 %
20.	Херсонська	183 703,35	183 703,35	159 173,48	86,65 %
21.	Хмельницька	216 172,50	216 172,50	204 895,86	94,78 %
22.	Черкаська	111 440,89	111 440,89	96 415,19	86,52 %
23.	Чернівецька	144 976,65	144 976,65	132 714,68	91,54 %
24.	Чернігівська	92 683,78	92 683,78	89 166,97	96,21 %
25.	м. Київ	274 963,37	274 963,37	221 963,47	80,72 %
Разом		4 872 913,96	4 872	4 370	89,70



		913,96	893,54	%
--	--	--------	--------	---

Джерело: дані Державного фонду регіонального розвитку [9]

Попри усі негаразди, у вітчизняній будівельній галузі є й позитивні зрушення. Так, набули чинності зміни до Порядку розробки проектної документації на будівництво об'єктів, які дозволяють використовувати сучасні інноваційні BIM-технології.

Зазначені вишогли відкривають перед проєктантами надзвичайно широкі можливості. З'являються проєкти, де реалізований у життя принцип mixed use development, все частіше використовуються енергоефективні технології, а деякі новобудови отримують сертифікацію за стандартами BREEAM, LEED та ActiveHouse, що поєднують екологічність, заощадження енергії та комфорт.

Є сподівання, що наступні постковідні роки, стануть переломним у будівельній галузі, а українські забудовники і проєктанти активніше перейматимуть прогресивні світові практики та підходи. Однак важливою передумовою такої тенденції є саме конкуренція серед реалізованих проєктів та запит від потенційних покупців нерухомості, які мають вимагати високих стандартів життя. І в результаті матимемо більш комфортне міське середовище, а наші міста не лише не втратять свій естетичний вигляд, а й набудуть привабливості для туристів. Натомість будівельні скандали будуть у минулому, інвестиції у

будівництво матимуть більш прогнозований та захищений характер, а на виході країна отримає якісні, сучасні та енергоефективні споруди, з низькими експлуатаційними витратами та споживанням енергії.

Пріоритетними напрямами будівельних підприємств є: поліпшення роботи будівельних підприємств за рахунок оновлення основних фондів; впровадження інноваційних будівельних технологій; підвищення якості будівельної продукції; вдосконалення управління, розширення горизонту планування і більш точний облік на вимоги ринку; розробка довгострокових програм з розширення можливостей фінансування будівництва державними і регіональними органами влади (ДФРР); сприяння розвитку будівельної галузі в цілому. Важливим напрямом у формуванні конкурентоспроможності української будівельної галузі, стабілізації і послідовному розвитку будівельного ринку в регіонах є виявлення і стимулювання розвитку регіональних будівельних утворень. Особливістю підприємств будівельної галузі є те, що вони дуже чутливі до факторів макроекономічного середовища. Ось чому головним завданням забезпечення ефективності будівництва загалом є мінімізація негативного впливу зовнішнього середовища за допомогою стратегічного управління. Для збільшення обсягів виконання будівельно-монтажних робіт, слід дотримуватись таких принципів, як максимальне використання місцевих видів будівельних матеріалів, контроль за



діяльністю замовників і обґрунтування кошторисної вартості об'єктів, що будуються, зведення до мінімуму кількості будівельних об'єктів, що одночасно реалізуються. Тому будівельні підприємства повинні об'єктивно визначати свою конкурентну позицію, виявляти основні зовнішні чинники, що впливають на обсяги виробництва, і створювати нові конкурентні переваги. Вийти з кризового стану можливо лише за допомогою поєднання ефективних державних регулюючих економічних інструментів та стратегічно сформованої програми діяльності будівельних підприємств.

1. Адамська І. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. Галицький економічний вісник. 2019. № 5. С. 7–15. 2. Будівельна галузь у 2019 році. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/stroitel'naya-otrasl-2019-godu-rokazala-rekordnuu-1579790957.html>. (дата звернення: 18.03.2021). 3. Головна аналітика введеного в експлуатацію житла. URL: <http://budport.com.ua/news/12888-golovna-analitika-vvedenogo-v-ekspluatsiyu-zhitla-za-rik-vvedeno-na-57-menshe>. (дата звернення: 18.03.2021). 4. Обсяги будівництва та виробництва будівельних матеріалів в Україні: реальна ситуація. URL: <http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-virobnictva-budivelnih-materialiv-v-ukrajni-realna-situaciya>. (дата звернення: 18.03.2021). 5. Оскома О., Колосова А., Засікан К. Аналіз стану та тенденції розвитку будівельної галузі України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 8. С. 551–554. 6. Методичні рекомендації щодо відслідковування динаміки основних економічних показників роботи стратегічно важливих підприємств і підприємств-монополістів (на основі індивідуального

моніторингу

підприємств).

URL:

<http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=4>. (дата звернення: 18.03.2021).

7. ДСТУ Б Д.1.1-1:2013. Правила визначення вартості будівництва. URL:

[http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/dstu\\_b\\_d\\_1\\_1\\_1\\_2013/5-1-0-1113](http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/dstu_b_d_1_1_1_2013/5-1-0-1113). (дата

звернення: 18.03.2021). 8. Рогожин П. Економіка будівельних

організацій. К. : Скарби, 2011. 448 с. 9. Офіційний сайт

Державного комітету статистики України. Оперативна

статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

(дата звернення: 18.03.2021).

## REFERENCES:

1. Adamska I. Suchasnyi stan y tendentsii rozvytku budivelnnoi haluzi Ukrainy. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, 2019. № 5. S. 7–15.

2. Budivelna haluz u 2019 rotsi. URL:

[https://www.rbc.ua/ukr/news/stroitel'naya-otrasl-2019-godu-](https://www.rbc.ua/ukr/news/stroitel'naya-otrasl-2019-godu-pokazala-rekordnyy-1579790957.html)

[pokazala-rekordnyy-1579790957.html](https://www.rbc.ua/ukr/news/stroitel'naya-otrasl-2019-godu-pokazala-rekordnyy-1579790957.html). (data zvernennia:

18.03.2021). 3. Holovna analityka vredenoho v ekspluatatsiiu

zhytla. URL: [http://budport.com.ua/news/12888-golovna-analitika-](http://budport.com.ua/news/12888-golovna-analitika-vredenogo-v-ekspluatatsiiu-zhitla-za-rik-vredeno-na-57-menshe)

[vredenogo-v-ekspluatatsiiu-zhitla-za-rik-vredeno-na-57-menshe](http://budport.com.ua/news/12888-golovna-analitika-vredenogo-v-ekspluatatsiiu-zhitla-za-rik-vredeno-na-57-menshe).

(data zvernennia: 18.03.2021). 4. Obsiagy budivnytstva ta

vyrobnytstva budivelnykh materialiv v Ukraini: realna sytuatsiia.

URL: [http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-](http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-virobnytstva-budivelnih-materialiv-v-ukrajni-realna-situatsiia)

[virobnytstva-budivelnih-materialiv-v-ukrajni-realna-situatsiia](http://budport.com.ua/news/15423-obsyagi-budivnictva-ta-virobnytstva-budivelnih-materialiv-v-ukrajni-realna-situatsiia).

(data zvernennia: 18.03.2021). 5. Oskoma O., Kolosova A., Zasikan

K. Analiz stanu ta tendentsii rozvytku budivelnnoi haluzi Ukrainy.

*Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2015. № 8. S. 551–

554. 6. Methodichni rekomendatsii shchodo vidslidkovuvannia

dynamiky osnovnykh ekonomichnykh pokaznykiv roboty

stratehichno vazhlyvykh pidpriemstv i pidpriemstv-monopolistiv

(na osnovi individualnoho monitorynhu pidpriemstv). URL:

[http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRe-](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=4)

[komendatsii&pageNumber=4](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=4). (data zvernennia: 18.03.2021). 7.





DSTU B D.1.1-1:2013. Pravyła vyznachennia vartosti budivnytstva.  
URL: [http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/dstu\\_b\\_d\\_1\\_1\\_1\\_2013/5-1-0-1113](http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/dstu_b_d_1_1_1_2013/5-1-0-1113). (data zvernennia: 18.03.2021). 8. Rohozhyn P. Ekonomika budivnelnykh orhanizatsii. K. : Skarby, 2011. 448 s. 9. Ofitsiynyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. Operatyvna statystychna informatsiia. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 18.03.2021).



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

*Ivanchenko A. M.* [1; ORCID ID: 0000-0002-1571-7173],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor

*<sup>1</sup>National University of Water and Environmental  
Engineering, Rivne*

## ANALYSIS OF THE ACTIVITY OF CONSTRUCTION ENTERPRISES IN THE REAL ESTATE MARKET OF UKRAINE

The paper analyzes the main aspects of construction companies for the sale of residential and commercial real estate as components of the real estate market. The risks of each of the main factors that influenced the construction are considered: investors, developers and market trends. Particular attention is paid to the imperfections of the current legal framework governing the activities of all participants in construction. An analysis of the grouping of the main typical drivers and barriers to the sale of residential and commercial real estate.

An important direction in the formation of the competitiveness of the Ukrainian construction industry, stabilization and consistent development of the construction market in the regions is to identify and stimulate the development of regional construction companies. The peculiarity of construction companies is that they are very sensitive to macroeconomic factors. That is why the main task of ensuring the efficiency of construction in general is to minimize the negative impact of the external environment through strategic management. To increase the volume of construction and installation work, the following principles should be followed: maximum use of local types of construction materials, control over the activities of customers



and justification of the estimated cost of facilities under construction, minimizing the number of construction projects sold simultaneously. Therefore, construction companies must objectively determine their competitive position, identify the main external factors that affect production, and create new competitive advantages.

*Keywords:* state fund of regional development; construction risks; real estate; construction financing.

Иванченко А. М. [1; ORCID ID: 0000-0002-1571-7173],

к.э.н., доцент

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно

## АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ

В работе проанализированы основные аспекты деятельности строительных предприятий по реализации объектов жилищной и коммерческой недвижимости, как составляющих рынка недвижимости. Рассмотрены риски каждого из основных факторов, которые влияют на строительство: инвесторов, застройщиков и тенденции самого рынка. Особенное внимание уделено несовершенной действующей нормативно-правовой базы, которая регулирует деятельность всех участников строительства. Выполнен анализ основных типовых драйверов и преграды по реализации объектов жилищной и коммерческой недвижимости.

*Ключевые слова:* государственный фонд регионального развития; риски строительства; недвижимость; финансирование строительства.

Отримано: 20 березня 2021 р.

Прорецензовано: 25 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



Клапків Ю. М. [1; ORCID ID: 0000-0002-9771-5357],

д.е.н., доцент,

Вовк В. М. [2; ORCID ID: 0000-0002-8187-4257],

к.е.н., доцент

<sup>1</sup>Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

<sup>2</sup>Державний університет ім. Станіслава Станіца в Пiлi,  
м. Пiла, Польща

## ЯКІСТЬ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

Метою статті є вивчення економічної сутності поняття медичної послуги та виокремлення ключових сфер впливу на формування її високого якісного рівня. Виокремлено ключові фактори, що мають безпосередній вплив на формування послуг у сфері медичного обслуговування. Подано власне трактування поняття медичної послуги та розмежовано інтерпретацію якості медичної послуги у вузькому та широкому розумінні. Обґрунтовано взаємозв'язок між рівнем якості медичної послуги і витратами закладів охорони здоров'я. Розглянуто вплив ринку охорони здоров'я на формування якісної медичної послуги.

*Ключові слова:* медична послуга; якість обслуговування пацієнтів; сфери забезпечення якості медичних послуг; витрати на якість; заклади охорони здоров'я.

**Актуальність теми.** Надання медичної послуги по замовчуванню передбачає належний та впорядкований комплекс дій, спрямованих на виконання такої послуги на якнайвищому можливому рівні. Це пов'язується з тим, що цінність людського життя є найважливішим здобутком для кожного з нас. У ситуації, коли йдеться про рятування життя людей, право на помилку не може виникати апріорі.

Про якість в системі охорони здоров'я згадується досить часто. Багато науковців намагається обґрунтувати це поняття з різних позицій. Однак кінцевим споживачем цієї специфічної послуги є пацієнт, а тому саме його оцінка є найважливішою.

Складність ідентифікації якості медичної послуги виникає з огляду на те, що для кожного індивіда якість може трактуватися інакше [2, С. 19]. Для одних вона може втілювати доступність різних видів медичних послуг або наявність ввічливого персоналу, а для інших – оперативність, комплексність і відповідність виконання медичних послуг найвищим світовим стандартам. З огляду на це, прагнучи вдовільнити вимоги якомога більшої кількості пацієнтів, слід з'ясувати, в яких сферах формується медична послуга і що може впливати на її якість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням якості медичних послуг та способами підвищення їх рівня присвячено праці багатьох



вітчизняних та зарубіжних фахівців, зокрема Г. Диковської, Н. З. Мачуги, М. Можджонек, З. Надюк, С. О. Назарко, К. Опольського, Е. Шемборської та ін., проте зазначені питання розглянуто недостатньо. Малодослідженим, зокрема, лишається вивчення сфер, які здійснюють найбільший вплив на формування якості медичних послуг.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення економічної сутності поняття медичної послуги та виокремлення ключових сфер впливу на формування її високого якісного рівня.

**Викладення основного матеріалу.** Медична реформа в Україні викликає багато суперечливостей як серед медиків, так і серед громадян. Кожна сторона, висловлюючи свої невдоволення нововведеннями, фактично дбає про найважливіше – забезпечення якісної і своєчасної медичної допомоги громадянам. Здоров'я – найцінніший ресурс кожної людини, за нього варто боротися. А тому постає питання: як має виглядати якісна медична послуга?

З класичної позиції належало б звернути увагу на такі класичних категорії як обладнання, матеріали та запаси, методи і технології, атмосфера і середовище, персонал [3, С. 253]. Звісно, приємно відвідувати гарно оздоблену будівлю чи кабінет лікаря у затишному місці з приємною атмосферою як за вікном, так і в середині кабінетів, з сучасним медичним обладнанням та апаратурою, що знаходяться у власності, які до того ж дозволяють використовувати найновіші

технології. Крім того, особливу увагу слід приділяти кваліфікації персоналу і факторам, які значною мірою можуть визначати якість надаваної медичної послуги. Однак, які це фактори?

Специфіка медичного обслуговування істотно впливає на якість медичних послуг. На відміну від виробничих або інших компаній, що надають послуги, медична сфера регулюється іншими законами, тим самим відрізняючись від інших секторів [5, С. 39].

Відмінними факторами медичної сфери є:

- специфіка надання медичної послуги, котра полягає у кваліфікованому обслуговуванні індивідуума з метою зміцнення, підтримання і відновлення його фізичного і психічного здоров'я, що відрізняє її від будь-яких інших послуг [1, С. 195];
- наявність одноразового ефекту від наданої послуги, оскільки немає можливості запастися здоров'ям «про запас» [11, С. 8];
- мінливість у отриманні медичної послуги, котра зводиться до того, що лікування одного і того ж захворювання різними лікарями проводиться з використанням різних ліків і різних методик лікування;
- свобода вибору технології обслуговування, яка надає лікарю можливість самостійно приймати рішення щодо курсу та способу проведення лікування;
- обмеженість суверенітету пацієнта, котра передбачає, що в екстреній ситуації рішення про





лікування пацієнта приймає медичний персонал, а не сам пацієнт [11, С. 9];

- складність процесу задоволення потреб пацієнта, котра виникає через необхідність використання різних видів медичного обладнання й апаратури для проведення лікування різних захворювань;
- непевність і ризик щодо тривалості перебігу хвороби і її повернення в майбутньому;
- різноманітні зовнішні фактори, до яких можна віднести ігнорування пацієнтом рекомендацій лікаря, що призводить до зниження ефекту від наданої послуги;
- обмеженість у фінансових ресурсах для проведення повноцінного лікування; велика віддаленість місця проживання пацієнта від медичного закладу; обмеженість матеріальних ресурсів у закладах охорони здоров'я тощо.

Зазначені особливості дозволяють сформулювати власне трактування поняття медичної послуги. Автори вважають, що медичну послугу доцільно розглядати як складовий елемент медичної допомоги, яка передбачає комплекс заходів, спрямованих на зміцнення, підтримання і відновлення фізичного і психічного здоров'я пацієнта у відповідності до його очікувань та яка може бути надана як через комунальні некомерційні підприємства системи охорони здоров'я, так і через заклади охорони здоров'я комерційного характеру на платних і безоплатних засадах.

Визначення якості такої специфічної послуги вимагатиме особливого підходу до її оцінювання [4, С. 212]. Всесвітня організація охорони здоров'я зазначає, що одна з основних проблем нинішніх систем охорони здоров'я полягає в тому, що на даний час занадто мало зусиль докладається для точного вимірювання та оцінки справжньої цінності методів і стратегій, спрямованих на зменшення конкретних проблем зі здоров'ям населення [12]. На практиці це означає, що медичні установи повинні постійно підвищувати якість своїх послуг, регулярно вдосконалюючи випрацьовану систему управління якістю і адаптовуючи її до потреб і очікувань пацієнтів. Такий підхід дозволяє виявляти сильні і слабкі сторони закладу охорони здоров'я, тим самим вказуючи на необхідність внесення змін в організаційну структуру, в ймовірну перебудову внутрішніх процесів і розробленої документації, що в кінцевому підсумку знижує внутрішні витрати закладу (рис. 1).

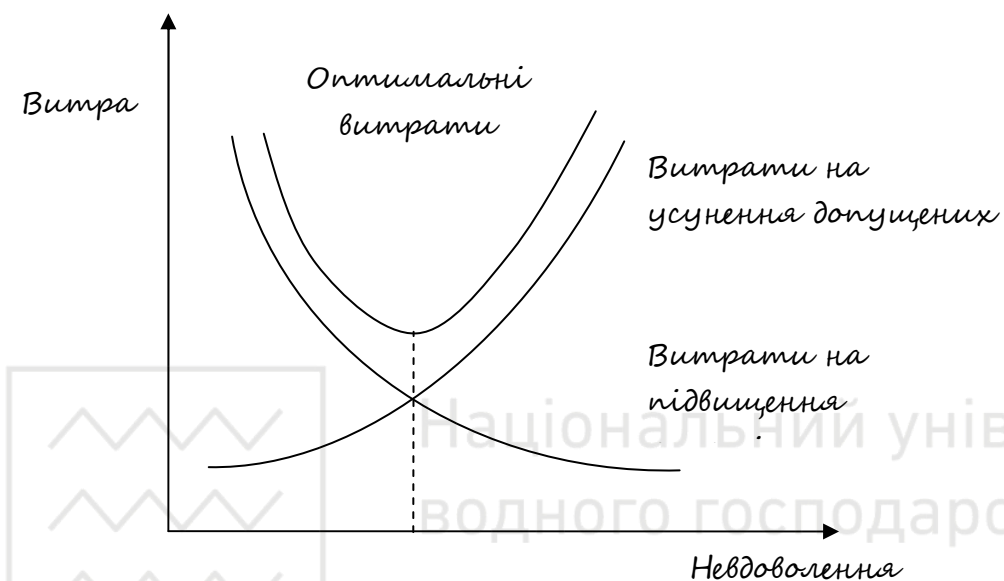


Рис. 1. Графік оптимізації витрат пов'язаних з якістю обслуговування пацієнтів

Джерело: узагальнено авторами

Рис. 1 показує, що фактично невдоволення пацієнтів якістю отриманих медичних послуг спонукає медичну установу до усунення допущених помилок, а відтак – збільшує її сукупні витрати [7, С. 443]. Натомість запровадження додаткових процедур щодо підвищення якості обслуговування пацієнтів на регулярній основі в кінцевому варіанті призведе до систематизації підтримання якості медичної послуги і знизить невдоволеність пацієнтів. Оптимальним варіантом вважається стан, коли витрати на усунення допущених помилок та витрати на підвищення якості обслуговування пацієнтів будуть збалансованими [8, С. 73]. Даний підхід щодо оптимізації витрат

пов'язаних з якістю обслуговування пацієнтів актуальний як для приватних медичних закладів, так і для державних закладів охорони здоров'я, оскільки раціональне використання бюджетних коштів є основою плану діяльності такої установи.

Всесвітня організація охорони здоров'я трактує якісну медичну послугу як послугу, котра відповідає певним критеріям і у відповідності до сучасних медичних знань забезпечує пацієнту максимальний приріст здоров'я з мінімальним ризиком його втрати в рамках доступних закладам охорони здоров'я ресурсів [9, С. 38].

Медична послуга має досить різнобічну структуру. Тому, оцінюючи якість такої послуги, слід брати до уваги як медичні, так і немедичні аспекти, які на неї впливають. Науковці виділяють наступні сфери, які здійснюють найбільший вплив на формування якості медичних послуг (рис. 2):



Рис. 2. Сфери забезпечення якості медичних послуг в закладах охорони здоров'я

Джерело: [10, С. 22]

Кожна із сфер, виокремлених на рис. 2, формує середовище існування закладу охорони здоров'я і дозволяє забезпечити належну якість медичної послуги в усіх її проявах, а саме:

- сфера медичної допомоги як ключова професійна сфера безпосереднього впливу на здоров'я і життя пацієнта забезпечує пряме виконання медичної послуги під індивідуальні запити пацієнтів. Базується вона передусім на кваліфікованому кадровому персоналі, котрий, надаючи медичну послугу, використовує свої знання, оснащення

та матеріальне забезпечення на благо оздоровлення пацієнта;

- інформаційна сфера носить допоміжний характер, оскільки здатна інформувати пацієнта про стан перебігу його захворювання, про доступні методи та технології лікування, про рівень кваліфікації персоналу закладу охорони здоров'я, про рівень технічного забезпечення, а навіть про атмосферу, в якій проходить саме лікування. Незважаючи на свій «допоміжний характер», дана сфера суттєво впливає на психоемоційний стан пацієнта, а тому істотно позначається на оцінці пацієнтом якості фінальної медичної послуги;
- технічна сфера передбачає забезпечення процесу лікування необхідною апаратурою, інструментарієм, обладнанням, лабораторними реактивами, ліками, протезними і гігієнічними засобами та іншими виробами, необхідними для лікування пацієнта. Відтак, рівень такого забезпечення дозволяє у поєднанні із кваліфікованим персоналом підвищити ефекти лікування та гіпотетично скоротити час лікування пацієнта, що підвищуватиме рівень вдовolenня від отриманої медичної послуги;
- сутність сфери управління зводиться до необхідності прийняття управлінських та фінансових рішень, пов'язаних із функціонуванням медичного закладу. Студи, з-поміж іншого, варто зарахувати активізацію



впровадження сучасних систем менеджменту якості в діяльність медичного закладу, впровадження електронної системи охорони здоров'я (eHealth) [6], вдосконалення форми планування та організації діяльності медичного закладу, ефективну кадрову політику, диференціацію джерел фінансового забезпечення надання медичних послуг, у тому числі впровадження нових методів оплати медичних послуг, моніторинг конкурентоспроможності медичних послуг тощо;

- сфера маркетингу в певній мірі доповнює і навіть розширює інформаційну та управлінську сфери, оскільки спрямована на надання медичних послуг у відповідності з очікуваннями пацієнтів. Її головним завданням є не лише на створення позитивного іміджу медичного закладу, а й формування якісних медичних послуг, які б задовольняли потреби пацієнтів. Інструменти маркетингу допомагають виявити попит на ті чи інші медичні послуги і забезпечити їх виконання на належному (очікуваному для пацієнтів) рівні;
- економіко-адміністративна сфера націлена на функціонально-економічну результативність окремих відділів, яка проявляється у підборі ними альтернативних варіантів економіко-управлінської взаємодії в рамках одного закладу. На перший погляд вказана сфера не є істотною для пацієнтів, однак вона має безпосередній вплив на діяльність медичного закладу, а відтак

– на формування якісної медичної послуги для пацієнта.

На думку авторів, при розгляді структури ринку охорони здоров'я з позиції задоволення пацієнтів доцільніше було б сфери управління, маркетингу та економіко-адміністративну сфери об'єднати між собою, оскільки вони мають подібне функціональне наповнення (рис. 3).

Рис. 3 дозволяє стверджувати, що попри формування медичної послуги безпосередньо на ринку медичних послуг, значний вплив на її якість має також ринок охорони здоров'я, котрий не лише формує засади надання медичної послуги, а й регламентує можливі стандарти її реалізації.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** У вузькому розумінні якість медичної послуги може бути оцінена пацієнтом на підставі рівня його задоволеності отриманою послугою. Найбільш поширеним способом такої оцінки є анкетування пацієнта. Однак у широкому розумінні при встановленні рівня якості наданої медичної послуги до уваги слід брати всіх учасників ринку охорони здоров'я, так як всі вони в межах своїх безпосередніх завдань здійснюють вплив на інноваційне, матеріально-технічне та інтелектуальне формування медичної послуги. З огляду на таку специфіку кожен з учасників ринку охорони здоров'я повинен нести відповідальність за невідповідність якості медичної послуги заданим через пацієнта параметрам і врегульовувати виявлені відхилення від «еталонної послуги» в межах своїх повноважень





Вісник  
к.

через доступні їм інструменти, в тому числі через механізми інституційного регулювання.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



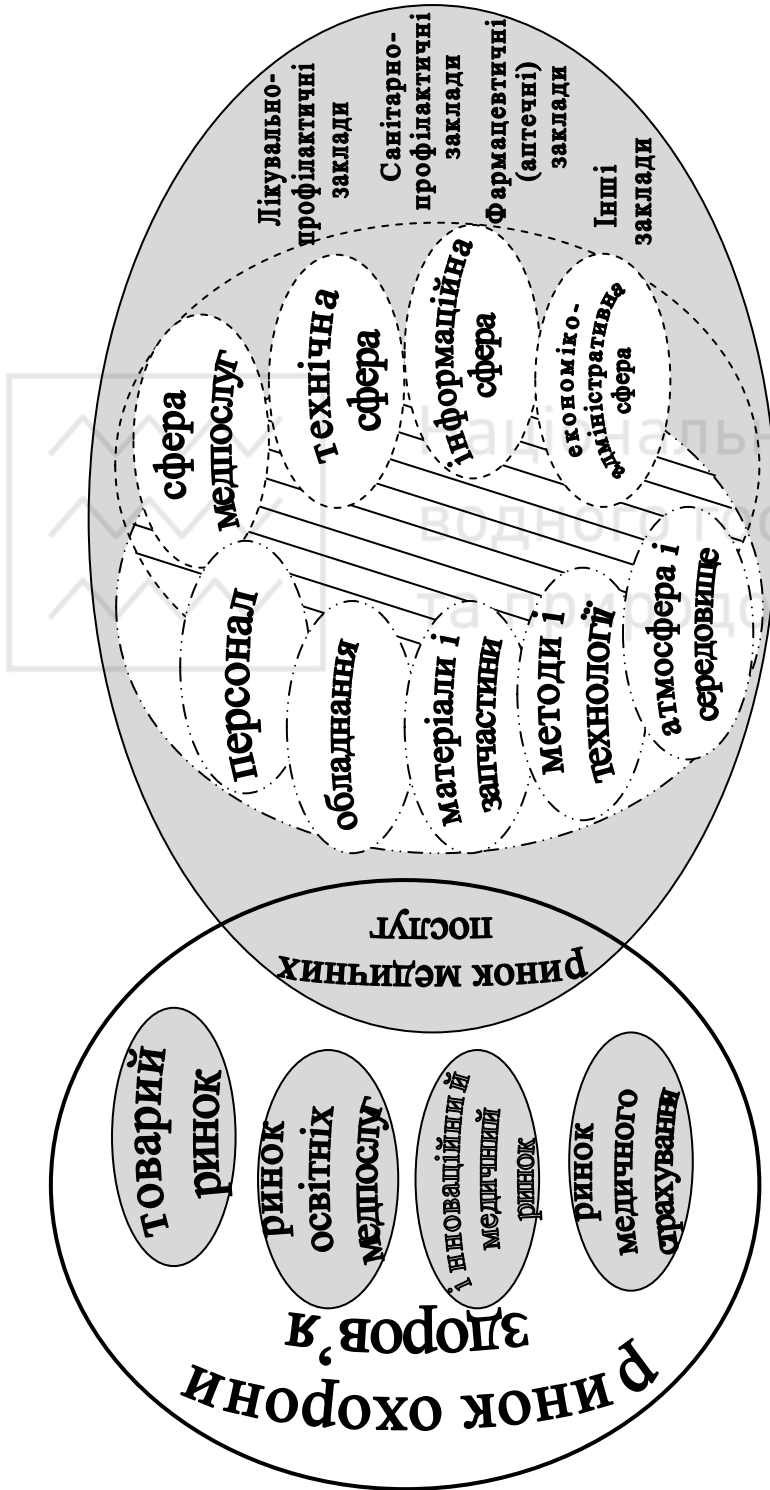


Рис. 3. Структура ринку охорони здоров'я з позиції задоволення пацієнтів

Джерело: складено авторами

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на вивчення впливу саме цих механізмів.

1. Артюхіна М., Кратт О. Сутність поняття медична послуга з позицій маркетингу. *Економічний аналіз*. 2012. № 10 (2). С. 194–196.
2. Безтелесна Л. І., Вовк В. М. Економіко-управлінське обґрунтування якості крізь призму філософсько-правових аспектів. *Бізнес Інформ*. 2017. № 11 (478). С. 18–23.
3. Вовк В. М. Складові формування якості обслуговування споживачів. *Проблеми економіки*. 2017. № 4. С. 250–256.
4. Кляпків Ю. М. Теоретичні домінанти страхових послуг. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2016. Вип. 35. Ч. 1. С. 210–217.
5. Кляпків Ю., Тринчук В. Економічна природа «страхового продукту» та «страхової послуги». *Економіка, фінанси, право*. 2016. № 8/2. С. 34–39.
6. Назарко С. О. Ефективне управління медичним закладом в умовах реформування системи охорони здоров'я. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1\\_2020/57.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2020/57.pdf). (дата звернення: 18.03.2021).
7. Kister A., Vovk, V. Quality Monitoring Model Based on Analysis of Medical Errors. *Center for Quality*. 2014. P. 439–450.
8. Klapkiv, Y., Vovk, V., Klapkiv, L. Comparative Analysis of the Health Care Institutions' Competitiveness Level. *Montenegrin Journal of Economics*. 2020. 16(3). Pp. 69–82.
9. Opolski K., Dykowska G., & Możdzonek M. Zarządzanie przez jakość w usługach zdrowotnych. *Teoria i Praktyka*. 2005. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa. S. 36–42.
10. Opolski K., & Szemborska E. Sfery zarządzania jakością w służbie zdrowia. *Antidotum*. 9/97. 145 s.
11. Trela A. Zarządzanie jakością w placówce medycznej. Warszawa, wyd. Wiedza i Praktyka. 2014. 191 s.
12. *Zdrowie 21. Zdrowie dla wszystkich w XXI wieku. Podstawowe założenia polityki zdrowia dla wszystkich w Regionie Europejskim WHO. Światowa Organizacja Zdrowia*. URL: <http://www.parpa.pl/index.php/alkohol-w-europie/zdrowie-21-zdrowie-dla-wszystkich-who> (dostęp: 31.10.2020).



## REFERENCES:

1. Artiukhina M., Kratt O. Sutnist poniattia medychna posluha z pozytsii marketynhu. *Ekonomichnyi analiz*. 2012. № 10 (2). С. 194–196.
2. Beztelesna L. I., Vovk V. M. Ekonomiko-upravlinske obgruntuvannia yakosti kriz pryizmu filosofsko-pravovykh aspektiv. *Biznes Inform.* 2017. № 11 (478). S. 18–23.
3. Vovk V. M. Skladovi formuvannia yakosti obsluhovuvannia spozhyvachiv. *Problemy ekonomiky*. 2017. № 4. S. 250–256.
4. Klapkiv Yu. M. Teoretychni dominanty strakhovykh posluh. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini*. 2016. Vyp. 35. Ch. 1. S. 210–217.
5. Klapkiv Yu., Trynchuk V. Ekonomichna pryroda «strakhovoho produktu» ta «strakhovoi posluhy». *Ekonomika, finansy, pravo*. 2016. № 8/2. S. 34–39.
6. Nazarko S. O. Efektyvne upravlinnia medychnym zakladom v umovakh reformuvannia systemy okhorony zdorovia. *Efektyvna ekonomika*. 2020. № 1. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1\\_2020/57.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2020/57.pdf). (data zvernennia: 18.03.2021).
7. Kister A., Vovk, V. Quality Monitoring Model Based on Analysis of Medical Errors. *Center for Quality*. 2014. P. 439–450.
8. Klapkiv, Y., Vovk, V., Klapkiv, L. Comparative Analysis of the Health Care Institutions' Competitiveness Level. *Montenegrin Journal of Economics*. 2020. 16(3). Pp. 69–82.
9. Opolski K., Dykowska G., & Możdzonek M. Zarządzanie przez jakość w usługach zdrowotnych. *Teoria i Praktyka*. 2005. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa. S. 36–42.
10. Opolski K., & Szemborska E. Sfery zarządzania jakością w służbie zdrowia. *Antidotum*. 9/97. 145 s.
11. Trela A. Zarządzanie jakością w placówce medycznej. Warszawa, wyd. Wiedza i Praktyka. 2014. 191 s.
12. Zdrowie 21. Zdrowie dla wszystkich w XXI wieku. Podstawowe założenia polityki zdrowia dla wszystkich w Regionie Europejskim WHO. *Światowa Organizacja Zdrowia*. URL: <http://www.parpa.pl/index.php/alkohol-w-europie/zdrowie-21-zdrowie-dla-wszystkich-who> (dostęp: 31.10.2020).

*Doctor of Economics, Associate Professor,  
Vovk V. M. [2; ORCID ID: 0000-0002-8187-4257],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor*

*<sup>1</sup> West Ukrainian National University, Ternopil*

*<sup>2</sup> Stanisław Staszic University of Applied Sciences in Pita, Pita,  
Poland*

## **QUALITY OF MEDICAL SERVICES: ECONOMIC ESSENCE AND INTERPRETATION**

The aim of the paper is to study the economic essence of the concept of medical service and to highlight the key areas of influence on the formation of a high-quality level of medical service. The paper identifies 8 key factors that have a direct impact on the formation of services in the field of medical care. Our own interpretation of the concept of medical service was presented. The authors believe that it is reasonable to consider a medical service as a component of medical care, which provides a complex of measures, directed to strengthening, maintenance and restoration of physical and mental health of the patient, including in accordance with his expectations and which can be provided through both public non-profit institutions of health care system, and the institutions of commercial character on a paid and free basis.

The interpretation of the quality of a medical service in the narrow and broad sense was distinguished. In the narrow sense, the quality of a medical service can be evaluated by the patient based on their level of satisfaction with the service received. However, in a broad sense, all health care market participants should be taken into account when establishing the level of quality of the health care service provided. Because all of them in their direct tasks influence the



innovative, material, technical and intellectual formation of the medical service.

The paper substantiates the interrelation between the level of medical service quality and the costs of health care institutions. The components of the health care market have been considered and it has been established that despite the formation of the medical service directly on the market of medical services, a significant influence on its quality has also the health care market, which not only forms the basis for the provision of the medical service, but also regulates the possible standards of implementation. Each of the participants of the health care market should be responsible for the inconsistency of the quality of medical services set through the patient and to correct the identified deviations from the "reference service" within their authority through the tools available to them, including through the mechanisms of institutional regulation.

*Keywords:* medical service; quality of patient care; quality assurance areas of medical services; quality costs; health care institutions.

---

**Кланків Ю. М.** [1, ORCID ID: 0000-0002-9771-5357],

д.э.н., доцент,

**Вовк В. Н.** [2, ORCID ID: 0000-0002-8187-4257],

к.э.н., доцент

<sup>1</sup> Західноукраїнський національний університет, г. Тернопіль

<sup>2</sup> Государственный университет им. Станислава Станьца в  
Пиле, г. Пила, Польша

## КАЧЕСТВО МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Целью статьи является изучение экономической сущности понятия медицинской услуги и выделение ключевых сфер влияния на формирование высокого качественного уровня медицинской услуги. Выделены ключевые факторы, имеющие непосредственное влияние на формирование услуг в сфере медицинского обслуживания. Подано собственную трактовку понятия медицинской услуги и дифференцировано интерпретацию качества медицинской услуги в узком и широком смысле. В статье обоснована взаимосвязь между уровнем качества медицинской услуги и затратами учреждений здравоохранения. Рассмотрено влияние рынка здравоохранения на формирование качественной медицинской услуги.

**Ключевые слова:** медицинская услуга; качество обслуживания пациентов; сферы обеспечения качества медицинских услуг; затраты на качество; учреждения здравоохранения.

Отримано: 01 березня 2021 р.

Прорецензовано: 06 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.





UDK 334.722.8:005.35-048.93

<https://doi.org/10.31713/ve120219>

JEL: H11, M14

Котик О. В. [1; ORCID ID: 0000-0002-2749-4472],

старший викладач,

Хібеба Б. М. [1; ORCID ID: 0000-0001-8489-1696],

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## КОРПОРАТИВНІ КОНФЛІКТИ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У статті розглянуто зміст поняття «корпоративний конфлікт», розмежовано його значення з «конфліктом інтересів». Проаналізовано взаємозв'язок між ними, а також визначено суб'єкти корпоративних відносин та типи конфліктів, що між ними виникають. Проведено дослідження передумов та причин виникнення корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах, а також здійснений аналіз методів й правових засобів щодо їх вирішення. Визначено шляхи подолання та попередження появи в акціонерному товаристві корпоративних конфліктів.

**Ключові слова:** корпоративний конфлікт; конфлікт інтересів; корпоративні відносини; суб'єкти корпоративних конфліктів; акціонерне товариство.

**Постановка проблеми.** Останніми роками збільшується кількість корпоративних конфліктів

у сфері діяльності одного з ключових суб'єктів сучасного підприємництва – акціонерного товариства. Здійснення акціонерним товариством підприємницької діяльності, успішне вирішення завдань і досягнення цілей, поставлених перед акціонерним товариством при його створенні, можливі лише при наявності в ньому умов для попередження та врегулювання корпоративних конфліктів – конфліктів між учасниками корпоративних відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз наукових джерел засвідчив, що за останні роки все більша кількість вчених приділяє свою увагу дослідженню корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах. Питання шляхів їх подолання викликає інтерес як серед науковців, так і серед широких верств населення. Зокрема, у даній статті використано напрацювання наступних авторів: Величко О., Янковська Т., Вінник О. М., Гаврилко П. П., Кузельєв М. О., Брітченко І. Г., Галацевич Н. С., Данельян А. А., Жорнокуй Ю. М., Лаговська О. А., Леось О. Ю., Хмельницька В. П., Очкалова М. Ю., Холод В. В., Резнікова Л. С.

Як показав огляд наукових джерел, дослідженню аспектів корпоративних конфліктів присвячена чимала кількість літератури, але існує необхідність поглиблення наукових напрацювань у сфері їх вирішення в акціонерному товаристві, що обґрунтовує актуальність даної статті.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження корпоративних конфліктів в



акціонерних товариствах: визначення основних причин появи, шляхів подолання та попередження їх виникнення.

**Виклад основного матеріалу.** Розглядаючи корпоративні конфлікти в межах акціонерного товариства (далі – АТ), насамперед доцільним буде з'ясувати значення основних понять, на яких саме і буде базуватися дане дослідження.

За своєю суттю, конфлікт – зіткнення протилежних інтересів і поглядів, напруження і крайнє загострення суперечностей, що призводить до активних дій, ускладнень, боротьби; ситуація, в якій кожна зі сторін намагається зайняти позицію несумісну з інтересами іншої сторони [1, С. 8].

Поняття «корпоративний конфлікт» не є чітко окресленим і використовується у різних значеннях в економічній, обліковій та нормативно-правовій літературі. Розглянувши достатню кількість трактувань серед вчених і науковців, можна визначити три основні погляди:

- це істотні розбіжності між акціонерами АТ і самим товариством в особі його органів управління та посадових осіб, а також між акціонерами АТ;

- це порушення норм чинного законодавства, статуту чи внутрішніх документів товариства, прав акціонерів чи групи акціонерів, позови до товариства, його органів управління чи по суті рішення, які вони ухвалювали;

- це боротьба суб'єктів корпоративних відносин за матеріальні та нематеріальні ресурси акціонерних

товариств із використанням усіх наявних у них інструментів та методів впливу [8, С. 172].

Корпоративний конфлікт є різновидом конфлікту інтересів. Слід відрізняти дані терміни, адже конфлікт інтересів є родовим поняттям та може виникати щодо будь-яких учасників корпоративних відносин. Тобто він відбувається за участю кількох, двох чи навіть щодо однієї особи – так звані внутрішньо-особистісні конфлікти, пов'язані з виконанням однією особою різних ролевих функцій: акціонера, посадової особи АТ, члена наглядової ради організації-конкурента.

Щодо корпоративних – це видове поняття, оскільки виникають лише між суб'єктами корпоративних відносин як носіями корпоративних інтересів – загальнокорпоративного (до них належать: товариство, його органи, посадові особи), так і індивідуально-корпоративних (засновники, учасники/акціонери), і зазвичай характеризуються більш-менш активною поведінкою учасників конфлікту чи одного з них [2, С. 6].

На відміну від корпоративного конфлікту термін «конфлікт інтересів» означає не ситуацію корпоративного конфлікту, а ситуацію, що має високу вірогідність його виникнення, при якій особиста зацікавленість людини може вплинути на процес ухвалення рішення і таким чином принести шкоду інтересам товариства або компанії.

Можливість усвідомити питання, пов'язані з визначенням видів корпоративних конфліктів та можливість відмежувати їх від поняття



«конфлікт інтересів» дає суб'єктний склад учасників корпоративних відносин.

Суб'єкти корпоративних конфліктів – це учасники корпоративних конфліктів, які мають фінансовий інтерес, що пов'язаний з діяльністю підприємства. Українське законодавство оперує декількома поняттями стосовно осіб, які беруть участь у створенні та діяльності АТ і вважаються суб'єктами корпоративних правовідносин. Так, за Законом України «Про акціонерні товариства» такими особами пропонується визнавати засновників АТ, акціонерів, інвесторів та номінального утримувача акцій [7].

Таким чином, залежно від суб'єктного складу можна виокремити кілька типів корпоративних конфліктів, які можуть впливати на фінансово-господарську діяльність компаній. Вони виникають між:

1) мажоритарними й міноритарними акціонерами. Великі акціонери можуть диктувати умови при здійсненні угод, що суперечать інтересам акціонерного товариства та дрібних власників. Ключовим аспектом протистояння є спонукання мажоритарних акціонерів до викупу акцій;

2) акціонерами й органами управління товариством (основний аспект протистояння – боротьба за керівні посади органів управління товариством);

3) різними органами управління юридичної особи (основний аспект протистояння – визначення повноважень;

4) інвестором (потенційним акціонером) і мажоритарними акціонерами у зв'язку з поглинанням ззовні (основний аспект протистояння – боротьба за контроль над товариством);

5) між арбітражним керуючим юридичної особи, що перебуває на ранніх стадіях процедури банкрутства, і акціонерами компанії [6, С. 73].

Вищенаведені види конфліктних ситуацій є досить різноманітними. Однак варто розуміти, що корпоративний конфлікт є похідним від регулятивних корпоративних відносин, тобто учасниками конфліктної ситуації можуть бути лише учасники корпоративних відносин. Це свідчить про те, що учасниками (сторонами) корпоративного конфлікту в акціонерному товаристві є саме товариство, члени його органів та акціонери.

Основною передумовою корпоративного конфлікту є протиріччя, що виникають між інтересами суб'єктів корпоративних відносин. Зокрема, підставами виникнення корпоративного конфлікту вважають: конфлікт інтересів; інтереси самого товариства; порушення прав учасників товариства стосовно корпоративного управління (контролю); оцінка якості та ефективності корпоративного управління або права спільного володіння бізнесом; порушення прав чи корпоративних інтересів суб'єктів корпоративних відносин або створення загрози такого порушення.



У контексті дослідження корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах необхідно з'ясувати не лише підстави, а й причини виникнення корпоративних конфліктів.

Серед науковців існують чисельні підходи до окреслення причин виникнення корпоративних конфліктів. Як правило, основними з них визначають:

1) юридико-технічна недосконалість та колізії чинного законодавства;

2) порушення законодавства та локальних актів;

3) невиконання договірних зобов'язань;

4) протиріччя інтересів учасників корпоративних правовідносин, обумовлені особливостями організаційно-правової форми АТ;

5) прагнення до економічного панування у формі корпоративних захоплень;

6) зведення особистих рахунків;

7) специфіка відносин власності в АТ;

8) нерівність права акціонерів [4, С. 159].

Якщо розглядати детальніше корпоративні конфлікти в акціонерному товаристві, то перший, основний принцип корпоративного конфлікту є одним із джерел організаційного і економічного розвитку АТ. Такі конфлікти закладені в самій природі АТ.

Найважливішими особливостями організаційно-правової і економічної природи класичного АТ, що неминуче породжують конфлікти різної величини і виду, є:

- наявність низки самотійних акціонерів-співвласників, економічні підходи та інтереси яких щодо АТ не збігаються;

- різна кількість акцій, якими володіють акціонери, і, як наслідок, різний обсяг їх відповідних прав у АТ, контролю над АТ і ризиків інвестування в АТ;

- «поділ влади» в АТ на «законодавчу» (загальні збори акціонерів, наглядову раду), «виконавчу» (правління) і «судову» (ревізійна комісія);

- відмежування «реальних» власників (акціонерів) від «реальної» власності (майна АТ) за допомогою інститутів акції і юридичної особи (АТ);

- наявність власників-акціонерів і найманих працівників (керівництво, інший персонал АТ);

- взаємодія АТ, його акціонерів і менеджерів із широким колом контрагентів, економічні підходи й інтереси яких щодо АТ не збігаються з інтересами АТ (господарючі суб'єкти, влада, засоби масової інформації, політичні групи тощо) [10].

Основними видами порушень прав акціонерів в Україні і країнах з ринками цінних паперів, що розвиваються, є: права акціонера на участь в загальних зборах і в ході реорганізації і консолідації компаній, «розмивання» капіталу, виведення активів і трансфертне ціноутворення, порушення вимог розкриття інформації, здійснення угод з порушенням встановленого порядку, здійснення фіктивних банкрутств з подальшим скуповуванням активів, що продатимуться.





Усе вищезазначене визначає об'єктивну необхідність розробки механізму вирішення корпоративних конфліктів.

Існує безліч методів вирішення конфліктів, таких як ухилення, згладжування, примушення, компроміс чи вирішення проблеми. Але розглянемо два основні блоки, на які поділяється вирішення корпоративних конфліктів у акціонерних товариствах, – це внутрішній та зовнішній.

Перший – внутрішній, передбачає врегулювання конфліктних ситуацій самими учасниками корпоративних відносин за допомогою існуючих правових методів і процедур. Зазвичай відбувається добровільне відновлення порушеного права, коли особа не має потреби звертатися до юрисдикційного органу. Суб'єкти прав на власний розсуд здійснюють належні їм цивільні права та можуть самостійно вирішити конфлікт у позасудовому порядку або шляхом застосування альтернативних процедур його розв'язання.

Натомість другий – зовнішній, представлений судовим порядком розгляду відповідних конфліктних ситуацій. Він є найбільш ефективним засобом вирішення корпоративних конфліктів [6, С. 289].

Судова процедура вирішення корпоративних конфліктів забезпечує, як правило, їх мирне припинення з використанням елементу сили у вигляді державного примусу, оскільки йому зобов'язані підкоритися сторони, які перебувають у стані протидорства. З цього приводу передусім важливим є те, що захист прав має бути

побудований таким чином, щоб забезпечувалися корпоративні інтереси акціонера та АТ, які вони пов'язують із закріпленими за ними суб'єктивними корпоративними правами та/або корпоративними інтересами.

Судовий порядок вирішення корпоративного конфлікту має ряд переваг: а) розгляд конфлікту незалежним органом, який за своїм призначенням і становищем повинен бути незацікавлений у результаті справи; б) чітко розроблена процедура встановлення і перевірки фактичних обставин та прийняття рішень; в) нормативна основа діяльності суду, який керується законом і власними переконаннями; г) обов'язковість прийнятих рішень для виконання як сторонами конфлікту, так й іншими особами [5, С. 145].

Серед наразі чинних правових засобів щодо розв'язання конфліктів в акціонерному товаристві виділяють:

1. внутрішньокорпоративні механізми: розгляд таких конфліктів на загальних зборах акціонерів, наглядовою радою, виконавчим органом, за участі ревізійної комісії, ревізора та/або аудитора в передбаченому законом та/або статутом АТ порядку;

2. розв'язання конфлікту компетентними державними органами в межах наданих їм повноважень у разі, якщо корпоративний конфлікт зачіпає публічні інтереси на ринку цінних паперів: наприклад, щодо порушення установлених вимог розміщення додаткових акцій, у результаті якого зменшуються частки окремих чи навіть багатьох



акціонерів у статутному капіталі АТ та ін.;

3. судові процедури, передбачені чинним законодавством, які застосовуються в разі неефективності чи неможливості використання вищезгаданих процедур за ініціативою хоча б одного з учасників конфлікту [2, С. 7].

За таких умов, важливим є дослідження не тільки способів вирішення та розв'язання корпоративних конфліктів, а й запобігання їх появи в акціонерному товаристві.

Щодо ефективних способів запобігання корпоративних конфліктів можна віднести:

- посилення відповідальності за порушення законодавства в галузі корпоративного управління;

- підвищення корпоративної культури суб'єктів корпоративних відносин;

- удосконалення державного механізму регулювання у сфері корпоративного управління;

- підвищення результативності діяльності рад директорів акціонерних товариств;

- прийняття й активне впровадження як національних, так і міжнародних кодексів та стандартів корпоративного управління [3, С. 43; 9].

Попередження корпоративних конфліктів сприяє точне й безумовне дотримання суспільством норм чинного законодавства, правил корпоративної культури, виконання соціальних стандартів, а також сумлінна поведінка усіх суб'єктів корпоративних відносин.

Слід зазначити, що діюче законодавство не встановлює вимог щодо обов'язкового дотримання будь-яких досудових процедур з метою запобігання

корпоративних конфліктів. Застосування таких процедур значною мірою залежить від бажання самого акціонерного товариства: відповідні норми можуть і повинні бути включені в Статут корпорації або в його внутрішні документи. Крім того, корпорація може стати підписантом міжнародних угод та асоціацій (наприклад Глобального договору ООН тощо).

Діагностика й запобігання корпоративних конфліктів дозволяють забезпечити дотримання й захист прав власників, а також інтересів й ділової репутації акціонерного товариства, що позитивно впливає на її імідж і є важливим індикатором для потенційних інвесторів.

**Висновки.** Досліджуючи сутність та природу походження корпоративних конфліктів в акціонерному товаристві, насамперед було визначено базові поняття щодо об'єкта дослідження. На підставі узагальнення наукових поглядів уточнено зміст категорії «корпоративний конфлікт». Розмежовано економічну й філософську природу таких понять, як «корпоративний конфлікт» і «конфлікт інтересів», а також проаналізовано основні типи конфліктів, що виникають між суб'єктами корпоративних відносин. З'ясовано передумови та причини виникнення корпоративних конфліктів, визначено методи та правові засоби їх вирішення в акціонерному товаристві. Зазначено основні способи запобігання та попередження появи корпоративних конфліктів в акціонерному товаристві, що створює надійне підґрунтя для злагодженої та безконфліктної діяльності.



Загальний висновок, який дозволяє зробити проведене дослідження, полягає в тому, що спектр корпоративних конфліктів досить широкий і динамічний. Попередженню і врегулюванню корпоративних конфліктів сприяє точне і безумовне дотримання акціонерним товариством законодавства, а також його сумлінна і розумна поведінка у взаєминах з усіма учасниками корпоративних відносин.

1. Величко О., Янковська Т. Управління конфліктами та стресом : посібник для працівників апарату суду. Київ, 2010. 192 с.
2. Вінник О. М. Корпоративні конфлікти та зловживання корпоративними правами в акціонерних товариствах: традиційні та інноваційні способи попередження й розв'язання. Актуальні питання інноваційного розвитку. Вид-во «Юрайт», 2012. № 2. С. 5–12.
3. Гаврилко П. П., Кужелев М. О., Брітченко І. Г. Корпоративні відносини в банківському секторі: фінансові механізми та маркетингові стратегії : монографія. Рівне – Новий Сонч : Волин. обереги, 2016. 228 с.
4. Галацевич Н. С. Актуальні способи розв'язання корпоративних конфліктів. Порівняльно-аналітичне право. 2018. № 4. С. 158–160.
5. Данельян А. А. Корпорація та корпоративні конфлікти. М. : Камерон, 2007. 192 с.
6. Жорнокуй Ю. М. Цивільно-правова природа корпоративних конфліктів в акціонерних товариствах : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.03. Харків, 2016. 476 с.
7. Про акціонерні товариства : Закон України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2008. № 50–51. Ст. 384.
8. Лаговська О. А., Шайдецька І. І. Корпоративні конфлікти та інформаційна асиметрія: причини і шляхи подолання. Економічний аналіз : зб. наук. праць. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. Том 26. № 1. С. 170–178.
9. Леось О. Ю., Хмельницька В. П., Очкалова М. Ю. Шляхи регулювання корпоративних відносин у системі управління підприємствами. ДонДУУ. 9 с. URL: [http://www.dridm.dp.ua/zbirnik/2012-01\(7\)/12loysup.pdf](http://www.dridm.dp.ua/zbirnik/2012-01(7)/12loysup.pdf) (дата звернення: 18.03.2021).
10. Холод В. В., Резнікова Л. С.

URL:

[http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73501.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm) (дата звернення: 18.03.2021).

## REFERENCES:

1. Velychko O., Yankovska T. Upravlinnia konfliktamy ta stresom : posibnyk dlia pratsivnykiv aparatu sudu. Kyiv, 2010. 192 s. 2. Vinnyk O. M. Korporatyvni konflikty ta zlovzhyvannia korporatyvnymy pravamy v aktsionermykh tovarystvakh: tradytsiini ta innovatsiini sposoby poperedzhennia y rozviazannia. Aktualni pytannia innovatsiinoho rozvytku. Vyd-vo «Iurait», 2012. № 2. S. 5–12. 3. Havrylko P. P., Kuzheliev M. O., Britchenko I. H. Korporatyvni vidnosyny v bankivskomu sektori: finansovi mekhanizmy ta marketynhovi stratehii : monohrafiia. Rivne – Novyi Sonch : Volyn. oberehy, 2016. 228 s. 4. Halatsevych N. S. Aktualni sposoby rozviazannia korporatyvnykh konfliktiv. Porivnialno-analitychne pravo. 2018. № 4. S. 158–160. 5. Danelian A. A. Korporatsiia ta korporatyvni konflikty. M. : Kameron, 2007. 192 s. 6. Zhornokui Yu. M. Tsyvilno-pravova pryroda korporatyvnykh konfliktiv v aktsionermykh tovarystvakh : dys. ... d-ra yuryd. nauk : 12.00.03. Kharkiv, 2016. 476 s. 7. Pro aktsionerni tovarystva : Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR). 2008. № 50–51. St. 384. 8. Lahovska O. A., Shaidetska I. I. Korporatyvni konflikty ta informatsiina asymetriia: prychny i shliakhy podolannia. Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats. Ternopil : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr TNEU «Ekonomichna dumka», 2016. Tom 26. № 1. S. 170–178. 9. Loos O. Yu., Khmelnytska V. P., Ochkalova M. Yu. Shliakhy rehuliuвання korporatyvnykh vidnosyn u systemi upravlinnia pidpriemstvamy. DonDUU. 9 s. URL: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2012-01\(7\)/12loosup.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2012-01(7)/12loosup.pdf) (data zvernennia: 18.03.2021). 10. Kholod V. V., Reznikova L. S. Korporatyvni konflikty ta shliakhy yikh podalannia. DONNUET. URL: [http://www.rusnauka.com/31\\_PRNT\\_2010/Economics/73501.doc.htm](http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73501.doc.htm) (data zvernennia: 18.03.2021).

*Kotyk O. V. [1; ORCID ID: 0000-0002-2749-4472],*

*Senior Lecturer,*

*Khibleba B. M. [1; ORCID ID: 0000-0001-8489-1696],*

*Applicant for higher education of the first (bachelor's)  
level*

*<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## **CORPORATE CONFLICTS IN JOINT STOCK COMPANIES AND WAYS TO RESOLVE THEM**

The article considers the meaning of the concept of "corporate conflict". Among the large number of interpretations among scientists, identified three main views on this concept. It is studied that corporate conflict is a kind of conflict of interest. The meaning of the terms "conflict of interest" and "corporate conflict" is distinguished, the relationship between them is analyzed. The subjective composition of the participants of corporate relations in relation to the joint-stock company is determined. The types of corporate conflicts depending on the subject composition, which may affect the financial and economic activities of companies, are considered. The bases of occurrence of corporate conflicts in joint-stock companies are defined. The main approaches to the causes of corporate conflicts are outlined. The most important features of the organizational, legal and economic nature of the classical joint-stock company, which inevitably give rise to conflicts of various sizes and types, are identified. The main types of violations of shareholders' rights in Ukraine and countries with emerging securities markets have been identified. The objective necessity of developing a mechanism for resolving corporate conflicts is

substantiated. Defined the two main blocks into which the resolution of corporate conflicts in joint-stock companies is divided are internal and external. It has been studied that the judicial procedure for resolving is the most effective means of resolving corporate conflicts and has a number of advantages. The current legal remedies for resolving conflicts in a joint-stock company are highlighted. Not only ways to resolve and resolve corporate conflicts, but also to prevent them from occurring in a joint stock company have been explored.

Diagnosis and prevention of corporate conflicts allow to ensure the observance and protection of the rights of owners, as well as the interests and business reputation of the company, which has a positive impact on its image and is an important indicator for potential investors.

**Keywords:** corporate conflict; conflict of interest; corporate relations; subjects of corporate conflicts; joint stock company.

---

**Котик О. В.** [1; ORCID ID: 0000-0002-2749-4472],

старший преподаватель кафедры финансов и  
экономической безопасности,

**Хибэба Б. Н.** [1; ORCID ID: 0000-0001-8489-1696],

соискатель высшего образования первого  
(бакалаврской) уровня

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно

## КОРПОРАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

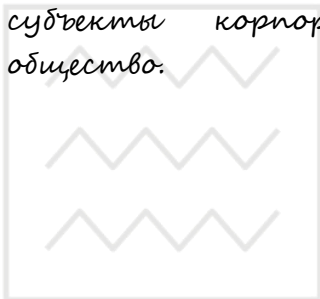
В статье определено содержание понятия «корпоративный конфликт», разграничены его значение с «конфликтом интересов». Проанализирована взаимосвязь между ними, а также определены субъекты





корпоративних отношений и типы конфликтов, которые между ними возникают. Проведено исследование причин возникновения корпоративных конфликтов в акционерных обществах, а также осуществлен анализ методов и правовых средств по их решению. Определены пути преодоления и предупреждения появления в акционерном обществе корпоративных конфликтов.

*Ключевые слова:* корпоративный конфликт; конфликт интересов; корпоративные отношения; субъекты корпоративных конфликтов; акционерное общество.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Отримано: 13 березня 2021 р.

Прорецензовано: 18 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

UDK 332.2

<https://doi.org/10.31713/ve1202110>

JEL: Q 55, G 32

Крисак А. І. <sup>[1; ORCID ID: 0000-0002-9834-8712]</sup>,

д.е.н.

*<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, Рівне*

## КРАУДІНВЕСТІНГ – ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕКУЛЬТИВАЦІЇ ЗЕМЕЛЬ

У статті обґрунтовано, що з метою покращення екологічного стану земель існує потреба пошуку новітніх фінансових інструментів для забезпечення заходів з проведення рекультивації земель. Проаналізовано теоретичне підґрунтя рекультивації порушених земель на основі законодавчих актів України. Доведено необхідність формування умов відтворення та охорони рекультивованих земель із застосуванням краудінвестингу як нового фінансово-економічного інструменту. Визначено найбільш поширене змістовне наповнення понятійно-категорійного терміну краудінвестингу. Встановлено головні аргументи, що дозволяють скористатися краудінвестинговою платформою: для інвестора – низький поріг входження для реалізації бізнес-проекту та отримання майбутніх зисків (акції, активи, бонуси, частка прибутку від запровадженого проекту, в тому числі вигоду від куплених цінних паперів створеної компанії прямо на краудінвестинговому майданчику); для стартапера – при нестачі стартового капіталу можливість отримати



фінансування із набагато нижчим відсотком та швидше, ніж в банку, при чому без наявності кредитної історії. На основі використання цифрових технологій представлено організаційний процес укладання угоди про надання послуг щодо залучення інвестицій з краудінвестинговою платформою між учасниками краудінвестингу, а також договору інвестування між безпосереднім інвестором та юридичною чи фізичною особою, яка залучає засоби, у формі прийняття оферти (її акцепту). Подано порівняльну візуалізацію краудінвестингу з облігаціями і фондовою біржею. Здійснено ретроспективний аналіз появи краудінвестингу у США та проаналізовано умови для становлення і розвитку краудінвестингу в Україні. Встановлено, що поєднання електронних можливостей, інформаційних та фінансових технологій дає змогу зацікавити суспільство та залучити широку онлайн-громадськість до використання краудінвестингових платформи з метою проведення рекультивациі порушених земель, що матимуть більший рівень капіталізації земель завдяки можливості повернення їх до господарської діяльності. Визначено особливу актуальність потреби рекультивациі земель для поліських регіонів з покращенням екологічного стану лісових угідь, порушених внаслідок несанкціонованого видобування бурштину. Доведено, що при розробці механізмів щодо охорони та відтворення земельних ресурсів у руслі кореспондування Цілей сталого розвитку, краудінвестинг варто застосовувати з метою залучення та мобілізації ресурсів, які зосереджуються на краудплатформі, а також зацікавленості значної кількості стейкхолдерів для вирішення проблемних питань стосовно рекультивациі порушених земель та

визначення еколого-економічного напрямку стратегування земельних відносин на перспективу.

**Ключові слова:** рекультивация; відновлення земель; краудплатформа; інвестування.

**Вступ.** В умовах поглиблення економічної кризи посиленої коронакризою, анексією АР Крим, продовженням військових дій на тимчасово окупованих територіях, зниженням дохідної частини малого та середнього бізнесу, а також зменшенням купівельної спроможності населення, в Україні відбуваються трансформаційні процеси, що пов'язані з розробкою механізмів щодо охорони та відтворення земельних ресурсів та пошуком нових фінансових інструментів для забезпечення заходів з проведення рекультивации земель.

Питаннями рекультивации порушених земель та розробці фінансово-економічних механізмів використання та охорони земельних ресурсів уже тривалий час займаються вчені провідних наукових установ таких як: ДУ «Інститут природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», ННЦ «Інститут ґрунтознавства та агрохімії імені О. Н. Соколовського», ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», Національний університет водного господарства та природокористування, Інститут економіки промисловості НАН України та ін. Однак для активізації роботи інвесторів варто більше уваги звернути на сучасні фінансові інструменти, що

106



забезпечать розширення інвестиційних можливостей стейкхолдерів на основі цифрових технологій.

**Мета і завдання дослідження.** Обґрунтувати використання такого фінансового інструменту як краудінвестинг, що дасть можливість залучати інвестиційні ресурси для покращення екологічного стану земель.

**Основна частина.** Згідно ст. 166 Земельного кодексу України рекультивация порушених земель – це комплекс організаційних, технічних і біотехнологічних заходів, спрямованих на відновлення ґрунтового покриву, поліпшення стану та продуктивності порушених земель [1]. У відповідності до ст. 52 Закону України «Про охорону земель» рекультивация земельних ділянок здійснюється шляхом пошарового нанесення на малопродуктивні земельні ділянки або ділянки без ґрунтового покриву знятої ґрунтової маси, а в разі потреби – і материнської породи в порядку, який забезпечує найбільшу продуктивність рекультивованих земель [2]. Роботи із зняття, складування, збереження та нанесення ґрунтової маси на порушені земельні ділянки здійснюються за рахунок фізичних та юридичних осіб, з ініціативи або вини яких порушено ґрунтовий покрив, а роботи з нанесення знятої ґрунтової маси на малопродуктивні землі здійснюються за бажанням власників або землекористувачів, у тому числі орендарів, цих земельних ділянок за їх рахунок [2].

Новим сучасним фінансовим інструментом у цій галузі може стати краудінвестинг. У світі краудінвестинг користується популярністю з метою залучення капіталу або вкладу коштів як від фізичних, так і юридичних осіб, для розвитку нового стартапу.

Краудінвестинг – це залучення фінансування в який-небудь малий або новий бізнес. Дослівно термін перекладається, як фінансова допомога від натовпу. Тобто, це гроші, які збираються з великої кількості зацікавлених інвесторів в різній кількості для фінансування одного проекту. У разі реалізації стартапу, кожен інвестор гарантовано стає акціонером нової компанії. Такий тип інвестування дозволяє боротися з однією з головних проблем стартапів – нестачею стартового капіталу [3]. Для інвестора головним аргументом є низький поріг, що дозволяє скористатися краудінвестинговою платформою, а для стартапера – можливість отримати фінансування із набагато нижчим відсотком, ніж в банку. Причому інвестором може стати кожен, хто готовий внести в проект мінімально-визначений вклад, а стартаперу скористатися коштами швидко і без кредитної історії. У світовому розумінні краудінвестинг – це бізнес на спільні кошти, коли декілька інвесторів вкладають свій капітал в бізнес-проект для отримання доходу або інших зисків у майбутньому [4]. Особа, що вкладає свої кошти у цей бізнес-проект перетворюється в акціонера, який зацікавлений в подальшому розвитку бізнес-проекту, адже вона матиме можливість отримувати прибуток від



вкладених інвестицій та набувати часткових повноважень у прийнятті рішень. Використання краудінвестингу вважається більш серйозним інструментом фінансування ніж інших краудингових платформ (наприклад, таких як краудсорсинг, краудфандинг, краудлендінг тощо), оскільки широкі коло мікроінвесторів безпосередньо береться «в долго» з усіма наслідками щодо вигід (акцій, активів, бонусів, частки прибутку від запровадженого проекту, в тому числі виторгу від куплених цінних паперів створеної компанії прямо на краудінвестинговому майданчику), але разом з тим поширюються також і ризики. Однак, і інвестор і стартапер мають одну і ту ж, спільну мету, якою є їхня зацікавленість у фінансовому успіху бізнес-проєкту.

Бути учасником краудінвестингу не складно. Фізична або юридична особа, що хоче залучити кошти на розвиток бізнес-проєкту заключає угоду про надання послуг щодо залучення інвестицій з краудінвестинговою платформою. Аналогічну процедуру проходить інвестор щодо сприяння в інвестуванні. Надалі укладається ще одна угода – договір інвестування між безпосереднім інвестором та юридичною чи фізичною особою, яка залучає засоби, у формі прийняття оферти (її акцепту). Для того щоб це відбулося сторонам необхідно здійснити два важливі кроки: 1) особі, що залучає інвестиції, опублікувати на платформі інвестиційну пропозицію (оферту), 2) інвестору її прийняти (акцептувати). Таким чином заключається угода не в паперовому, а в цифровому

форматі. Залежно від обраного виду краудінвестингу і суттєвих умов використовуються різні типи договорів. Зокрема, при позиці – договір позики, де істотними умовами виступають строк, сума позики, відсотки за позикою, штрафні санкції у випадку невиконання умов договору особою, що залучає інвестиції (або пені за кожен день протермінування, чи одноразовий фіксований штраф, або і те і інше разом) [4]. Такий процес децю нагадує облігаційні позики, де також є емітент і позичальник, вони також можуть домовитися про проміжні виплати і розмір відсотків. Платформа краудінвестингу як за технічними характеристиками, так і візуально нагадує фондову біржу. На ній є графіки зростання та падіння емітентів, тобто відкриті матеріали для інвесторів, пропонується статистика за вкладками. Як у випадку із фондовим ринком, краудінвестингова платформа виступає посередником між вкладником і позичальником, і бере на себе обов'язки з перевірки наданого бізнесу. Але краудінвестинг має свої переваги, які полягають в тому, що він реалізований набагато простіше, ніж фондовий ринок, і не потребує наявності проміжних ланок у вигляді значної кількості брокерів і трейдерів.

Першою краудінвестинговою платформою вважається американська платформа EquityNet, створена у 2005 році, якою вже через 9 років скористалися 45000 інвесторів із загальною сумою вкладів 240 мільйонів доларів США. Там же, в США, в період з 2005 по 2012 роки розвивалися й інші популярні сайти колективних вкладників: AngelList,





SeedInvest, FundersClub, CircleUp. Справжній бум краудінвестинг пережив у 2012 році, коли Барак Обама підписав знаковий закон, який підтримує малий бізнес. До цього часу колективне інвестування в США було скоріше за все підпільним методом заробітку [5].

В Україні краудінвестинг тільки набирає оберти популярності серед стейкхолдерів.

За твердженням фахівців Інституту економіки промисловості Національної академії наук України теоретично в Україні склалися всі умови для становлення і розвитку краудінвестингу. Цьому сприяв бурхливий розвиток соціально-мережових відносин і комунікацій, в тому числі фінансових. Так за даними Citibank і Imperial College London, які щорічно розраховують індекс готовності країн до використання цифрових грошей (Digital Money Readiness Index), Україна по готовності входить в другу із чотирьох, групу країн. З кожним роком все більша кількість громадян України користується українськими цифровими платформами такими, як «Prom.ua», «Rozetka», «OLX», «BlaBlaCar», «Work.ua», «Rabota.ua», «HeadHunter», «Freelance.ua», «Монобанк», «Приват24», «UKRSIB online», «Ощад 24/7» й інших банків України [6], а також «Prozorro», «Setam», «DomRia», «AvtoRia», «Startup.Network» тощо, задовільняючи свої економічні потреби. З'являються нові професії та форми організації праці, все більшого розвитку набуває віддалений характер роботи, мережовий фріланс із оплатою праці шляхом використання електронних платіжних систем, поширення

соціальних мереж, застосування мобільних додатків, що також є стимулятором для участі в крауд-фінансуванні.

Краудінвестинг є аналогом венчурного інвестування, де замість венчурного інвестора виступають приватні особи. В умовах якої кризи завжди знайдуться компанії, які характеризуються зростаючими показниками. Зараз, наприклад, затребуваними є електронні комунікації, служби доставки, фудтех-проекти, онлайн-навчання. І їм також потрібні кошти для розвитку, які можна залучати в тому числі завдяки таким інструментам.

Вдале поєднання інтернет-можливостей, сучасних інформаційних та фінансових технологій дає змогу зацікавити суспільство та залучити широку онлайн-громадськість до використання краудінвестингових платформ, що найбільш повною мірою відповідає альтернативному варіанту досягнення збалансованості земельних відносин з врахуванням інформаційних технологій та посилення екологізації розвитку територій. Порухнені землі доречно і необхідно повертати до господарського обороту шляхом проведення рекультивациі земель. Рекультивовані земельні ділянки матимуть більший рівень капіталізації завдяки можливості здійснення на них господарської діяльності. А для поліських регіонів, наприклад, покращення екологічного стану лісових угідь, порушених внаслідок незаконного видобування бурштину, забезпечить саме комплекс заходів з рекультивациі. Загалом, за статистичного



інформацією [7], в Україні у 2020 році площі земель, яким необхідна рекультивация досягнули 141 тис. га. Але, на жаль, процеси рекультивации в Україні проходять дуже мляво і за останні роки практично характеризуються нульовими показниками. Натомість, великий досвід рекультивации земель накопичений у США та Західній Європі, де від 30 до 40% порушених земель відновлено з метою відтворення продуктивних угідь та охорони навколишнього середовища. Тому для розвитку природоохоронної сфери доцільно впроваджувати та вдосконалювати існуючі методи і стимулювати еколого-економічного регулювання земельних відносин, враховуючи кращі світові практики та інноваційні цифрові технології.

**Висновки.** Таким чином, при розробці механізмів щодо охорони та відтворення земельних ресурсів у руслі кореспондування Цілей сталого розвитку, краудінвестинг варто застосовувати з метою залучення та мобілізації ресурсів, які акумулюються на краудплатформі, а також зацікавленості значної кількості стейкхолдерів для вирішення проблемних питань стосовно рекультивации порушених земель та визначення еколого-економічного напрямку стратегування земельних відносин на перспективу.

1. Земельний кодекс України.
2. Про охорону земель : Закон України.
3. Краудінвестинг. URL: <https://moneyveo.ua/uk/article/> (дата звернення: 13.03.2021).
4. Краудінвестинг по-руськи: как это работает и какие есть риски. URL: <https://spark.ru/startup/redaktsiya-spark-ru/blog/54509/> (дата

звернення: 13.03.2021). 5. Что такое краудинвестинг. URL: <https://wow.karma.red/> (дата звернення: 13.03.2021). 6. Богуцька О. Возможно ли развитие краудинвестинга в Украине? URL: <https://blog.liga.net/user/obogutskaya/article/33786> (дата звернення: 13.03.2021). 7. Статистичний щорічник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.03.2021).

## REFERENCES:

1. Zemelnyi kodeks Ukrainy. 2. Pro okhoronu zemel : Zakon Ukrainy. 3. Kraudinvestinh. URL: [https://moneyveo.ua/uk/article/\(data+zvernennia:13.03.2021\)](https://moneyveo.ua/uk/article/(data+zvernennia:13.03.2021)). 4. Kraudinvesting po-russki: kak eto rabotaet i kakie est riski. URL: [https://spark.ru/startup/redaktsiya-spark-ru/blog/54509/\(data+zvernennia:13.03.2021\)](https://spark.ru/startup/redaktsiya-spark-ru/blog/54509/(data+zvernennia:13.03.2021)). 5. Chto takoe kraudinvesting. URL: [https://wow.karma.red/\(data+zvernennia:13.03.2021\)](https://wow.karma.red/(data+zvernennia:13.03.2021)). 6. Bohutska O. Vozmojno li razvitie kraudinvestinga v Ukraine? URL: [https://blog.liga.net/user/obogutskaya/article/33786 \(data+zvernennia:13.03.2021\)](https://blog.liga.net/user/obogutskaya/article/33786/(data+zvernennia:13.03.2021)). 7. Statystychnyi shchorichnyk. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua \(data+zvernennia:13.03.2021\)](http://www.ukrstat.gov.ua/(data+zvernennia:13.03.2021)).

---

Kryszak A. I. <sup>[1; ORCID ID: 0000-0002-9834-8712]</sup>,  
Doctor of Economics

<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne

## CROWDINVESTING AS A FINANCIAL INSTRUMENT TO ENFORCE THE RECLAMATION OF LANDS

This article substantiates that there is a need to find modern financial instruments for measures of lands reclamation in order to improve the ecological condition of lands. The author analyzes theoretical grounds of reclamation of disturbed lands based on the legislation of Ukraine. The



provided arguments prove that it is necessary to build conditions for the reproduction and protection of reclaimed lands using means of crowdinvesting as a new financial and economic instrument. The article defines the most widespread and meaningful definition of the crowdinvesting term with its notions and subcategories. The author manifests solid arguments which facilitate the usage of the crowdinvesting platform: for the investor – the low entry threshold in order to implement a business project and obtain the interest in the future (such as shares, assets, bonuses, a part of the profit in the completed project including benefits from acquired securities from the created company, directly within the crowdinvesting forum); for the start-up owner – considering the lack of the start-up funds, it is a possibility to obtain funding with significantly lower percentage and faster than in the bank, moreover without the requirement to demonstrate the credit history. The article presents the process of the crowdfunding contract settlement between the crowdinvesting platform and crowdinvesting participants based on digital technologies, as well as the funding contract between the direct investor and the legal or physical entity which obtains funds by accepting the offer. There is a comparative visualization of the crowdinvesting with obligations and stock exchanges. The author gives retrospective analysis of the crowdinvesting origins in USA and analyses preconditions for the crowdinvesting emergence and development in Ukraine. The article determines that the combination of digital opportunities with informational and financial technologies allows to increase the interest from the society and involve a wide online community to start participating in crowdinvesting platforms in order to provide the reclamation of disturbed lands which will obtain a better level of capitalization thanks to the fact that it is possible to bring them back to the economic activity. The author reinforces a special need to reclaim lands for the Polissya

region with the improved ecological state of the forest lands which was damaged because of the illegal quarrying of the amber. It is proved that the development of the mechanisms of the land resources protection and restoration within the Goals of the sustainable development should rely on the crowdinvesting in order to accumulate and obtain resources from the crowd platform; it should also be used to encourage more stakeholders to solve problems of the reclamation of the disturbed lands and to determine the ecological and economic directions of the land relations strategies for the future.

**Keywords:** reclamation; lands restoration; crowd platform; investing.

---

Крисак А. И. <sup>[1; ORCID ID: 0000-0002-9834-8712]</sup>,

д.э.н.

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г. Ровно

## КРАУДИНВЕСТИНГ – ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕКУЛЬТИВАЦИИ ЗЕМЕЛЬ

В статье обосновано необходимость улучшения экологического состояния земель при использовании новейших финансово-экономических инструментов, таких как краудинвестинг, которые обеспечат проведение рекультивации земель. Определены главные аргументы, которые позволяют воспользоваться краудинвестинговой платформой инвесторам и стартаперам. Представлено организационный процесс составления договора о предоставлении услуг по получению инвестиций посредством краудинвестинговой платформы, а также сравнительная визуализация краудинвестинга с облигациями и фондовой биржей. Ретроспективно



проаналізовано появлення краудінвестинга в США і умови його виникнення і розвитку в Україні. Визначено, що поєднання електронних можливостей, інформаційних і фінансових технологій дозволяє зацікавити суспільство і приваби широкую онлайн-спільноту до використання краудінвестингових платформ з метою проведення рекультивації порушених земель, будуть мати високий рівень капіталізації земель завдяки можливості повернення їх до господарської діяльності.

**Ключові слова:** рекультивація; відновлення земель; краудплатформа; інвестування.

Отримано: 14 березня 2021 р.

Прорецензовано: 19 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

UDK 65.012.12:33

<https://doi.org/10.31713/ve1202111>

JEL: D 29

Ляхович О. О. <sup>[1; ORCID ID: 0000-0002-6770-7970]</sup>,

к.е.н., доцент,

Середюк О. С. <sup>[1; ORCID ID: 0000-0001-5586-5106]</sup>,

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського)  
рівня

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті здійснено дослідження сутності поняття «фінансово-економічна безпека» суб'єктів малого та середнього підприємництва. Охарактеризовано підходи до забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств. На основі інтегрального підходу розроблено модель забезпечення фінансово-економічної безпеки у секторі малого та середнього підприємництва на основі життєвого циклу підприємства.

**Ключові слова:** мале та середнє підприємництво; фінансово-економічна безпека; методика забезпечення.

**Вступ.** Малий і середній бізнес є невід'ємним елементом української економічної системи, оскільки він істотно впливає на вирішення проблеми безробіття через створення нових робочих місць,





сприяє розвитку та підвищенню конкурентоспроможності окремих галузей, наповнює бюджет завдяки податковим надходженням, активізує соціально-економічний сектор. Однак, сучасний стан малого та середнього підприємництва в Україні характеризується незахищеністю та суперечливістю.

Низький рівень фінансово-економічної безпеки робить цей сектор підприємництва схильним до впливу несприятливих факторів. Відповідно оцінка фінансово-економічної безпеки підприємства та розробка комплексної методики її забезпечення є не лише основним елементом ефективного функціонування самих підприємств, але й запорукою безпечного функціонування держави в цілому, чим і обумовлена актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх джерел і публікацій.** Проблему фінансово-економічної безпеки на рівні підприємства детально досліджують такі вітчизняні та закордонні вчені: О. Бадаєва, О. Блажевич, І. Бланк, Т. Васильців, О. Воронкова, К. Горячева, А. Епіфанов, І. Іпполітова, М. Кизим, Л. Мельник, Р. Міхель, П. Нікіфоров, Г. Соломіна, С. Фролов та інші. Однак, на сьогодні не існує загальноприйнятої точки зору про сутність даної категорії на рівні малого та середнього підприємництва. Крім того, існують різноманітні підходи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Відповідно проблема розробки універсального підходу до забезпечення фінансово-

економічного безпеки на рівні малого та середнього підприємництва потребує подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад формування універсальної моделі забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого та середнього підприємництва. Для досягнення мети необхідно розкрити сутність та особливості забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств та розробити універсальну модель забезпечення фінансово-економічної безпеки на рівні малого та середнього підприємництва.

Основна частина. Проблематика фінансової безпеки як однієї з основних складових економічної безпеки є предметом підвищеної уваги науковців, економістів, суспільних діячів, політиків. Пояснити це можна тим, що з середини 80-х років ХХ століття людство перейшло до нової фази свого розвитку – суспільство ризику. За таких умов набуло актуальності поняття «безпека» як ступеня захищеності від негативного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів ризику.

На сьогодні, економічна безпека – фундаментальна основа як економічно ефективної держави в цілому, так і окремого підприємства. Одним із основних підходів до трактування сутності даної категорії є системний. Як стверджує Л. Донець [3, С. 81], система економічної безпеки – це обмежена кількість взаємозалежних елементів, що забезпечують безпеку підприємства і досягнення його цілей. Система економічної безпеки включає в себе такі важливі елементи, як інтелектуальна,



інформаційна, технологічна, маркетингова, правова, екологічна, інноваційна та фінансова. Фінансова частина системи економічної безпеки підприємства є першочерговою та одночасно результуючою складовою з точки зору взаємодії всіх інших структурних елементів економічної безпеки. Адже, з однієї сторони, рівень фінансової безпеки підприємства визначає можливості забезпечення функціонування та розвитку всіх складових економічної безпеки, а з іншої – зміни у різних структурних сферах підприємства в кінцевому результаті відображаються у його фінансовій безпеці.

Незважаючи на те, що існує велика кількість наукових робіт з вивчення питання фінансової безпеки підприємства, на сьогодні відсутнє загальноприйняте визначення категорії «фінансово-економічна безпека підприємства». На основі вищенаведеного можна виділити декілька підходів до визначення поняття «фінансово-економічна безпека» (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії визначення сутності «фінансово-  
економічної  
безпеки підприємства»

Критерій	Сутнісна характеристика
Економічний (Лаврова Ю. В.)	як частина економічної системи підприємства
Функціональний (Папехін Р. С., Шлемко В. Т., Бінько І. Ф. [1])	захист від зовнішніх і внутрішніх фінансових загроз, здатність їх

	виявляти, усувати та нейтралізувати
<b>Ресурсний</b> (Мунтіян В., Реверчук Н. Й., Нікіфоров П. О., Куперівська С. С., Іващенко Г. В., Мельник Л. Г. [2])	найбільш повне і ефективно використання різних видів корпоративних ресурсів для функціонування підприємства; стабільне функціонування підприємства.
<b>Статичний</b> (Ермошенко М. М., Кузенко Т. Б., Бланк І. О., Судакова О. І. [4], Кириченко О. А., Лаптев С. М., Пригунов П. Я., Захаров О. І. [1])	фінансовий-економічний стан, який визначається через певні показники (збалансованості, стійкості, стабільності) відповідно до стратегічних цілей підприємства
<b>Комплексний</b> (Барановський О. І., Єпіфанов А. О., Горачєва К. [1])	узагальнення економічного, функціонального, статичного та ресурсного підходів

Узагальнюючи вищенаведені визначення, можна сказати, що фінансово-економічна безпека підприємства – це сукупність динамічних і якісних характеристик рівня фінансового стану підприємства, при якому забезпечується збалансованість і захист його пріоритетних фінансово-економічних інтересів від загроз різного характеру, а також сталий розвиток підприємства в поточному і перспективному періодах.



Ризиковий характер малого та середнього підприємництва, високий рівень залежності від змін підприємницького середовища, посилення конкуренції, нестабільність правової та нормативної бази, недосконалість інституційного середовища призводять до необхідності вирішення проблеми забезпечення його фінансово-економічної безпеки не лише в певному часовому інтервалі, а й в стратегічній перспективі.

З метою визначення особливостей забезпечення фінансово-економічної безпеки у сфері малого і середнього підприємництва важливим є виділення таких ключових характеристик малого та середнього бізнесу як обмежений доступ до фінансових ресурсів, низький рівень ліквідності, проста форма організації підприємств. Зазначені особливості обумовлюють виокремлення основних напрямів забезпечення фінансово-економічної безпеки на рівні МСП:

1. Фінансова гнучкість фірми – це здатність фірми змінювати обсяг і структуру фінансування, а також напрями вкладення фінансових ресурсів відповідно до умов, що змінилися зовнішнім і внутрішнім обставинами.

2. Фінансова стабільність фірми – визначається постійністю оптимальних або наближених до них значень показників.

3. Фінансова рівновага фірми – характеризує збалансованість розвитку підприємства, що досягається оптимальним поєднанням дохідності та ризику.

Таким чином, під фінансово-економічної безпеки МСП слід розуміти такий фінансово-економічний стан підприємства, що характеризується рівновагою, гнучкістю та стабільністю в умовах трансформації зовнішнього й внутрішнього середовища. Взаємозв'язок даних понять представлений схематично на рис. 1. Відповідно процес забезпечення даної безпеки представляє собою організацію й впровадження системи заходів різного характеру з метою попередження чи усунення внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення й підтримки безпечного стану життєздатності підприємств.

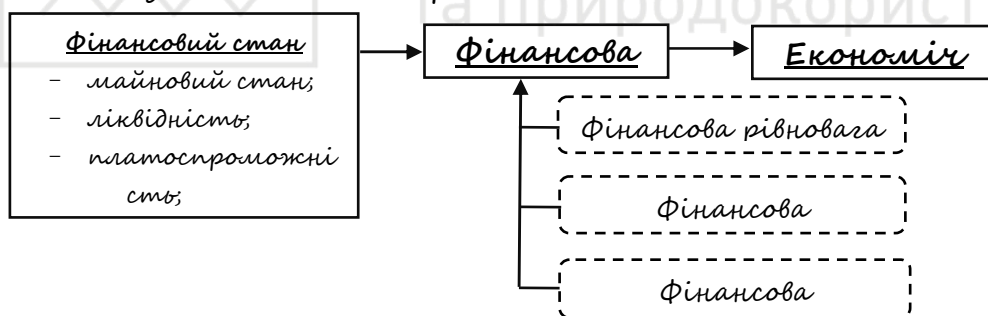


Рис. 1. Взаємозв'язок фінансового стану, фінансової безпеки та економічної безпеки

\*Джерело: розроблено авторами

Серед основних підходів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства слід виокремити критеріальний, програмно-цільовий, системний, процесний, комплексний та інтегрований. Сутність критеріального підходу визначається на основі



базових напрямів застосування політики забезпечення фінансово-економічної безпеки. Відповідно призначення даного підходу – це діагностика та оцінка фінансово-економічного стану. Більш широко методика забезпечення фінансово-економічної безпеки реалізується в межах програмно-цільового підходу, який передбачає розробку і реалізацію цільових програм розвитку підприємства для досягнення належного рівня фінансово-економічної безпеки.

Системний та процесний підходи формують вищий рівень ієрархії щодо розуміння сутності забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Адже системний підхід концентрується насамперед на цілісному сприйнятті, врахуванні більшості можливих взаємовпливів всіх складових фінансових процесів, прямих та опосередкованих зв'язків між ними. Процесний підхід є більш динамічним, полягає у визначенні особливостей перебігу фінансово-економічних процесів стосовно суб'єкта підприємництва та впливу на ці процеси. Складність даного підходу полягає у неможливості врахування особливостей всієї взаємодії елементів фінансово-економічної безпеки та обґрунтування всієї множини наслідків такої взаємодії [5, С. 105].

Сутність комплексного забезпечення фінансово-економічної безпеки полягає в одночасному застосуванні вищенаведених підходів у їх взаємозв'язку з метою забезпечення єдиного управлінського циклу. Відповідно ефективна реалізація розглянутих підходів до забезпечення

фінансово-економічної безпеки відіграють важливу роль у діяльності кожного підприємства. Оскільки реалізація даних підходів являє собою цілеспрямований вплив із боку суб'єктів управління підприємством на систему його фінансово-економічної безпеки, то саме системний підхід до забезпечення фінансово-економічної безпеки відіграє ключову роль у підтриманні достатнього рівня фінансової рівноваги, стійкості та його адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища.

Також слід зазначити, що критеріальний підхід спрямований на оцінку загроз функціонування суб'єкта підприємництва та своєчасне застосування інструментів забезпечення його фінансово-економічної безпеки через найнижчий рівень відповідальності керівних органів. В свою чергу комплексний та інтегрований підходи відповідають найвищому рівню – управлінським структурам, які займаються розробками стратегій, оцінкою фінансового стану, відхилень від граничних або планових показників та прийняттям ефективних рішень. Таким чином, здійснюється реалізація таких специфічних функцій фінансово-економічної безпеки, як адаптаційна та стабілізаційна [5, С. 141].

Залежно від рівня керівних органів розподіляється і певних обсяг завдань при забезпеченні фінансово-економічної безпеки. Таких рівнів керівної структури є три, залежно від виду повноважень та зобов'язань: найвищий керівний орган; проміжний керівний орган; нижчий керівний орган. Оскільки на малих підприємствах проста схема управління, то всі завдання покладатимуться на





директора (він і виконує функції фінансового менеджера за умови його відсутності) та головного бухгалтера. На середньому підприємстві потрібно дані повноваження розділити між директором, фінансовим менеджером і форензик-експертом. Відповідно до цього, перелік завдань по рівням виконання роботи буде мати вигляд: 1 рівень – організаційно-управлінський; 2 рівень – аналітичний; 3 рівень – інструктивно-методичний (табл. 2).

Також, слід відмітити, що саме інтегрований підхід впроваджується з метою формування і ефективного функціонування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки. Застосування даного підходу дозволить синтезувати вищенаведені підходи в єдину модель, що сприятиме захищеності підприємства від різних видів загроз.

Таблиця 2

Типологія рівнів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

	Специфічні функції	Номер завдання	Завдання	Підхід до забезпечення
Організаційно-	Стабілізаційна	7	Впровадження ефективних управлінських рішень. Вихід суб'єкта підприємництва із кризи та мінімізація її наслідків.	Програмно-цільовий
	Захисна	8	Моніторинг та контроль	Системний

			ефективності дії системи фінансово-економічної безпеки	
	Адаптаційна	13	Створення умов для формування оптимального та рівноважного обсягу фінансових ресурсів	Комплексний
		14	Створення умов, необхідних для забезпечення оптимального обсягу і рівня ефективності інвестицій	
	Захисна	15	Створення відповідних фінансових умов для розвитку суб'єкта господарювання	Інтегрований



## продовження табл. 2

Аналітичний рівень	Адаптаційна	1	Ідентифікація загроз. Визначення джерел інформації. Збір та обробка інформації	Критеріальний
		3	Визначення індикаторів фінансово-економічної безпеці суб'єкта підприємництва	Критеріальний
		4	Аналіз загроз та оцінка ризиків по значимості та ймовірності прояву	Критеріальний
		6	Розробка програми дій щодо мінімізації фінансових ризиків	Програмно-цільовий
	Стабілізаційна	9	Підтримання динамічної рівноваги розподілу фінансових ресурсів суб'єкта	Системний
		11	Підтримка фінансової стійкості та ліквідності	Процесний
		12	Підтримання рівноваги грошових потоків	Процесний
Інструментивно-	Адаптаційна	2	Розробка та впровадження системи діагностики та моніторингу стану фінансово-економічної безпеки	Критеріальний
		5	Визначення рівня фінансово-	Критеріальний

			економічної безпеки	
		10	Забезпечення адаптаційних можливостей суб'єкта підприємництва	Системний

\* Джерело: складено авторами на основі [3; 5]

Незважаючи на відмінні особливості функціонування малих та середніх підприємств, що обумовлені різними видами їх економічної діяльності, на сьогодні існує необхідність уніфікації підходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки. Вважаємо, що застосування схеми життєвого циклу підприємства може слугувати основою у розробці універсальної моделі забезпечення фінансово-економічної безпеки як на рівні малого, так і середнього підприємства. Повнота й дієвість даної моделі залежить від виконання відповідних завдань, прийняття управлінських рішень у взаємозв'язку з ефективними підходами до оцінки та забезпечення фінансово-економічної безпеки.

Етап	Зародження	Створення	Зростання	Зрілості	Спад
Підхід до оцінки ФЕБ	Використання оптимізаційних процедур  Управління ризиками	Економіко- математичний  Індикаторний	Ресурсно- функціональний  Індикаторний	Оцінка загального стану  Індикаторний	Оцінка прибутковості та ймовірності банкрутства



	Індикаторний				Індикаторний
Етап виконання завдання	1, 2, 3, 4, 5	6, 7	8, 9, 10	8, 11, 12, 13, 14, 15	3, 4, 5, 6, 7,
Підхід до забезпечення	Критеріальний	Програмно-цільовий	Системний	Процесний Комплексний Інтегральний	Критеріальний Програмно-цільовий

Рис. 2. Модель забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

\* Джерело: розроблено авторами

Слід відзначити, що існують особливості проведення діагностики, оцінки, визначення індикаторів, функціональних елементів та засобів забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання. Наприклад, суб'єкти середнього підприємництва характеризується досить помірними обсягами фінансово-господарської діяльності, що зумовлює потребу в підвищенні ефективності використання як фінансових, так і трудових, матеріальних, інформаційних ресурсів. Саме тому для середнього підприємництва доцільно забезпечити належний рівень всіх інших складових

економічної безпеки (інтелектуальної, інформаційної, технологічної, маркетингової, правової), зокрема через розширення ринків збуту, підвищення якості продукції, рівня технологічного оснащення та забезпечення належного рівня інформаційного захисту.

Сфера малого підприємництва є найбільш вразливим сектором національної економіки. Відповідно в забезпеченні ФЕБ велику роль відіграє саме процес моніторингу відхилено показників фінансово-економічного стану від планових або граничних значень. На нашу думку, значну увагу слід приділити фінансовому плануванню та прогнозуванню етапів життєвого циклу підприємства, розширенню ресурсного потенціалу, а також пошуку форми інтеграції з середніми та великими підприємствами. В даному напрямі передумовами для зміцнення фінансово-економічної безпеки є впровадження ефективних механізмів горизонтальної інтеграції та кооперації в малому бізнесі.

Визначальним фактором успішної реалізації завдань забезпечення фінансово-економічної безпеки як на рівні малого, так і середнього підприємництва є розробка та впровадження ефективних програм нейтралізації загроз та мінімізації ризиків. Для цього на підприємстві досить значна увага повинна приділятися підвищенню професійного рівня фінансового управління підприємства на всіх рівнях виконання визначених завдань. Відповідно за таких умов модель



забезпечення фінансово-економічної безпеки сприятиме захисту інтересів суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу в умовах невизначеності та ризику.

**Висновок з проведеного дослідження.** Отже, система фінансово-економічної безпеки кожного підприємства є досить індивідуальною та залежить в першу чергу як від виду, так і сектору діяльності. На основі проведених досліджень обґрунтовано інтегровану модель забезпечення фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого та середнього підприємництва. Оснотою розробки даної моделі визначено життєвий цикл підприємства. Відповідно до цього встановлено, що повнота й дієвість даної моделі залежить від виконання відповідних завдань, прийняття управлінських рішень у взаємозв'язку з ефективними підходами до оцінки та забезпечення фінансово-економічної безпеки на кожному з етапів життєвого циклу підприємства.

1. Дехтяр Н. А. Фінансово-економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення. Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство: колективна монографія : у 2-х т. Херсон : Гельветика, 2015. Т. 2. С. 1–17.
2. Нікіфоров П. О. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії. Фінанси України. 2006. № 5. С. 86–94.
3. Соломіна Г. В. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємництва : навч. посіб. Дніпро : Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2018. 234 с.
4. Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства. Економічний простір. 2008. № 9. С. 140–148.
5. Фролов С. М. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів

економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». 2015. 332 с.

## REFERENCES:

1. Dekhtiar N. A. Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia. *Strategii ekonomichnoho rozvytku — derzhava, rehion, pidpriemstvo : kolektyvna monohrafiia* : u 2-kh t. Kherson : Helvetyka, 2015. T. 2. S. 1–17. 2. Nikiforov P. O. Sutnist i znachennia finansovoi bezpeky strakhovoi kompanii. *Finansy Ukrainy*. 2006. № 5. S. 86–94. 3. Solomina H. V. Zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpriemnytstva : navch. posib. Dnipro : Dnipropetrovskyyi derzhavnyi universytet vnutrishnikh sprav, 2018. 234 s. 4. Sudakova O. I. Stratehichne upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva. *Ekonomichnyi prostir*. 2008. № 9. S. 140–148. 5. Frolov S. M. Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu ekonomichnykh subiektiv : navch. posib. dlia studentiv vyshchyykh navchalnykh zakladiv ekonomichnykh i yurydychnykh spetsialnostei usikh form navchannia / Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad «Ukrainska akademiia bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy». Sumy : DVNZ «UABS NBU». 2015. 332 s.

---

**Liakhovych O. O.** [1; ORCID ID: 0000-0002-6770-7970],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,

**Serediuk O. S.** [1; ORCID ID: 0000-0001-5586-5106],  
Applicant for higher education of the first (bachelor's)  
level





## METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF PROVIDING THE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The article examines the essence of the concept of «financial and economic security» of small and medium-sized enterprises. Approaches to ensuring financial and economic security of enterprises are described. Application of basic approaches to evaluation and provision financial and economic security of enterprises has its advantages and shortcomings due to the peculiarity of their use. However, exactly using an integrated approach allows to synthesize all approaches to a single model of financial and economic security.

It is established that the most complete and acceptable definition of the essence of financial and economic security in the small and medium business sector should be considered a state of protection of financial and economic interests of the entity from potential or real threats, which ensures financial stability, balance and flexibility of the financial system the subject of functioning. And this security should be understood as the organization and implementation of a system of measures of various kinds in order to prevent or eliminate internal and external threats and to achieve and maintain a safe state of viability of enterprises.

Methodology of providing the financial and economic security of the enterprise functions as a set of interrelated techniques, methods and management decisions to monitor and control the level of its financial and economic condition and prevent or eliminate threats.

A number of standard measures has been developed to increase the level of financial and economic security of small

and medium-sized enterprises. The most important aspect is a need for integrated model of financial and economic security of small and medium-sized enterprises, the effectiveness of which accordingly depends on the performance of relevant tasks, acceptance management decisions in conjunction with effective approaches to ensuring financial and economic security in each stages of the enterprise's life cycle.

*Keywords:* small and medium-sized enterprises; financial and economic security; methodology.

---

Ляхович О. А. [1; ORCID ID: 0000-0002-6770-7970],  
к.э.н., доцент,

Середюк О. С. [1; ORCID ID: 0000-0001-5586-5106],  
соискатель высшего образования первого  
(бакалаврской) уровня

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье исследована сущность понятия «финансово-экономическая безопасность» в деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Охарактеризованы подходы обеспечения финансово-экономической безопасности предприятий. На основе интегрального подхода разработана модель обеспечения финансово-экономической безопасности в секторе малого и среднего предпринимательства на основе жизненного цикла предприятия.



Вісник  
к.

*Ключевые слова: малое и среднее  
предпринимательство; финансово-экономическая  
безопасность; методика обеспечения.*

*Отримано: 16 березня 2021 р.*

*Прорецензовано: 21 березня 2021 р.*

*Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.*



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

*Nebava M. I.* [1; ORCID ID: 0000-0001-6933-8702],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Professor,  
*Li Yanan* [1; ORCID ID: 0000-0002-6652-4953],  
Post-graduate Student

<sup>1</sup>*Vinnitsya National Technical University, Vinnitsya*

**DIRECTIONS AND STRATEGIC OBJECTIVES OF THE  
DEVELOPMENT OF UKRAINE'S BANKING SECTOR IN  
THE PERIOD OF ECONOMIC INSTABILITY**

The article examines the directions and strategic goals of the banking sector of the national economy in the period of economic instability. The areas of anti-crisis measures have been identified on the basis of foreign experience of central banks in the crisis. The conditions and risks of the banking sector of Ukraine in the conditions of crisis have been characterized. The strategic directions and goals of the banking sector development have been determined. The list of international organizations that provide information support to promote the financial stability of the NBU has been given. Macroeconomic factors that will determine the development of the banking sector in the future have been highlighted, namely: customer focus, regulatory base review, technology management, cyber risk reduction, financial-technical projects and large IT companies, rethinking human resources.



*Keywords:* national economy; banking system; macro prudential regulation; macroeconomic factors; development mechanism; participants of the banking sector; risks; crisis.

*Topicality.* The spread of the COVID-19 epidemic caused economic instability, which disrupted the stability of the country's banking system. However, during the crisis, the banking sector showed little risk of destabilization due to the fact that it had a significant margin of financial stability and lending potential. Such positive changes have become possible due to high-quality and timely macro prudential policy, which is able to identify and assess risks to ensure the financial stability of the country's banking system.

*Analysis of recent sources and publications.* Many Ukrainian scientists have studied the problems of the development of the banking sector of the national economy in the period of economic instability, in particular: O. Baranovsky, O. Vovchak, M. Glushchenko, I. Drozd, L. Dudynets, A. Epifanov, O. Lapko, V. Mishchenko, A. Moroz, N. Savina, T. Smorzhenko, M. Savluk, O. Kozmenko, V. Korneyeva, K. Rozhkova, N. Sheludko and others. However, nowadays the developments of the banking sector are insufficiently covered by the work of scientists, given the consequences of the corona crisis due to the spread of the COVID-19 epidemic, as well as the constant changes in the economy.

Taking into account the significant achievements of domestic science on this issue, we note that the problem of development of the banking sector of Ukraine in the

period of economic instability at the present stage is extremely acute and requires further research. The information base of the study is strategic documents, legislation, official publications of the NBU, which are based on the experience of the EU and the recommendations of the Basel Committee on Banking Supervision.

The purpose of the article is to study the conditions and risks of the banking sector of Ukraine, as well as to determine the directions and strategic goals of its development.

Presentation of the main research material. The macro prudential policy strategy states that the strategic goal of macro prudential policy is «to ensure the state of the financial system, in which it is able to properly perform the basic functions – financial intermediation and payments – and successfully withstand crises, and its achievement will contribute to sustainable economic growth» [ 7, p. 4].

We would like to add that in addition to the strategic goal, the NBU also defines intermediate ones. These goals are: limiting and preventing excessive credit growth and debt burden, limiting and preventing liquidity shortages and significant gaps between assets and liabilities, increasing the stability of financial infrastructure, limiting direct and indirect concentration of risks, limiting the systemic impact of distorted incentives to reduce moral hazard.

Banking market experts distinguish between the crisis-crisis and the economic crisis: «The Covid-crisis is not an economic crisis, but it has a very serious impact

on the economy, primarily due to reduced consumption. This is the first time in our history when the economic crisis is not accompanied by a banking crisis» [1]. Based on the foreign experience of central banks in the crisis, the National Bank of Ukraine (NBU) [2] has developed three areas of anti-crisis measures, which relate to: monetary policy (reduction of interest rates to 6%); additional liquidity support instruments (interest rate swap); prudential supervision (suspension of bank inspections, cancellation of stress testing, easing of requirements for calculating credit risk for the period of credit holidays).

Table. 1 provides a detailed description of typical threats to the banking sector in a crisis.

Table 1

*Characteristics of conditions and risks of the banking sector of Ukraine in the crisis*

Type of threat	
NATIONAL ENVIRONMENT	
Internal conditions	External conditions
Mistakes in strategic planning or forecasting	High inflation rate
Improper compliance with the bank's regulations, which in turn leads to a decrease in the bank's liquid assets	Financial, geopolitical, political and other crises and instability of the regulatory-legal base
Weak staff potential of employees	Change in central bank regulations
Mass non-repayment of credit resources as a result of non-compliance with profits	Gradual increase in financial crimes related to the banking sector
Insufficient marketing research of the entire banking services	Fierce competition affecting the entire banking services market

market	
INTERNATIONAL ENVIRONMENT	
<i>External conditions</i>	
<i>The state of the economy of trading partners and the level of world trade</i>	
<i>Impact of geopolitical risks and international uncertainty</i>	
<i>Crisis financing by governments and central banks</i>	
<i>Infusion of capital to developing countries</i>	
<i>Prices for raw materials and financial assets</i>	

*Source: compiled by the authors based on [3–4]*

After analyzing the table, it is clear that the main threats affecting the banking sector can be divided into internal and external. However, the new challenges that financial crises can cause today are largely unpredictable. Particular attention should be paid to the latest crises that threaten the work and security of the banking sector. Regarding the international environment, the following trends are observed: trading partner economies and world trade are recovering from the COVID crisis of the first half of the year, but the risks of a new recession due to the second wave of the pandemic are high. To a large extent, this is facilitated by the governments and central banks of many countries and MFIs, which continue to stimulate recovery by fiscal and monetary means.

Geopolitical and geoeconomic risks have declined since the advent of COVID vaccines, which has also helped economic recovery. Interest in the assets of emerging markets (EMs) varies by region. Commodity prices and financial assets are rising to pre-crisis levels. The prospects for international containment of Russia as



an aggressor country have improved due to the expected position of the United States [3-4].

The main challenges to stability are the need to strengthen quarantine to reduce the incidence of COVID-19, as well as the slow progress of Ukraine's cooperation with the IMF. At the same time, the economy is recovering fairly quickly from the effects of the coronary crisis. This is facilitated by: the situation in key export markets, wage growth, soft monetary and fiscal policies. Due to the reduction of the key rate to the lowest level in history – 6%, the cost of loans to borrowers has reached an all-time low. Execution of the 2021 state budget is complicated by optimistic estimates of key revenues, and the planned financing of its deficit from domestic resources is a difficult task [3-5].

In order to ensure financial stability in times of economic instability, the coordinated work of all financial market participants is required.

Based on the above, we can say that with the necessary effective mechanism for the development of the banking sector of the economy, which has the ability to respond in a timely manner to changes in geospace and within the country, it becomes possible to identify strategic directions of the banking sector. Such areas are: financial stability, macroeconomic development, financial inclusion, development of financial markets, innovative development. In turn, each of these areas has its own strategic goals. Let us consider them in more detail in Fig.

The consideration of such an area as the resilience of the financial sector to challenges (shocks,

uncertainties) deserves special attention in today's world. In economics, there is a generalizing concept called economic turbulence. Note that economic turbulence is «the extreme degree of instability of the socio-economic system, when the probability of reaching the point of its bifurcation is extremely high. In the process of systemic turbulence (which includes the Ukrainian economic system from 1991 to the present), the logic and sequence of socio-economic processes are violated» [6].

As noted, the main task of the National Bank during the crisis is to develop recommendations and publish plans and intentions for participants in the banking system in the near future. To promote financial stability, the NBU focuses on the recommendations of the BCBS (Basel Committee on Banking Supervision at the Bank for International Settlements), ESRB (Entertainment Software Rating Board - a non-governmental self-regulatory organization that evaluates and subsequently assigns software ratings), norms CRR / CRD IV (EU law aimed at reducing the likelihood of bank failures).

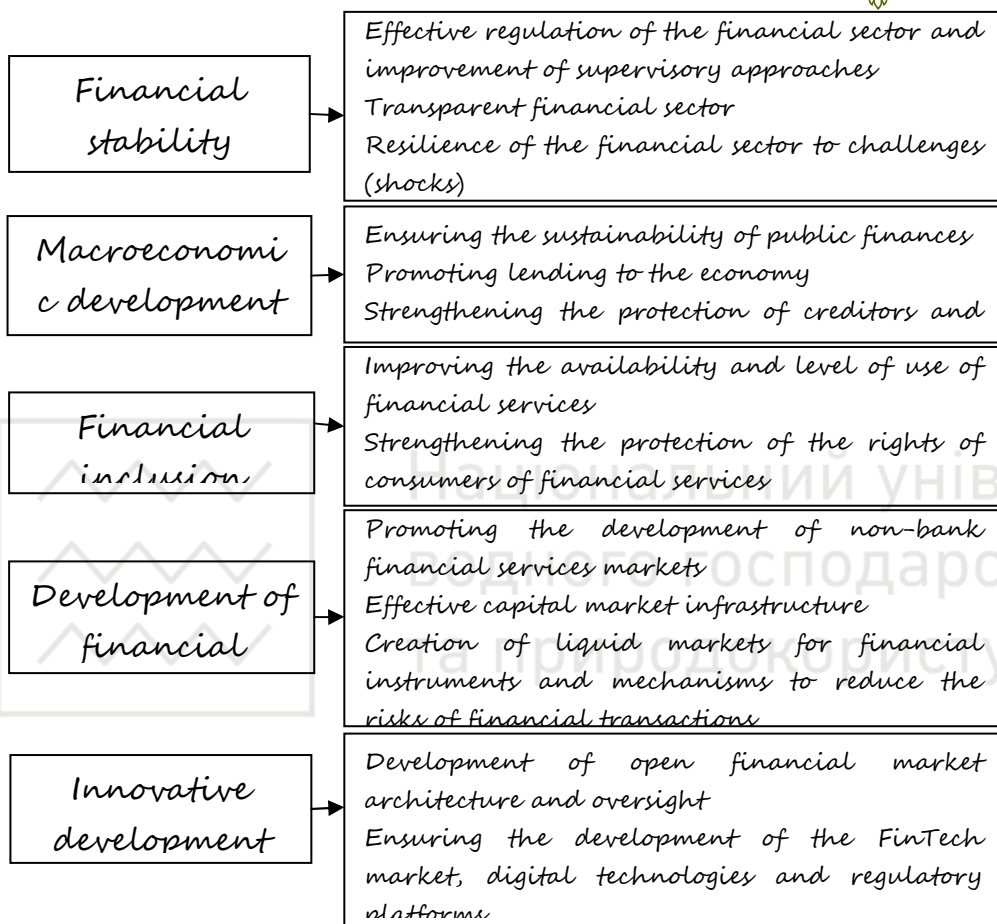


Fig. Directions and strategic goals of the banking sector development (grouped by the author according to [6])

The subjects of the banking system, based on the principles necessary for the formation of an effective structure of the banking sector and with the help of methods of legal and financial and economic influence and tools of macro prudential regulation, contribute to the sustainable growth of the national economy.

That is, the stability and development of the banking sector of Ukraine is greatly influenced by its participants, as they provide the main mission - to

improve the welfare of citizens by ensuring the effective accumulation, distribution and circulation of financial resources in the national economy.

Thus, financial stability in the country depends not only on banks, but also on non-banking and other financial institutions and their interaction with each other. This necessitates effective interaction between the NBU and other regulators of the financial sector to implement macro prudential policy measures. For this purpose, in 2015, the Presidential Decree established the Financial Stability Board [8].

The main task of the Financial Stability Board is to identify and level risks for the country's financial system.

In promoting financial stability, the NBU focuses on international recommendations. The interdepartmental interaction of the participants of the banking sector is shown in the part of the regulators of the sector, accordingly it is necessary to find out their sphere of influence (Table 2).

Thus, we see five main subjects of state regulation of the banking sector, which have different legal status, perform different functions and powers, as well as different spheres of influence. The sphere of influence of these regulators includes a large number of enterprises, organizations and institutions, other governing bodies. In the article, the participants of the banking sector understand the above regulators and enterprises that belong to their sphere of influence.

According to the research, the key players in the banking sector are:



- National Bank of Ukraine;
- Ministry of Finance of Ukraine;
- National Commission on Securities and Stock Market (NCSSM);
- National Commission for State Regulation of Financial Services Markets (Natskomfinposlug) (currently in liquidation);
- Deposit Guarantee Fund for Individuals (DGFI).

Table 2

Characteristics of banking sector regulators and their sphere of influence\*

№	Authority definition / legal status	Sphere of influence
<i>NATIONAL BANK OF UKRAINE (NBU)</i>		
1.	special central body of public administration, legal status, tasks, functions, powers and principles of organization of which are determined by the Constitution of Ukraine, the Law of Ukraine "On the National Bank of Ukraine" and other laws	banks that have a banking license and submit reports to the National Bank of Ukraine

Continuation of Table 2

<i>MINISTRY OF FINANCE (MINFIN)</i>	
2.	<p>The Ministry of Finance of Ukraine is the central executive body that formulates and implements the state financial and budgetary policy, as well as determines the policy in the customs and tax spheres.</p> <p>central executive bodies (State Treasury Service, State Tax Service, State Customs Service, State Financial Monitoring Service); institutes, institutions, state and state enterprises, educational institutions of the ministry</p>
<i>NATIONAL COMMISSION ON SECURITIES AND STOCK MARKET (NCSSM)</i>	
3.	<p>state collegial body that carries out state regulation of the capital market and supervision of its participants, ensures the stability, competitiveness and development of capital markets, as well as protects the interests of investors, prevents abuse and delinquency</p> <p>issuers; self-regulatory organizations of professional market participants; securities investors; professional participants; consumers (enterprises, authorities); suppliers (households, enterprises, non-profit, institutional investors – banks, trusts, investment funds, pension funds and insurance companies); entities serving the market (consulting, advertising firms; participants servicing the issue, brokerage, dealership, representation, depository, clearing, etc.); bodies that regulate the activities of market participants (state and local governments, non-state – the</p>



		stock exchange, various professional organizations of market participants).
<i>NATIONAL COMMISSION IMPLEMENTING STATE REGULATION IN THE FIELD OF FINANCIAL SERVICES MARKETS (NATIONAL COMFIN SERVICES)</i>		
4.	a state collegial body subordinated to the President of Ukraine and accountable to the Verkhovna Rada of Ukraine	insurance companies, private pension funds, credit unions, trust companies, pawnshops, leasing companies, factoring companies, mutual investment institutions
<i>DEPOSIT GUARANTEE FUND FOR INDIVIDUALS (DGFI)</i>		
5.	public law institution, which on behalf of the state guarantees the return of deposits to depositors in the event of liquidation of the bank, its purpose - to protect the rights and legitimate interests of bank depositors	bank depositors

Source: grouped by author according to [8-15]

There is a relationship between these participants and their spheres of influence, and cooperation is documented. In particular, there is a current Memorandum of Interaction and Cooperation between key participants which states that the parties will work fruitfully in the implementation of financial sector reforms through the following methods [8]:

- to ensure the implementation by the responsible parties of certain measures (projects), in accordance with

the principles of project management, to create joint working groups for project implementation, to hold working meetings at all levels, to provide mutual assistance in project implementation, to participate in discussions, etc.;

- to establish a steering committee, in which the heads of the parties will take part and the activity of which will be coordinated by the Chairman of the National Bank of Ukraine. Decisions of the Committee are taken with the consent of all parties;

- in order to implement uniform approaches to monitoring and preparation of consolidated status reporting on draft strategies, the parties will provide monthly reports on the status of project implementation at committee meetings;

- to organize and conduct joint public events on topical issues related to the implementation of the strategy and implementation of reforms in the financial sector of Ukraine, publish information about their cooperation on the official websites of the parties.

Thus, the Memorandum confirms that the interaction of the banking sector is a way to: further strengthen financial stability, stimulate macroeconomic development, development of financial markets, further implementation and expansion of financial inclusion, introduction and coverage of the banking sector with innovations.

**Conclusion.** The results of the study showed that in a changing business environment it is necessary to focus on the following macroeconomic factors that will determine the development of the banking sector:



customer focus, regulatory review, technology management, cyber risk reduction, fintech projects and large IT companies, rethinking human resources.

The article also examines that the main threats affecting the banking sector are divided into internal and external. However, there are new crises that threaten the work and security of the banking sector. This served as a proof that it is necessary to create an effective mechanism for the development of the banking sector of the country's economy, which would respond in a timely manner to changes taking place in geospace and within the country. Such areas are: financial stability, macroeconomic development, financial inclusion, development of financial markets, innovative development.

Based on the current legislation, five main subjects of state regulation of the banking sector have been identified, which have different legal status, perform different functions and powers, as well as different spheres of influence. Such entities are: the NBU, the Ministry of Finance, the NCSSM, the DGFI, the NCRFS. The sphere of influence of these regulators includes a large number of enterprises, organizations and institutions, other governing bodies.

1. Катерина Рожкова. Як банківський сектор пережив коронакризу? Центр економічної стратегії. URL: <https://ces.org.ua/yak-bankivskyy-sektor-koronakryzu/> (дата звернення: 02.03.2021). 2. Про Національний банк України : Закон України. Відомості Верховної Ради України № 679-XIV від 20 травня 1999 року. [Чинний від 2021-01-01]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page#Text> (дата

звернення: 17.02.2021). 3. Звіт про фінансову стабільність. НБУ, грудень 2020. URL:

[https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4)

(дата звернення: 09.02.2021). 4. The \$10 trillion rescue: How governments can deliver impact. URL:

<https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Public%20Sector/Our%20Insights/The%2010%20trillion%20dollar%20rescue%20How%20governments%20can%20deliver%20impact/The-10-trillion-dollar-rescue-How-governments-can-deliver-impact-vF.pdf>

(дата звернення: 09.02.2021). 5. Стратегія макропруденційної політики. НБУ. URL:

<https://old.bank.gov.ua/docscatalog/document?id=83019081>. (дата звернення: 09.02.2021).

6. НБУ : офіційний сайт. [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_FS\\_2025.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4)

(дата звернення: 09.02.2021). 7. Стратегія макропруденційної політики. НБУ. URL: URL:

[file:///C:/Users/User/Downloads/Strategy\\_MaP.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Strategy_MaP.pdf) (дата звернення: 09.03.2021).

8. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 29. Ст. 238. Оновлено 01.01.2021 р. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page#Text> (дата звернення: 17.02.2021).

9. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання сфері ринків фінансових послуг : Указ Президента України від 23.11.2011 № 1070. Втрача чинності 07.07.2020 р. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011#Text> (дата звернення: 17.02.2021).

10. Про припинення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : Указ Президента України від 30.06.2020 р. № 259/2020. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/259/2020#Text> (дата звернення: 17.02.2021).

11. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку : Указ Президента України від 23.11.2011 р. № 1063/2011. Оновлено 07.07.2020 р. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011#Text> (дата звернення: 17.02.2021).

12. Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 20.09.2001 р. N 2740-III.



Втрачає чинності 21.09.2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2740-14#Text> (дата звернення: 17.02.2021). 13. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб : Закон України від 23.02.2012 р. № 4452-VI. Оновлено 16.08.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text> (дата звернення: 17.02.2021). 14. Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України : Постанова Кабінету міністрів України від 20 серпня 2014 р. № 375. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%D0%BF#Text> (дата звернення: 17.02.2021). 15. Про взаєморозуміння та співробітництво між Національним банком України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Фондом гарантування вкладів фізичних осіб та Міністерством фінансів України з питань підготовки та впровадження стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року : Меморандум від 28.05.2019 р. № 101215. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0397500-19#Text> (дата звернення: 18.02.2021).

## REFERENCES:

1. Kateryna Rozhkova. Yak bankivskiy sektor perezhyv koronakryzu? Tsentр ekonomichnoi stratehii. URL: <https://ces.org.ua/yak-bankivskyy-sektor-koronakryzu/> (data zvernennia: 02.03.2021).
2. Pro Natsionalnyi bank Ukrainy : Zakon Ukrainy. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. № 679-XIV vid 20 travnia 1999 roku. [Chynnyi vid 2021-01-01]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page#Text> (data zvernennia: 17.02.2021).
3. Zvit pro finansovu stabilnist. NBU, hruden 2020. URL: [https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/FSR\\_2020-H2.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2020-H2.pdf?v=4) (data zvernennia: 09.02.2021).
4. The \$10 trillion rescue: How governments can deliver impact. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Public%2>

OSector/Our%20Insights/The%2010%20trillion%20dollar%20rescue%20How%20governments%20can%20deliver%20impact/The-10-trillion-dollar-rescue-How-governments-can-deliver-impact-vF.pdf (data zvernennia: 09.02.2021). 5. Stratehiia makroprudentsiinoi polityky. NBU. URL:

<https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83019081> (data zvernennia: 09.02.2021). 6. NBU : ofitsiynyi sait.

[https://bank.gov.ua/admin\\_uploads/article/Strategy\\_FS\\_2025.pdf?v=4](https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf?v=4) (data zvernennia: 09.02.2021). 7. Stratehiia makroprudentsiinoi polityky: NBU. URL:

[file:///C:/Users/User/Downloads/Strategy\\_MaP.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Strategy_MaP.pdf) (data zvernennia: 09.03.2021). 8. Pro Natsionalnyi bank Ukrainy : Zakon Ukrainy

vid 20.05.1999 № 679-XIV. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. 1999. № 29. St. 238. Onovleno 01.01.2021 r. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page#Text> (data zvernennia: 17.02.2021). 9. Pro Natsionalnu komisiuu, shcho

zdiisniuie derzhavne rehuliuвання sferi rynkiv finansovykh posluh : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 23.11.2011 № 1070. Vtrata chynnosti 07.07.2020 r. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011#Text> (data zvernennia: 17.02.2021). 10. Pro prypynennia Natsionalnoi komisii, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 30.06.2020 r. № 259/2020. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/259/2020#Text> (data zvernennia: 17.02.2021). 11. Pro Natsionalnu komisiuu z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 23.11.2011 r. № 1063/2011. Onovleno 07.07.2020 r. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011#Text> (data zvernennia: 17.02.2021). 12. Pro Fond harantuvannia vkladiv fizychnykh osib : Zakon Ukrainy vid 20.09.2001 r. N 2740-III. Vtrata chynnosti 21.09.2012 r. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2740-14#Text> (data zvernennia: 17.02.2021). 13. Pro systemu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib : Zakon Ukrainy vid 23.02.2012 r. № 4452-VI. Onovleno 16.08.2020 r. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text> (data zvernennia: 17.02.2021).



zvernennia: 17.02.2021). 14. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Ministerstvo finansiv Ukrainy : Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 20 serpnia 2014 r. № 375. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%DO%BF#Text> (data zvernennia: 17.02.2021). 15. Pro vzaiemorozuminnia ta spivrobotnytstvo mizh Natsionalnym bankom Ukrainy, Natsionalnoiu komisiieiu z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku, Natsionalnoiu komisiieiu, shcho zdiisniwie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh, Fondom harantuvannia vkladiv fizychnykh osib ta Ministerstvom finansiv Ukrainy z pytan pidhotovky ta vprovadzhennia stratehii rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2025 roku : Memorandum vid 28.05.2019 r. № 101215. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0397500-19#Text> (data zvernennia: 18.02.2021).

**Небава М. І.** [1; ORCID ID: 0000-0001-6933-8702],

к.е.н., професор,

**Li Yanan** [1; ORCID ID: 0000-0002-6652-4953],

здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового)  
рівня

<sup>1</sup>Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

## НАПРЯМКИ ТА СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті на основі офіційних даних НБУ та висновків експертів банківського ринку досліджено напрямки та стратегічні цілі розвитку банківського сектору країни у період економічної нестабільності. З'ясовано, що поширення епідемії COVID-19 спричинило

економічну нестабільність. На основі закордонного досвіду діяльності центробанків в умовах кризи виокремлено три напрямки антикризових заходів: монетарна політика; інструменти підтримки ліквідності; пруденційний нагляд. Здійснено характеристику умов та ризиків банківського сектору України в умовах кризи. Визначено стратегічні напрямки розвитку банківського сектору, зокрема: фінансова стабільність, макроекономічний розвиток, фінансова інклюдія, розвиток фінансових ринків, інноваційний розвиток. Встановлено, що кожен стратегічний напрям має свої стратегічні цілі. Визначено, що головним завданням Національного банку під час кризи є розробка рекомендацій та оприлюднення планів і намірів для учасників банківської системи на найближчий час. На основі проведених досліджень доведено, що на стабільність і розвиток банківського сектору України має вплив не тільки НБУ, а й інші учасники: Міністерство фінансів України; Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку; Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Ці учасники забезпечують головну місію – сприяють підвищенню добробуту громадян через забезпечення ефективного акумулювання, розподілу та обігу фінансових ресурсів в національній економіці.

Приведено перелік міжнародних організацій, які надають інформаційну підтримку щодо сприяння фінансової стабільності НБУ: BCBS – Базельський Комітет з питань банківського нагляду при Банку міжнародних розрахунків, ESRB – недержавна саморегульована організація, яка займається оцінкою і наступним присвоєнням рейтингу програмному забезпеченню (Entertainment Software Rating Board), норми



CRR/CRD IV – закон ЄС, який регламентує зменшення ймовірності банкрутства банків.

Виокремлено макроекономічні фактори, що в майбутньому визначатимуть розвиток банківського сектору: клієнтоорієнтованість, перегляд нормативної бази, управління технологіями, зниження рівня кіберризиків, фінтех-проекти та великі ІТ-компанії, переосмислення трудових ресурсів.

*Ключові слова:* національна економіка; банківська система; макропруденційне регулювання; макроекономічні фактори; механізм розвитку; учасники банківського сектору; ризики; криза.

Небава Н. И. [1; ORCID ID: 0000-0001-6933-8702],

к.э.н., профессор,

Li Yanan [1; ORCID ID: 0000-0002-6652-4953],

соискатель высшего образования третьего (научно-образовательного) уровня

<sup>1</sup>Винницкий национальный технический университет,  
г. Винница

## НАПРАВЛЕНИЯ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье на основе официальных данных НБУ и выводов экспертов банковского рынка исследованы направления и стратегические цели развития банковского сектора Украины в период экономической нестабильности. Выяснено, что распространение эпидемии COVID-19

привело к экономической нестабильности в стране.

На основе зарубежного опыта деятельности Центробанков в условиях кризиса выделены три направления антикризисных мер: монетарная политика; инструменты поддержки ликвидности; пруденциальный надзор. Осуществлено характеристику условий и рисков банковского сектора Украины в условиях кризиса. Определены стратегические направления развития банковского сектора, в частности: финансовая стабильность, макроэкономическое развитие, финансовая инклюзия, развитие финансовых рынков, инновационное развитие.

Установлено, что каждое направление имеет свои стратегические цели. Определено, что главной задачей Национального банка во время кризиса является разработка рекомендаций и обнародования планов и намерений для участников банковской системы на ближайшее время. На основе проведенных исследований доказано, что на стабильность и развитие банковского сектора Украины имеет влияние не только НБУ, но и другие участники: Министерство финансов Украины; Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку; Национальная комиссия, осуществляющая государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг; Фонд гарантирования вкладов физических лиц. Эти участники обеспечивают главную миссию – способствуют повышению благосостояния граждан путем обеспечения эффективного аккумулирования, распределения и обращения финансовых ресурсов в национальной экономике.

Приведен перечень международных организаций, которые предоставляют информационную поддержку по содействию финансовой стабильности НБУ: BCBS –





Базельський комітет по банківському надзору при Банке міжнародних розрахунків, ESRB – негосударственная саморегулювана організація, которая займається оцінкою і наступним присвоєнням рейтинга програмному забезпеченню, норми CRR / CRD IV – закон ЕС, регламентуючий зменшення ймовірності банкрутства банків.

Виділені макроекономічні фактори, в майбутньому будуть визначати розвиток банківського сектора: клієнтоорієнтованість, перегляд нормативної бази, управління технологіями, зниження рівня кіберризиків, фінтех-проекти і великі ІТ-компанії, переосмислення трудових ресурсів.

*Ключевые слова:* національна економіка; банківська система; макроруденціальне регулювання; макроекономічні фактори; механізм розвитку; учасники банківського сектора; ризики; кризис.

Отримано: 10 березня 2021 р.

Прорецензовано: 15 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

Осадча О. О. [1; ORCID ID: 0000-0003-1314-3281],

д.е.н., професор

Павелко О. В. [1; ORCID ID: 0000-0002-2483-2245],

д.е.н., професор

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## МІКРОРІВЕНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ОБЛІКОВИЙ СУПРОВІД І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджено сутність економічної безпеки на мікрорівні та її функціональні складові. Визначено, що важливу роль у забезпеченні економічної безпеки суб'єкта господарювання відіграє система бухгалтерського обліку. Охарактеризовано основні функції облікової системи, які дозволяють підприємству досягати певного рівня економічної безпеки: інформаційну, правової регламентації, контрольну, прогностичну, регулюючу. Наведено основні бухгалтерські помилки, які підприємство повинно нейтралізувати з метою забезпечення економічної безпеки на мікрорівні. Обґрунтовано важливість інтегрованої звітності у забезпеченні транспарентної діяльності суб'єкта господарювання.

**Ключові слова:** мікрорівень; макрорівень; мезорівень; економічна безпека; облік; транспарентна діяльність;



підприємство; звітність; організація бухгалтерського обліку.

**Актуальність теми.** В сучасних економічних реаліях за нестабільної політичної і соціально-економічної ситуації, що посилюється впливом світової пандемії, значна кількість господарюючих суб'єктів функціонує в умовах невизначеності. Їх результати господарювання перебувають у безпосередній залежності від системи економічної безпеки, якісне налагодження якої становить надзвичайно актуальну проблему сьогодення, зважаючи на власну відповідальність господарюючих суб'єктів за успішність функціонування. Водночас в умовах посилення вимог до оприлюднення звітності, розширення міжнародної співпраці в частині розв'язання численних проблем екології користувачів обліково-звітної інформації передусім цікавлять нефінансові показники, що наводяться в інтегрованій звітності, які не рідко слугують основою ухвалення стратегічних і тактичних рішень. Саме транспарентність діяльності є викликом, що постає перед суб'єктами ринку, і сприяє залученню інвестиційних ресурсів. Це окреслює актуальність обраної тематики дослідження і потребує системного наукового вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Опрацювання теоретико-практичних засад побудови економічної безпеки на мікрорівні, забезпечення облікового супроводу, дослідження складу та

структури інтегрованої звітності спостерігається в численних публікаціях вітчизняних науковців, зокрема таких, як О. Павелко [1]; Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [2]; М. Зацеркляний [3]; Д. Ковальов, Т. Сухорукова [5], Г. Козаченко, В. Пономарьов [6], Т. Василюців [7]) та ін.

Однак, незважаючи на значний внесок перелічених вище вчених у розвиток базових аспектів побудови економічної безпеки на мікрорівні, забезпечення облікового супроводу, дослідження складу та структури інтегрованої звітності, значна частка праць за окресленою тематикою має вузькоспеціалізований характер.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в ідентифікації сутності економічної безпеки на мікрорівні, окресленні доцільності формування належного облікового супроводу, висвітленні значення інтегрованої звітності для забезпечення транспарентності діяльності господарюючих суб'єктів.

**Викладення основного матеріалу.** Глобалізація світового господарства, активна інтеграція економіки України в міжнародні об'єднання, посилення конкурентної боротьби висуватимуть перед суб'єктами ринку вимоги щодо посилення рівня власної економічної безпеки. Економічна безпека, безперечно, становить один із найбільш важливих функціональних напрямів національної безпеки країни, пріоритетну складову системи безпеки та характеризує стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства [1, С. 9]. Економічна безпека



традиційно розглядається з трьох позицій: на макрорівні (економічна безпека країни загалом), мезорівні (економічна безпека окремого регіону), мікрорівні (економічна безпека конкретного господарюючого суб'єкта).

З позиції мікрорівня економічна безпека – це:

- такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу та ін.) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) (Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [2]);

- стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей підприємства, що дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, забезпечувати тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної ним місії (Г. Лянной [3, С. 17]);

- стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз (джерел небезпеки), який формується адміністрацією і колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру (М. Зацркляний [4, С. 15]);

- захищеність діяльності підприємства від негативних явищ зовнішнього середовища, а також

здатність швидко усунути різноваріантні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не визначаються негативно на його діяльності (D. Ковальов, Т. Сухорукова [5, С. 15]);

- гармонізація в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами, пов'язаних з ним, суб'єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства (Г. Козаченко, В. Пономарьов [6, С. 4]);

- стан функціонування, при якому підприємство та його продукція є конкурентоспроможними на ринку, а також одночасно гарантується: найбільш ефективно використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування та прогресивність розвитку; можливість протистояти негативним впливам зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування (Т. Васильців [7, С. 18]).

Зважаючи на викладене вище, вважаємо за доцільне під економічною безпекою підприємства розуміти стан захищеності підприємницького потенціалу від внутрішніх і зовнішніх загроз, які спрямовані на дестабілізацію збалансованого розвитку, або ж такий стан функціонування, за якого максимально ефективно використовуються наявні ресурси з метою стабільного функціонування та динамічного розвитку, а також при цьому забезпечується незалежність, стійкість, можливість прогресу та уникнення внутрішніх і зовнішніх негативних дестабілізуючих факторів.



Функціональними складовими економічної безпеки традиційно вирізняються:

- фінансова (Барановський О., Мунтіян В., Мосіток М., Зубок М., Рубцов В., Васильєв О., Козаченко Г., Глушков В., Зайченко В., Ушкаренко Ю.);

- інтелектуальна і кадрова (Барановський О., Мунтіян В., Мосіток М., Зайченко В., Ушкаренко Ю.);

- техніко-технологічна (Барановський О., Мунтіян В., Мосіток М., Козаченко Г., Глушков В., Зайченко В.);

- технологічна (Зубок М., Рубцов В.);

- виробничо-технологічна (Ушкаренко Ю.);

- політико-правова (Барановський О., Мунтіян В., Мосіток М., Васильєв О., Козаченко Г., Зайченко В., Ушкаренко Ю.);

- інформаційна (Барановський О., Мунтіян В., Мосіток М., Васильєв О., Зайченко В., Ушкаренко Ю.);

- інформаційно-правова (Глушков В.);

- екологічна (Барановський О., Мунтіян В., Мосіток М., Васильєв О., Зайченко В., Ушкаренко Ю.);

- силова (Барановський О., Мунтіян В., Мосіток М., Васильєв О., Козаченко Г., Зайченко В., Ушкаренко Ю.);

- безпека матеріальних ресурсів (Зубок М., Рубцов В.);

- безпека комерційної діяльності (Зубок М., Рубцов В.);

- безпека системи управління (Зубок М., Рубцов В.);

- кадрова (Васильєв О., Козаченко Г., Глушков В.);

- логістично-виробнича (Козаченко Г.);

- ринкова (Ушкаренко Ю.).

Таким чином, найбільшого поширення у публікаціях науковців здобули такі складові економічної безпеки, як фінансова, інтелектуальна і кадрова, політико-правова, інформаційна, екологічна і силова безпека. В умовах посилення корпоративної соціальної відповідальності, на чому акцентується увага в праці: [9], особливого пріоритету набуває кадрова безпека, що передбачає укомплектованість кадрами, заповнення вакансій, утримання та розвиток співробітників, розробку мотиваційних схем оплати праці, підвищення лояльності до співробітників тощо.

Варто зауважити, що рівень економічної безпеки підприємств прямо залежить від належним чином організованої системи їх економічної безпеки як сукупності елементів, взаємодія між якими спрямована на мінімізацію впливу загроз, що уможливорює злагоджене їх функціонування. Основними елементами такої системи справедливо вважаються об'єкт, суб'єкт, функціональні складові, нормативно-правове забезпечення, механізм її управління та функціонування.

Система економічної безпеки індивідуальна, її повнота значного мірою обумовлюється нормативно-правовою базою, наявними ресурсами, розумінням кожним працівником значення власне економічної безпеки. Основними об'єктами системи економічної безпеки підприємства, які є взаємозумовленими і взаємопов'язаними, вважаються об'єкти обліку. До них належать





необоротні та оборотні активи, власний капітал і зобов'язання.

Серед основних завдань в частині забезпечення економічної безпеки слід виокремити такі, як досягнення окресленої мети господарювання; розробка оптимальної організаційної структури управління; ефективно використання підприємницького потенціалу; посилення рівня фінансової стійкості, незалежності, ділової активності; створення технологічної незалежності і забезпечення конкурентоспроможності; підвищення рівня рентабельності; попередження негативного впливу можливих загроз зовнішнього середовища або ж спроможність їх оперативного усунення без створення негативних наслідків для конкретного суб'єкта господарювання; застосування екологічної політики для мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище; підтримка юридично-правової захищеності та ін. До пріоритетних завдань, покликаних попередити зниження рівня економічної безпеки на мікрорівні, варто віднести розроблення способів уникнення можливих загроз та напрямів мінімізації негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, максимізацію якості збору та аналізу інформації щодо середовища функціонування і дій наявних конкурентів, посилення аналітичної роботи щодо витрат, доходів та фінансових результатів.

Така аналітична робота уможливлюється передусім завдяки організованій системі

бухгалтерського обліку, адже формування достовірної інформації і пред'явлення її користувачам для ухвалення якісних рішень – основне завдання обліку, особливо за умов цифрової економіки [9].

Належним чином організована система бухгалтерського обліку дозволяє ефективно адмініструвати діяльність суб'єкта господарювання в сучасних соціально-економічних умовах завдяки реалізації виконання таких функцій: інформаційної, контрольної, правової регламентації, регулюючої, прогностичної.

Інформаційна функція. Формуючи об'єктивну, достовірну та оперативну інформацію про господарюючий суб'єкт бухгалтерський облік забезпечує користувачів даними про результати фінансової і господарської діяльності підприємства.

Функція правової регламентації полягає у фіксуванні кожного кроку господарської діяльності підприємства за допомогою необхідних для конкретної ситуації первинних документів. Здійснюючи правову регламентацію відповідно до законодавчо-нормативної бази, бухгалтерський облік дозволяє суб'єкту господарювання упорядковувати діяльність усіх своїх структурних елементів.

Контрольна функція дозволяє здійснювати нагляд та оперативне коригування діяльності підприємства. Потреба в здійсненні внутрішнього контролю з боку господарюючого суб'єкта обумовлена необхідністю підвищення ефективності його функціонування. Внутрішній контроль



розглядається як процес, спрямований на отримання достатньої впевненості в тому, що суб'єкт господарювання забезпечує:

- здійснення ефективної та результативної діяльності;

- забезпечення достовірності та своєчасності формування та оприлюднення фінансової та іншої звітності;

- дотримання законодавства, особливо в сфері, що стосується ведення бухгалтерського обліку та здійснення фактів господарського життя.

Прогностична функція дозволяє знайти оптимальний шлях регулювання діяльності суб'єкта господарювання, тобто такий варіант управління, який би дозволив визначити найбільш пріоритетні напрямки його розвитку в майбутньому.

Регулююча функція допомагає здійснювати коригування діяльності підприємства протягом всього облікового процесу за результатами реалізації контрольної та прогностичної функцій.

Можливо зробити висновок, що адміністрація суб'єкта господарювання повинна організовувати систему внутрішнього контролю таким чином, щоб це дозволило скоротити вплив загроз і зловживань, які деформують дані бухгалтерського обліку в корисливих цілях.

Фінансова звітність повинна надавати достовірне уявлення про фінансовий стан підприємства, однак в ході ведення бухгалтерського обліку можуть виникати помилки, які

спотворюють таку звітність. У зв'язку з цим виділяють наступні бухгалтерські помилки, які суб'єкт господарювання повинен нейтралізувати з метою забезпечення економічної безпеки на мікрорівні:

1) процедурні помилки (виникають при неправильному формуванні фінансової звітності):

- помилки у даті відображення господарської операції;

- відсутність первинних документів;

- помилкове складання кореспонденції рахунків;

- невідображення або неповне відображення резервів

в бухгалтерській звітності;

- некоректне відображення заборгованостей і зобов'язань.

2) технологічні помилки (виникають при використанні застарілих програм бухгалтерського обліку, збоїв в роботі комп'ютера):

- неправильне відображення показників у формах звітності;

- помилки в оцінці активів і зобов'язань.

В умовах активізації глобалізаційних процесів посилюється значення нефінансової звітності, що разом із фінансовою слугує базисом ухвалення різноманітних рішень і основою посилення транспарентності діяльності, що відображає прозорість відносин підприємства з іншими зацікавленими сторонами (інвесторами, власниками, працівниками, покупцями, постачальниками, громадою, державою). Транспарентність – це узагальнююча



характеристика, яка складається з таких елементів, як фінансова та правова прозорість, прозорість управління, технологічна та соціальна прозорість. Транспарентність діяльності може бути досягнуто завдяки формуванню й оприлюдненню інтегрованої звітності.

Запровадження інтегрованої звітності у практичну діяльність підприємств уможливорює правильне оцінювання ефективності їх діяльності у довгостроковій перспективі, забезпечує прозорість діяльності та поєднує всю суттєву фінансову і нефінансову інформацію, представляючи її у зручній та зрозумілій для користувача формі.

Інтегрована (корпоративна) звітність – гармонізація фінансової та нефінансової звітності, де узагальнено інформацію про фінансовий стан та результати фінансово-господарської, соціальної та екологічної діяльності підприємств, що дає можливість оцінити ефективність прийнятих управлінських рішень та визначити стратегічні аспекти розвитку. Основною метою інтегрованої звітності є надання достовірної інформації про всесторонню діяльність підприємства відповідно до стратегічних завдань та моделей управління [10].

Перелік показників, що наводиться в інтегрованій звітності, на рівні законодавства чітко не ідентифікований. Загалом він має ілюструвати інформацію про різноманітні аспекти діяльності (ефективність використання ресурсів, капіталу (фінансового, виробничого, людського, інтелектуального, екологічного,

потенціалу), базуючись на якій, можливе оцінювання ризиків діяльності господарючого суб'єкта. Основним джерелом такої інформації є, передусім, дані фінансової звітності. На даний час у фінансовій звітності не наводиться інформація про екологічний стан довкілля, економічні та соціальні досягнення, використання ресурсів, що важливо для управління. Інтегрована звітність з її орієнтацією на майбутнє характеризується високим рівнем прозорості і можливістю адаптації до діяльності будь-якого господарючого суб'єкта. В сучасних умовах до формування інтегрованої звітності активно долучаються господарючі суб'єкти різних країн світу.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Встановлено, що економічна безпека є одним із найважливіших функціональних напрямів національної безпеки країни та характеризує стан захищеності життєво важливих інтересів суспільства. Проведено аналіз трактування поняття «економічна безпека на мікрорівні», а також виокремлено її функціональні складові. Обґрунтовано доцільність визначати економічну безпеку підприємства як такий стан функціонування, за якого максимально ефективно використовуються наявні ресурси з метою стабільного функціонування та динамічного розвитку, а також при цьому забезпечується незалежність, стійкість, можливість прогресу та уникнення внутрішніх і зовнішніх негативних дестабілізуючих факторів.



Визначено, що важливу роль у забезпеченні економічної безпеки суб'єкта господарювання відіграє система бухгалтерського обліку, яка дозволяє ефективно адмініструвати його діяльність в сучасних соціально-економічних умовах завдяки реалізації виконання таких функцій: інформаційної, правової регламентації, контрольної, прогностичної, регулюючої. Виокремлено основні бухгалтерські помилки, які підприємство повинно нейтралізувати з метою забезпечення економічної безпеки на мікрорівні. Обґрунтовано важливість інтегрованої звітності у забезпеченні транспарентної діяльності суб'єкта господарювання.

1. Павелко О. В. Фінансові результати основної діяльності будівельних підприємств: організаційно-методологічні засади обліку : монографія. Рівне : НУВГП, 2020. 604 с. URL: <http://er3.nvpu.edu.ua/20055> (дата звернення: 27.02.2021).
2. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. К. : Лібра, 2003. 280 с.
3. Лянной Г. Система экономической безопасности предприятия. *BOS – журнал о личной и коммерческой безопасности*. 2006. № 7. С. 16–19.
4. Зацаркляний М. М., Мельников О. Ф. Основы экономической безопасности : навч. посіб. К. : КНТ, 2009. 337 с.
5. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия. *Економика Украины*. 1998. № 11. С. 48–52.
6. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П. Економічна безпека підприємств: сутність і передумови формування. *Теорія та практика управління у трансформаційний період* : зб. наук. праць. Донецьк : ІЕП НАН України, 2001. Т. 3. С. 37.
7. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення : монографія. Львів : ТЗОВ «Ліга Прес», 2008. 385 с.
8. Motivational component of national corporate social

responsibility: funding, accounting and reporting aspects / O. Osadcha, O. Pavelko, J. Nakonieczny, O. Zinkevych. *International Journal of Business and Society*. Vol. 21. No: 3, 2020. P. 1012–1032. URL: <http://www.ijbs.unimas.my/index.php/content-abstract/current-issue/718-motivational-component-of-national-corporate-social-responsibility-funding-accounting-and-reporting-aspects> (дата звернення: 27.02.2021). 9. Methodology of financial and economic analysis of innovative activities of enterprises in the conditions of the digital economy / O. Osadcha, O. Liashenko, O. Pavelko, R. Markov, N. Yurkiv. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. No: 35 (2020). Vol. 4. P. 202–211. URL: <http://fkd1.ubs.edu.ua/article/view/222027> (дата звернення: 27.02.2021). 10. Проданчук М. А. Інтегрована звітність – інструмент управління підприємством. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 2. С. 24–31.

## REFERENCES:

1. Pavelko O. V. *Finansovi rezultaty osnovnoi diialnosti budivelnykh pidpriemstv: orhanizatsiino-metodolohichni zasady obliku* : monohrafiia. Rivne : NUVHP, 2020. 604 s. URL: <http://ep3.nuvvm.edu.ua/20055> (data zvernennia: 27.02.2021).
2. Kozachenko H. V., Ponomarov V. P., Liashenko O. M. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist ta mekhanizm zabezpechennia* : monohrafiia. K. : Libra, 2003. 280 s.
3. Lyannoy G. *Sistema ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya*. BOS – jurnal o lichnoy i kommercheskoy bezopasnosti. 2006. № 7. S. 16–19.
4. Zatserklianyi M. M., Melnykov O. F. *Osnovy ekonomichnoi bezpeky* : navch. posib. K. : KNT, 2009. 337 s.
5. Kovalev D., Suhorukova T. *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya*. *Ekonomika Ukrainyi*: 1998. № 11. S. 48–52.
6. Kozachenko H. V., Ponomarov V. P. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstv: sutnist i peredumovy formuvannia. Teoriia ta praktyka upravlinnia u transformatsiyni period* : zb. nauk. prats. Donetsk : IEP NAN Ukrainy, 2001. T. 3. S. 37.
7. Vasylytsiv T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizm zmitsnennia* : monohrafiia. Lviv : TzOV «Liha Pres», 2008. 385 s.
8. Motivational





component of national corporate social responsibility: funding, accounting and reporting aspects / O. Osadcha, O. Pavelko, J. Nakonieczny, O. Zinkevych. *International Journal of Business and Society*. Vol. 21. No. 3, 2020. P. 1012–1032. URL: <http://www.ijbs.unimas.my/index.php/content-abstract/current-issue/718-motivational-component-of-national-corporate-social-responsibility-funding-accounting-and-reporting-aspects> (дата звернення: 27.02.2021).

9. Methodology of financial and economic analysis of innovative activities of enterprises in the conditions of the digital economy / O. Osadcha, O. Liashenko, O. Pavelko, R. Markov, N. Yurkiw. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. No. 35 (2020). Vol. 4. P. 202–211. URL: <http://fkd1.ubs.edu.ua/article/view/222027> (accessed: 27.02.2021).

10. Prodanchuk M. A. *Intehrovana zvitnist – instrument upravlinnia pidpriemstvom. Bukhhalterskyi oblik i audyt*. 2014. № 2. S. 24–31.

---

*Osadcha O. O.* [1; ORCID ID:0000-0003-1314-3281],  
Doctor of Economics, Professor  
*Pavelko O. V.* [1; ORCID ID: 0000-0002-2483-2245],  
Doctor of Economics, Professor

<sup>1</sup>*National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## **MICROLEVEL OF ECONOMIC SECURITY: ACCOUNTING SUPPORT AND PROVISION OF TRANSPARENT ACTIVITY**

The article establishes that the globalization of the world economy, active integration of Ukraine's economy into international associations and the intensification of competition make demands on market participants to strengthen their own economic security. It is determined that economic security is one of the most important functional areas of national security and characterizes the state of protection of vital interests of society.

The analysis of the interpretation of the concept of "economic security at the micro level" is carried out, as well as its functional components are singled out. The expediency of defining the economic security of the enterprise as a state of protection of entrepreneurial potential from internal and external threats aimed at destabilizing balanced development, or a state of functioning in which the most efficient use of available resources for stable operation and dynamic development and independence, resilience, the possibility of progress and avoidance of internal and external negative destabilizing factors.

The main tasks in terms of ensuring economic security are presented: achieving the outlined management goal;



development of optimal organizational management structure; effective use of entrepreneurial potential; strengthening the level of financial stability, independence, business activity; creation of technological independence and ensuring competitiveness; increasing the level of profitability; prevention of negative impact of possible threats to the environment; application of environmental policy to minimize the negative impact on the environment; support of legal protection.

It is determined that an important role in ensuring the economic security of the business entity is played by the accounting system, which allows to administer its activities in modern socio-economic conditions through the implementation of the following functions: information, legal regulation, control, forecasting, regulatory. The main accounting errors that the company must neutralize in order to ensure economic security at the micro level have been eliminated. The importance of integrated reporting in ensuring transparent activity of the business entity is substantiated.

*Keywords:* micro level; macro level; meso level; economic security; accounting; transparent activity; enterprise; reporting; organization of accounting.

---

*Осадчая О. А.* [1; ORCID ID:0000-0003-1314-3281],

д.э.н., профессор

*Павелко О. В.* [1; ORCID ID: 0000-0002-2483-2245],

д.э.н., профессор

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природопольовання, г. Ровно

## МИКРОУРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: УЧЕТНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТРАНСПАРЕНТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследована сущность экономической безопасности на микроуровне и ее функциональные составляющие. Определено, что важную роль в обеспечении экономической безопасности предприятия играет система бухгалтерского учета. Охарактеризованы основные функции учетной системы, которые позволяют предприятию достигать определенного уровня экономической безопасности: информационную, правовой регламентации, контрольную, прогностическую, регулируемую. Приведены основные бухгалтерские ошибки, которые предприятие должно нейтрализовать с целью обеспечения экономической безопасности на микроуровне. Обоснована важность интегрированной отчетности в обеспечении транспарентной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** микроуровень; макроуровень; мезоуровень; экономическая безопасность; учет; транспарентная деятельность; предприятие; отчетность; организация бухгалтерского учета.

Отримано: 28 лютого 2021 р.

Прорецензовано: 05 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.



Павелко О. В. [1; ORCID ID: 0000-0002-2483-2245],

д.е.н., професор,

Гаранко Н. І. [2; ORCID ID: 0000-0002-0064-6800],

к.е.н., бухгалтер

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

<sup>2</sup>ТЗОВ «ЕРАБУС», м. Мукачево

## ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК КЛЮЧОВЕ ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ

У статті досліджено сутність інтегрованої звітності та виокремлено етапи її еволюції. Наведено характеристику кожного з етапів виникнення та розвитку інтегрованої звітності. Ідентифіковано переваги складання та подання інтегрованої звітності з позиції господарюючих суб'єктів та суспільства. Розглянуто основні відмінності між фінансовою та інтегрованою звітністю. Висвітлено рекомендовані напрями, в розрізі яких слід складати звіт про управління. Окреслено склад інтегрованої звітності, що пропонується до використання вітчизняними науковцями. Розглянуто кількісне формування інтегрованої звітності підприємствами в розрізі окремих країн світу.



*Ключові слова:* інтегрована звітність; інформація; стейкхолдери; будівництво; облік; будівельне підприємство; основна діяльність; фінансові результати.

*Актуальність теми.* В сучасних умовах господарювання за наявності інвесторів, діяльність яких побудована на принципах соціально-відповідального інвестування, підвищення вимог до оприлюднення звітності, розширення міжнародної співпраці в напрямі вирішення проблем екології, користувачів обліково-звітної інформації цікавлять не лише показники, які наводяться у фінансовій звітності. Базою для ухвалення багатьох стратегічних рішень нерідко виступає звітність, де презентовано нефінансові показники, адже інформація не повинна обмежуватися лише цифровим вираженням. Якість такої обліково-звітної інформації залежить від розуміння сутності та призначення інтегрованої звітності. Вищезазначене підкреслює актуальність теми дослідження і вказує на необхідність системного наукового вирішення.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Дослідження теоретико-практичних засад формування інтегрованої звітності спостерігається в численних публікаціях вітчизняних науковців, зокрема таких, як В. Дерій, М. Дерій [1, С. 101]; М. Саприкіна [2]; Л. Слюсарєва [3, С. 90]; О. Грищенко [4, С. 31]; С. Король [5, С. 104]; А. Блакита, Р. Поляк [6, С. 129]; К. Безверхий [7, С. 31]; Л. Гуцаленко [11]; О. Грищенко [12]; С. Легенчук [14]; О. Осадча [17] та

ін. Незважаючи на істотний внесок за окресленою тематиком зазначених науковців у розвиток ключових аспектів формування інтегрованої звітності, значна частка праць має вузькоспеціалізований характер: не повною мірою висвітлено питання сутності і складу інтегрованої звітності, малодослідженими лишаються аспекти побудови інтегрованої звітності будівельними підприємствами.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає в ідентифікації сутності інтегрованої звітності, виокремленні етапів її еволюції та характеристик кожного із них; окресленні переваг складання інтегрованої звітності; висвітленні напрямів в частині фінансових результатів, у розрізі яких ілюструвати дані про діяльність будівельних підприємств в інтегрованій звітності.

**Викладення основного матеріалу.** Згідно з положеннями Директиви 2014/95/ЄС від 22.10.2014 р. великі підприємства при підготовці нефінансового звіту (складової звіту про управління) формують інформацію в частині політики, охорони навколишнього середовища, питань зайнятості, соціальних питань, поваги до прав людини, боротьби з корупцією і хабарництвом: «...certain large undertakings should prepare a non-financial statement containing information relating to at least environmental matters, social and employee-related matters, respect for human rights, anti-corruption and bribery matters. Such statement should include a description of the policies, outcomes and risks related to





those matters and should be included in the management report of the undertaking concerned. The non-financial statement should also include information on the due diligence processes implemented by the undertaking, also regarding, where relevant and proportionate, its supply and subcontracting chains, in order to identify, prevent and mitigate existing and potential adverse impacts» [8].

Традиційно підприємства, як правило великі (середньооблікова чисельність працівників протягом звітного періоду складає 500 ос. з будь-яким обсягом річного доходу), нефінансову інформацію представляють у нефінансовій звітності, під якою розуміється:

- звітність підприємств, що базується на показниках економічного, екологічного або соціального розвитку чи конкретних заходів такого ж спрямування (В. Дерій, М. Дерій [1, С. 101]; М. Саприкіна [2]);

- звітність із соціальної відповідальності (Л. Слюсарєва [3, С. 90]; О. Гриценко [4, С. 31]; С. Король [5, С. 104];

- звітність, що складається не тільки з якісних, а також з кількісних показників (А. Блакіта, Р. Поляк [6, С. 129]);

- складова інтегрованої звітності підприємства, яка використовується бізнесом як інструмент відповідальності перед суспільством, а також забезпечує інформаційні потреби зацікавлених користувачів такої звітності щодо економічних, соціальних та екологічних показників,

які додатково розкривають та пояснюють діяльність господарюючого суб'єкта не тільки в якісних, але й в кількісних показниках (К. Безверхий [7, С. 31]). У світовій практиці використовуються такі форми підготовки нефінансової звітності, як:

1. Нефінансова звітність, складена у довільній формі.

2. Нефінансова звітність, складена у вигляді комплексного звіту за методом:

- потрійного підсилювачу (Triple Bottom-Line) (висвітлюється діяльність з точки зору економічних, екологічних та соціальних результатів);

- Лондонської групи порівняльного аналізу (London Benchmarking Group);

- групи корпоративного громадянства (Corporate Social Citizenship).

3. Стандартизовані звіти, наприклад, стандарти GRI, Саншайн, AA1000, SA8000. Найпоширенішими серед стандартів нефінансової звітності є стандарти GRI (Global Reporting Initiative), використання яких уможливлюють виявлення проблем і ризиків підприємства, можливості його розвитку. Нині в розвинених країнах нефінансову звітність за цими стандартами надають уже більше 4000 компаній [8].

Звіт про управління складається у довільній формі, проте з урахуванням вимог наказу Міністерства фінансів України № 982 від 07 грудня 2018 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління».



Відповідно до п. 2 даного документа підприємствам з метою систематизації та співставності інформації звіт про управління рекомендується формувати за такими напрямками: організаційна структура та опис діяльності підприємства; результати діяльності; ліквідність та зобов'язання; екологічні аспекти; соціальні аспекти та кадрова політика; ризики; дослідження та інновації; фінансові інвестиції; перспективи розвитку; корпоративне управління (складають підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію).

В сучасних умовах активізація глобалізаційних процесів обумовлює необхідність у додатковому інформаційному наповненні звітності суб'єктів господарювання. З огляду на це посилюється значення інформації про економічні, соціальні та екологічні аспекти діяльності, що актуалізує нефінансову звітність. При цьому число користувачів нефінансової звітності (працівників, експертів, інвесторів, органів державної та місцевої влади, науковців, громадськості) дещо більше ніж кількість користувачів фінансової звітності (в особі власників, інвесторів, акціонерів, кредиторів, конкурентів та ін.). Поєднання окремих елементів фінансової і нефінансової звітності в єдиний формат утворює звітність, що забезпечує цілісне представлення інформації про екологічні (природні), соціальні та економічні наслідки діяльності, людський (кадровий), інтелектуальний, виробничий, фінансовий аспекти, і носить назву інтегрованої.

Необхідність складання інтегрованої звітності визначена вимогами часу. Історія розвитку інтегрованої звітності налічує кілька етапів (табл. 1).

Таблиця 1

## Еволюція інтегрованої звітності

№ з/п	Етап, період	Сутність та складові етапу
1.	Етап 1 70-90 рр. XX ст.	Опубліковано: 1975 р. – «Корпоративний звіт» (Керівний комітет із стандартів бухгалтерського обліку, Англія; 1975); 1976 р. – «Корпоративна соціальна бухгалтерія» (Р. Естес, У. Хобокен, США; 1976); 1977 р. – Розроблення корпоративних звітів (Інститут присяжних бухгалтерів Шотландії, 1988); 1978 р. – перші звіти зі сталого розвитку (Polaroid та ін., 1989)
2.	Етап 2 90-ті-2010 рр.	Опубліковано: - перші інтегровані звіти «Novozymes» (2002), «Natura» (2003), «NovoNordisk» (2004); «United Technologies Corporation» (2009 р.); - «Виникнення нефінансової звітності» (Аллен Уайт, 2005); 2007 р. – на міжнародному конкурсі річної звітності Corporate Register з'явилася номінація «Кращий інтегрований звіт» та за ініціативи Принца Уельського було створено проект сталого обліку «The Accounting for Sustainability» (A4S); 2007 р. – створено Глобальну ініціативу зі звітності (GRI); 2008 р. – створено Accounting Bodies Network; 2009 р. – випущено Кодекс управління Кінга для південної Африки (III), в якому вперше на державному рівні закріплено необхідність побудови інтегрованої звітності; запуск мікросайту «Connecting reporting»



## продовження табл. 1

3.	Етап 3 з 2010 р. – дотепер	<p>2010 р. – створено «Міжнародний комітет з інтегрованої звітності» (IIRC); біржето Йоханнесбурга впроваджено вимоги до інтегрованої звітності;</p> <p>2011 р. – «Рада з розробки облікових стандартів зі стійкого розвитку» (SASB); зустріч країн G20 у Франції, де піднято питання необхідності забезпечення прозорості бухгалтерської звітності шляхом впровадження концепції інтегрованої звітності;</p> <p>2012 р. – Саміт Землі (Ріо-де-Жанейро), де розглянуто питання впровадження інтегрованої звітності;</p> <p>2013 р. – опубліковано документ «G4 Guidelines» представниками організації «Глобальної ініціативи звітності» (GRI), в якому зазначено рекомендації про порядок подання інформації про стійкий розвиток у звітах різних форматів, зокрема, в інтегрованих звітах;</p> <p>Директива 2013/34/ЄС (ст. 19 та ст. 20);</p> <p>Директива 2014/95/ЄС (до Директиви 2013/34/ЄС введено ст.19а «Нефінансовий звіт»);</p> <p>2015 р. – Проект «Звітність 2025» (Reporting 2025), у межах якого було опубліковано перший аналітичний матеріал «Тренди в сфері сталого розвитку та звітності в 2025: готуємося до майбутнього», в якому висвітлено тенденції майбутнього щодо питань сталості, корпоративної звітності та розкриття інформації;</p> <p>2016 р. – Міжнародна рада з інтегрованої звітності затвердила тренінг з питань формування інтегрованого звіту (Німеччина);</p> <p>2017 р. – Конгрес з інтегрованої звітності (Амстердам)</p>
----	----------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*Джерело: узагальнено авторами.*

Під інтегрованою звітністю традиційно розуміється:

- комплексний звіт, що є ширшим ніж

традиційні підходи з точки зору обсягу та часового періоду [10];

- поєднання елементів як фінансової, так і нефінансової звітності (Гуцаленко Л. В., Гриценко О. І. [11; 12]);

- сучасний засіб підвищення відкритості та прозорості підприємства (Кундря-Висоцька О. П., Шурпенкова Р. К. [13]);

- нова концепція бухгалтерської звітності (Легенчук С. Ф. [14]);

- новий ефективний інструмент, який в найближчій перспективі забезпечить взаємодію компаній з фінансовими ринками та широким колом різних стейкхолдерів (Мазіна О. І. [15]);

- поєднанні фінансових і нефінансових результатів діяльності підприємства (Озеран А. В., Коршикова Р. С. [16]);

- джерело інформації про ресурси та взаємовідносини, які використовує і на які впливає суб'єкт господарювання, а також пояснює, яким чином підприємство взаємодіє із зовнішнім середовищем і капіталами для створення вартості протягом короткострокового, середньострокового та довгострокового періодів (Осадча О. О. [17]);

- спосіб створення більш стійкого уявлення про реальний стан і наближену до фактичної вартість бізнесу, вимагає адекватних облікових оцінок господарських засобів, джерел їх формування і процесів діяльності (Садовська І. Б., Нагірська К. Є. [18]).

Отже, інтегрована звітність включає фінансові та нефінансові показники, об'єднані в єдиний



формат. Доцільно констатувати, що така структура сформована внаслідок розширення інформаційних запитів користувачів, які склалися під впливом неінституціоналізму та суцільної інформатизації економічних відносин. Користувачі звітності за межами підприємства повинні володіти інформацією не лише з позиції ретроспективи, а й щодо впливу діяльності на економіку, екологію, суспільство в майбутньому, задовольняючи при цьому потреби інвесторів в інформації загалом. В ній зацікавлені як власники, менеджери, акціонери, персонал, бізнес-партнери, так і органи влади, неурядові організації, суспільство.

В Україні інтегровану звітність формують та оприлюднюють підприємства, які чинять значний вплив на соціальний та економічний розвиток, і, відповідно, несуть відповідальність перед суспільством, зокрема: група «System Capital Management», «DTEK», «Артеріум», «Віді Груп», ПАТ «Оболонь», «Київстар», «Нафтогаз України», ТОВ «Нестле Україна», «САН ІнБев Україна», «Life», «Тетра Пак», «Астарта», «Воля», «Галнафтогаз», «Метінвест», «Укрзалізниця», «СКМ» тощо.

Відповідно до Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління № 982 від 07 грудня 2018 р. великим підприємством, середня кількість працівників яких на дату складання річної фінансової звітності перевищує критерій у 500 працівників, рекомендується включати у звіт про управління нефінансові показники діяльності,

що містять інформацію щодо впливу його діяльності, зокрема на навколишнє середовище, довкілля, соціальні питання, у тому числі питання соціального захисту працівників підприємства, поваги прав людини, боротьби з корупцією та хабарництвом, а саме: стислий опис моделі діяльності підприємства; опис політики, яку провадить підприємство, щодо зазначених питань; результат такої політики; основні ризики, пов'язані із зазначеними питаннями, що стосуються діяльності підприємства, у тому числі (якщо доречно) ділові відносини, продукція або послуги, які можуть спричинити негативні наслідки у цих сферах, та яким чином підприємство здійснює управління цими ризиками; основні нефінансові показники, що характеризують діяльність підприємства. Якщо підприємство не провадить політики щодо зазначених питань, то рекомендується у нефінансовій інформації зазначати відповідне пояснення.

Основними перевагами складання та подання інтегрованої звітності з позиції господарюючих суб'єктів є такі:

- поліпшення конкурентних переваг;
- підвищення рівня корпоративного управління, корпоративної структури та довіри до підприємства на ринку виконання робіт чи надання послуг;
- залучення капіталу на більш вигідних умовах у зв'язку з цілковитим задоволенням потреб інвесторів в інформації, зокрема в частині відображення перспектив діяльності, ключових





інвестиційних чинників та ризиків;

- покращення відносин з інвесторами та іншими інтересантами;
- посилення інтегрованого мислення, зважаючи на зручний формат подання інформації в консолідованому звіті;
- краще розуміння працівниками стратегії підприємства та обраної бізнес-моделі;
- підтвердження стейкхолдерами інтеграції принципів стійкого розвитку в діяльність підприємства та підвищення поінформованості щодо його впровадження у внутрішнє середовище;
- підвищення прозорості, об'єктивності, достовірності поданої інформації;
- формування кардинально нових даних для управління фінансовими результатами.

З позиції суспільства основними перевагами формування інтегрованої звітності є підвищення інформативності про діяльність підприємств та створення соціального капіталу. Серед недоліків доцільно виокремити юридичні ризики, що виникають у зв'язку з наявними, визначеними законодавством, вимогами до складу річної фінансової звітності; незадоволеність менеджерів у зв'язку з необхідністю подання інформації, що не передбачена законодавчо; складність представлення достовірної та об'єктивної інформації через недостатню розвиненість системи бухгалтерського обліку з позиції стійкого розвитку. У світовій практиці виокремлено два підходи до побудови інтегрованої звітності: довільний (інтегрована

звітність формується за структурою, розробленою конкретним господарюючим суб'єктом); стандартизований (за основу береться Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності). Склад інтегрованої звітності, що пропонується до використання науковцями, наведено в табл. 2.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



## Склад інтегрованої звітності

№ з/п	Визначення складових інтегрованої звітності	Джерело
1	2	3
1.	Звернення керівництва до зацікавлених користувачів; характеристика компанії; параметри звітності; корпоративне управління, зобов'язання та взаємодія із зацікавленими сторонами; фінансові, економічні показники; соціальної діяльності; характеристика економічної ризику та можливості	Атамас П. Й., Атамас О. П. Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження. <i>Академічний огляд</i> . 2015. № 1(42). С. 78–80.
2.	Короткий огляд інформації про підприємство та оточуюче навколишнє середовище; управління; керівництво; можливості та ризику; стратегія та розподіл ресурсів; бізнес-модель; діяльність; перспективи	Безверхий К. Інтегрована звітність підприємства: удосконалення організації і методики складання. <i>Бухгалтерський облік і аудит</i> . 2014. № 5. С. 23–28.
3.	Екологічна звітність, соціальна звітність і корпоративне управління	Домащенко Ю. В. Інтегрована звітність: вдосконалений облік операцій як показник ефективності діяльності. <i>Економічний вісник Національного гірничого університету</i> . 2013. № 1. С. 65–72.
4.		Мазіна О. І. Людський капітал в інтегрованій звітності. <i>Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир</i> : Житомирська

		політехніка, 2019. С. 261–262.
5.	Не тільки фінансова звітність, а й нефінансова, що дозволяє розкрити подану фінансову інформацію у вигідному світлі для користувача	Калабихина І. В. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности. <i>Международный бухгалтерский учет</i> . 2015. № 31 (373). С. 47–57.
6.	Огляд організації і зовнішнє середовище; управління; бізнес-модель; ризики і можливості; стратегія і розподіл ресурсів; результати діяльності; перспективи на майбутнє; основні принципи підготовки та презентації	Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності. URL: <a href="http://csr-ua.info/csr-ukraine/news/">http://csr-ua.info/csr-ukraine/news/</a>
7.	Стратегічний звіт; фінансова та нефінансова звітність; управління підприємством; результати діяльності підприємства	Томчук В. В. Интегрированная звітність: новий етап у еволюції бухгалтерського обліку. <i>Фінанси, облік, банки</i> . 2017. № 1(22). С. 170–180.
7.	Організаційна структура та зовнішнє середовище, управління: як структура управління підприємством, бізнес-модель, ризики та можливості, стратегія і розподіл ресурсів, результати діяльності, перспективи на майбутнє	Мулик Я. І. Особливості аудиторської перевірки інтегрованої звітності. <i>Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир</i> : Житомирська політехніка, 2019. С. 344–345.



## продовження табл. 2

1	2	3
8.	Огляд організації та зовнішнє середовище; управління; бізнес-модель; можливості та ризики; стратегія та розподіл ресурсів; продуктивність; погляд на майбутнє; основа підготовки і подання інтегрованої звітності	Озеран А. В., Коршикова Р. С., Звітність про сталий розвиток: складнощі формату. Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир : Житомирська політехніка, 2019. С. 242–243.
9.		Редченко К. І., Кузик В. І. Інтегрована звітність: прогрес і глобальне поширення. Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир : Житомирська політехніка, 2019. С. 164–165.
10.	Облікова, нормативна, планова, фінансова, податкова, управлінська, статистична, оперативна, технічна інформація, а також інші економічні дані, що відображаються через систему натуральних, трудових і вартісних показників, характер планової та виробничо-господарської діяльності суб'єкта	Слоозко Т. М. Бухгалтерський облік в умовах інституційних перетворень: теорія і практика. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 304 с.
11.	Організаційна структура та опис діяльності підприємства; результати діяльності; ліквідність та зобов'язання; екологічні аспекти; соціальні аспекти та кадрова політика; ризики; дослідження та	Суліменко Л. А. Інтегрована звітність та її значення в управлінні підприємством. Розвиток інтегрованої звітності підприємств : тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир :

	інновацій; фінансові інвестиції; перспективи розвитку	Житомирська політехніка, 2019. С. 176–177.
12.	Фінансова звітність, що орієнтована на перспективу, та управлінська звітність	Тлущкевич Н. В. Інтегрована звітність – нова модель облікової системи. Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир : Житомирська політехніка, 2019. С. 181–182.
13.	Як фінансова, так і нефінансова інформація про діяльність компанії і її вплив на навколишнє соціальне і природне середовище	Харин А. Г. Принципы интеграции финансовой и нефинансовой отчетности как основа системы ценностно ориентированного управления компанией. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 48 (186). С. 9–16.

*Джерело: узагальнено авторами.*

Отже, більшість авторів підтримують позиції в частині інформації, наведеної в Міжнародному стандарті з інтегрованої звітності. Перелік показників, що наводиться в інтегрованій звітності, на рівні законодавства чітко не ідентифікований. Загалом він має ілюструвати інформацію про різноманітні аспекти діяльності (ефективність використання ресурсів, капіталу (фінансового, виробничого, людського, інтелектуального, екологічного, потенціалу), базуючись на якій, можливе оцінювання ризиків діяльності господарюючого суб'єкта. Основним джерелом такої інформації є, передусім, дані фінансової звітності. На даний час у фінансовій звітності не наводиться



інформація про екологічний стан довкілля, економічні та соціальні досягнення, використання ресурсів, що важливо для управління. Відмінності між фінансовою та інтегрованою звітністю наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Основні відмінності між фінансовою та інтегрованою звітністю

№ з/п	Критерії	Інтегрована звітність	Фінансова звітність
1.	Об'єкт вивчення	Всі види капіталу	Фінансовий капітал
2.	Структура	Системна	Визначена законодавчо, проте потоки інформації подаються несистемно
3.	Часова спрямованість	Орієнтація на майбутнє з урахуванням минулого	Оцінка минулого
4.	Розкриття інформації	Велика прозорість, оскільки передбачено розкриття значної кількості інформації про результати діяльності	Стисле, лаконічне розкриття
5.	Можливість адаптації	Висока (спрямована на розкриття значної кількості питань, які змінюються, зважаючи на обставини)	Низька (регламентація нормативними документами)

6.	Підхід	Процесний	Функціональний
----	--------	-----------	----------------

*Джерело: розроблено авторами.*

Інтегрована звітність з її орієнтацією на майбутнє характеризується високим рівнем прозорості і можливістю адаптації до діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. В сучасних умовах до формування інтегрованої звітності активно долучаються господарюючі суб'єкти різних країн світу. Загалом за 1991–2014 рр. згідно з даними Реєстру нефінансових звітів (сформованого [Compotateregister.com](http://Compotateregister.com)) інтегровані звіти складено в цілому 11122 підприємствами світу. У дисертації з позиції їх розміру досліджено 13854 господарюючих суб'єктів, які склали інтегровану звітність у 2019 р. (рис. 1).

З метою залучення інвестицій великим підприємствам України, безперечно, доцільно формувати інтегровану звітність. Її складання через поєднання фінансової та нефінансової інформації – важлива умова обґрунтування управлінських рішень в частині стратегії розвитку на майбутнє. Ключовим аспектом є відображення в цій звітності інформації, що ілюструє стан і перспективи розвитку об'єктів.



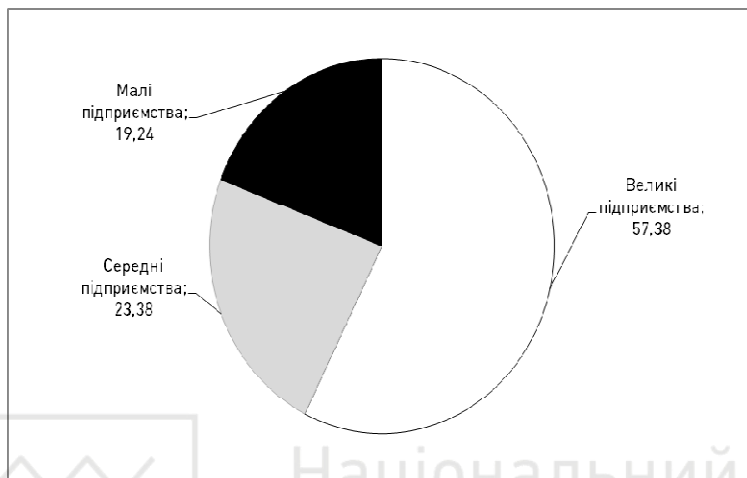


Рис. 1. Формування інтегрованої звітності підприємствами різних країн світу в 2019 р., %

Джерело: розроблено авторами на основі: GRI's Sustainability Disclosure Database. URL: <https://database.globalreporting.org>. (Дата звернення: 25.09.2020 р.)

Формування інтегрованої звітності підприємствами окремих країн світу в 2019 р. показано на рис. 2.

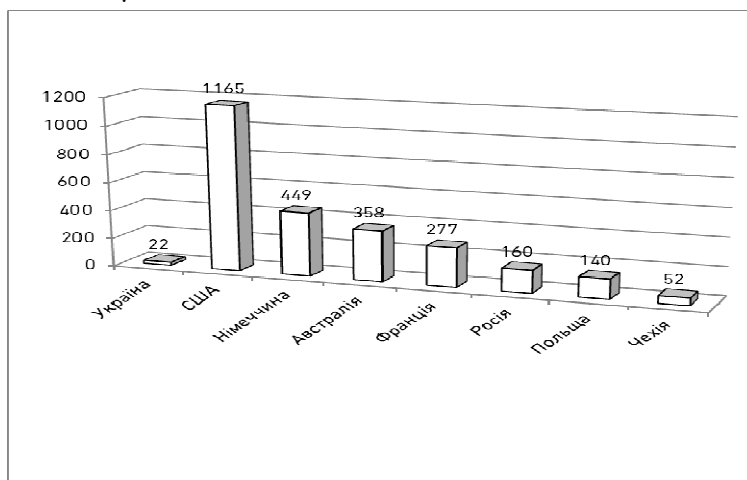


Рис. 2. Формування інтегрованої звітності  
підприємствами

окремих країн світу в 2019 р., од.

Джерело: розроблено авторами на основі: GRI's Sustainability Disclosure Database. URL: <https://database.globalreporting.org>. (Дата звернення: 25.09.2020 р.)

За даними рис. 2, найбільшу кількість інтегрованих звітів з досліджуваної вибірки підприємств складають підприємства США, найменшу – господарюючі суб'єкти України. Що стосується, до прикладу, будівельних підприємств, у даній звітності можливо наводити інформацію про:

- види діяльності за КВЕД-2010;
- виконані роботи з графічним представленням матеріалу;
- наявність необхідних ресурсів;
- прогнозу інформацію щодо ринку, в межах якого інвестор претендує на одержання максимальних фінансових результатів;
- екологічну складову;
- механізми забезпечення охорони праці на підприємстві;
- існуючі та потенційно можливі ризики, пов'язані як із процесом будівництва, так і з подальшою експлуатацією;
- шляхи мінімізації ризиків (планування інфляції та її впливу на собівартість; забезпечення економічної ефективності проєктів; використання реклами; застосування наявних конкурентних



переваг; систематичний моніторинг законодавства й своєчасне реагування на його зміни; юридичний захист тощо);

- порядок розподілу прибутку за результатами звітнього року;

- стратегію розвитку на найближчі роки.

Традиційно в інтегрованій звітності підприємств відображаються не всі важливі показники господарювання, на що вказують дослідження інтегрованої звітності 44 найбільших будівельних підприємств Австралії, проведені науковцями Австралійського університету Р. С'ю (Renard Y. J. Siew), D. Кармітчелом (David G. Carmichael), M. Баламбат (Maria C. A. Balabat).

Вчені встановили, що:

- більшість із досліджуваної сукупності не повною мірою відображають показники у нефінансовій звітності, відповідно, не задовольняють цілком вимоги інвесторів;

- будівельні підприємства, які складають інтегровану звітність, характеризуються вищими значеннями показників рентабельності ніж ті, які її не формують;

- існує слабка кореляція між кількістю нефінансових показників, які відображаються в інтегрованій звітності, та фінансовими результатами будівельних підприємств [9].

Інтегрована звітність доречна для різних груп користувачів, що може сприяти уникненню низки ризиків. Слід наголосити, що відсутність чіткої регламентованої форми цієї звітності не зобов'язує

наводити весь спектр інформації, здатної впливати на прийняття управлінських рішень. Достатньо ілюструвати тільки окремі її аспекти. Так, зокрема, що стосується фінансових результатів, доходів і витрат пропонуємо для підприємств, до прикладу будівельних, фіксувати на рівні інтегрованої звітності інформацію (в динаміці) про доходи, витрати та фінансові результати за:

- напрямками діяльності (реалізації нерухомості, незавершеного будівництва, послуг, інших активів; інші види доходів, витрат, фінансових результатів);

- видами будівель, споруд, виконаних робіт та наданих послуг (від житлового, нежитлового будівництва, інженерних споруд; надання послуг генерального підряду);

- суб'єктами виконання будівництва (від будівництва господарським і підрядним способом);

- характером будівництва (від виконання нового будівництва, ремонту (капітального та поточного).

Доцільно також показувати динаміку показників доходів, витрат та фінансових результатів основної діяльності; динаміку рентабельності основної діяльності; динаміку рентабельності операційної діяльності. Окремі з перелічених позицій відображаються у статистичній звітності, проте не наводяться у фінансовій та не оприлюднюються. Важливими для інвесторів є показники EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) та EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization), які можуть мати



різну методичку розрахунку, тому будівельним підприємствам доцільно окреслювати порядок їх обчислення. Дані показники беруться до уваги тоді, коли інвестори і власники прагнуть оцінити ефективність діяльності. В інтегрованому звіті можливе представлення інформації за як мінімум за 2 роки, як максимум – за 5 років.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Базою для ухвалення багатьох стратегічних рішень в умовах соціальної відповідальності нерідко виступає звітність, де наведено нефінансові показники. Потреба в складанні інтегрованої звітності будівельними підприємствами визначається також необхідністю активного залучення інвестицій. Її використання різними групами користувачів дасть змогу аналізувати фінансові та нефінансові показники, що важливо для окреслення стратегії розвитку на майбутнє, та сприятиме уникненню низки ризиків у замовників та підрядників.

Формування інтегрованої звітності є нормою для великих і середніх зарубіжних підприємств. В Україні ж такі тенденції лише набувають розмаху. Вітчизняні господарюючі суб'єкти наводять бізнес-інформацію не лише в частині фінансових результатів, а й відображають соціальні, екологічні аспекти господарювання, що можуть слугувати основним інформаційним джерелом прийняття обґрунтованих, результативних управлінських рішень відповідними інтересантами. Надважливе у цьому сенсі є дотримання таких вимог, як: суттєвість, стислість, достовірність, повнота,

об'єктивність, систематичність формування та співставленість показників. Така звітність має бути позбавлена істотних помилок, фальсифікацій та перекручувань показників, на яких базуються економічні рішення. Цього можна досягнути через належну організацію системи обліку, внутрішнього контролю та аудиту суб'єкта господарювання, а також відповідну взаємодію із зацікавленими сторонами. В частині фінансових результатів, доходів і витрат будівельним підприємством в інтегрованій звітності запропоновано наводити інформацію (в динаміці) про доходи, витрати та фінансові результати за напрямками діяльності, видами будівель, споруд, виконаних робіт і наданих послуг, суб'єктами виконання, характером будівництва, а також висвітлювати порядок розподілу прибутку.

Складена інтегрована звітність підприємств слугуватиме ключовим джерелом інформації для стейкхолдерів, сприятиме посиленню транспарентності, подоланню інформаційної асиметрії та підвищенню рівня задоволеності інвесторів.

1. Дерій В. А., Дерій М. В. Облікові та аналітичні компоненти нефінансової звітності та їх роль в економічній системі. Зб. наук. праць Вінницького національного аграрного університету. Сер. Економічні науки. 2014. Вип. 2(88). С. 95–103.
2. Сапрыкина М. КСО-практика: 12 шагов при подготовке нефинансового отчета. URL: [http://delo.ua/business/kso-praktika-12-shagov-pri-podgotovke-nefinansovogo-otcheta-185313/?updated\\_new=1407152162](http://delo.ua/business/kso-praktika-12-shagov-pri-podgotovke-nefinansovogo-otcheta-185313/?updated_new=1407152162).



<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>. (дата звернення: 18.03.2021). 3. Слюсарева Л. В. Використання нефінансової звітності як запорука застосування соціально-етичного маркетингу підприємствами України. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер. Економіка і менеджмент*. 2012. Вип. 3. С. 90–99. 4. Грищенко О. І. Тенденції та проблеми формування інтегрованої звітності суб'єктами господарювання. *Молодий вчений*. 2014. № 2 (05). С. 31–34. 5. Король С. Нефінансова звітність підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 6. С. 102–113. 6. Блакита А. В., Полак Р. С. Нефінансова звітність як інструмент оцінювання соціальної відповідальності бізнесу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. 2015. Вип. 15. Ч. 4. С. 126–129. 7. Безверхий К. Економічна сутність поняття «нефінансова звітність». *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2017. № 1–2. С. 23–34. 8. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:L:2014:330:FULL&from=EN#L2014330EN01000101.doc>. (accessed: 18.03.2021). 9. Regulation (EU) No 537/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on specific requirements regarding statutory audit of public-interest entities and repealing Commission Decision 2005/909/EC. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0537=EN> (accessed: 18.03.2021). 10. Integrated reporting. EY. URL: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Integrated-reporting/%24FILE/EY-Integrated-reporting.pdf> (accessed: 18.03.2021). 11. Гуцаленко Л. В. Інтегрована звітність – інструмент оцінки якості управління бізнесом. *Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир: Житомирська політехніка, 2019. С. 42–43.* 12. Грищенко О. І. Тенденції та проблеми формування інтегрованої звітності суб'єктами господарювання. *Молодий*

- вчений. 2014. № 2 (05). С. 31–34. 13. Кундря-Висоцька О. П., Шурпенкова Р. К. Інтегрована звітність як новий тренд презентації підприємства у суспільстві. *Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир* : Житомирська політехніка, 2019. С. 99–100.
14. Легенчук С. Ф. Концепція інтегрованої звітності як засіб підвищення якості інформування про капітал підприємства. *Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу* : матер. Міжнар. наук.-практ. конф. до 20-річчя кафедри обліку і аудиту ІФНТУНГ. Івано-Франківськ : Вид-во ІФНТУНГ, 2015. С. 87–90.
15. Мазіна О. І. Людський капітал в інтегрованій звітності. *Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир* : Житомирська політехніка, 2019. С. 261–262.
16. Озеран А. В., Коршикова Р. С. Звітність про сталий розвиток: складнощі формату. *Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир* : Житомирська політехніка, 2019. С. 242–243.
17. Осадча О. О. Інтегрована звітність як елемент системи екологічно орієнтованого управління. *Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир* : Житомирська політехніка, 2019. С. 137–138.
18. Садовська І. Б., Нагірська К. Е. Інструменти професійного судження бухгалтера для формування інтегрованої звітності. *Розвиток інтегрованої звітності підприємств: тези виступів Міжнар. наук. конф. Житомир* : Житомирська політехніка, 2019. С. 273–274.

## REFERENCES:

1. Derii V. A., Derii M. V. *Oblikovi ta analitychni komponenty nefinansovoi zvitnosti ta yikh rol v ekonomichnii systemi. Zb. nauk. prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky. 2014. Vyp. 2(88). S. 95–103.*
2. Sapryukina M. *KSO-praktika: 12 shagov pri podgotovke nefinasovogo otcheta.* URL: <http://delo.ua/business/kso-praktika-12-shagov-pripodgotovke-nefinasovogo-otcheta>





185313/?supdated\_new= 1407152162.  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>. (дата звернення: 18.03.2021). 3. Sliusareva L. V. Vykorystannia nefinansovoi zvitnosti yak zaporuka zastosuvannia sotsialno-etychnoho marketynhu pidpryiemstvamy Ukrainy. *Visnyk Sumskoho natsionalnogo ahrarynogo universytetu. Ser. Ekonomika i menedzhment*. 2012. Vyp. 3. S. 90–99. 4. Hrytsenko O. I. Tendentsii ta problemy formuvannia intehrovanoi zvitnosti subiektamy hospodariuvannia. *Molodyi vchenyi*. 2014. № 2 (05). S. 31–34. 5. Korol S. Nefinansova zvitnist pidpryiemstva. *Visnyk KNTEU*. 2011. № 6. S. 102–113. 6. Blakyt A. V., Poliak R. S. Nefinansova zvitnist yak instrument otsiniuvannia sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Ser. Ekonomichni nauky*. 2015. Vyp. 15. Ch. 4. S. 126–129. 7. Bezverkhyi K. Ekonomichna sutnist poniattia «nefinansova zvitnist». *Naukovyi visnyk Natsionalnoi akademii statystyky, obliku ta audytu*. 2017. № 1–2. S. 23–34. 8. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:L:2014:330:FULL&from=EN#L2014330EN01000101.doc\\_](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=OJ:L:2014:330:FULL&from=EN#L2014330EN01000101.doc_) (accessed: 18.03.2021). 9. Regulation (EU) No 537/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on specific requirements regarding statutory audit of public-interest entities and repealing Commission Decision 2005/909/EC. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0537=EN> (accessed: 18.03.2021). 10. Integrated reporting. *EY*. URL: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Integrated-reporting/%24FILE/EY-Integrated-reporting.pdf> (accessed: 18.03.2021). 11. Hutsalenko L. V. Intehrovana zvitnist – instrument otsinky yakosti upravlinnia biznesom. *Rozvytok intehrovanoi zvitnosti pidpryiemstv : tezy vystupiv Mizhnar. nauk. konf. Zhytomyr : Zhytomyrska politekhnika*, 2019. S. 42–43. 12. Hrytsenko O. I. Tendentsii ta problemy formuvannia intehrovanoi zvitnosti subiektamy hospodariuvannia. *Molodyi vchenyi*. 2014. №

- 2 (05). S. 31–34. 13. Kundria-Vysotska O. P., Shurpenkova R. K. Intehrovana zvitnist yak novyi trend prezentatsii pidpriemstva u suspilstvi. *Rozvytok intehrovanoi zvitnosti pidpriemstr : tezy vystupiv Mizhnar. nauk. konf. Zhytomyr : Zhytomyrska politekhnika, 2019. S. 99–100.* 14. Lehenchuk S. F. Kontseptsiia intehrovanoi zvitnosti yak zasib pidvryshchennia yakosti informuvannia pro kapital pidpriemstva. *Suchasnyi stan, aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku obliku, kontroliu ta analizu : mater. Mizhnar. nauk.-prakt. konf. do 20-richchia kafedry obliku i audytu IFNTUNH. Ivano-Frankivsk : Vyd-vo IFNTUNH, 2015. S. 87–90.* 15. Mazina O. I. Liudskyy kapital v intehrovanii zvitnosti. *Rozvytok intehrovanoi zvitnosti pidpriemstr : tezy vystupiv Mizhnar. nauk. konf. Zhytomyr : Zhytomyrska politekhnika, 2019. S. 261–262.* 16. Ozeran A. V., Korshykova R. S. Zvitnist pro stalyyi rozvytok: skladnoshchi formatu. *Rozvytok intehrovanoi zvitnosti pidpriemstr : tezy vystupiv Mizhnar. nauk. konf. Zhytomyr : Zhytomyrska politekhnika, 2019. S. 242–243.* 17. Osadcha O. O. Intehrovana zvitnist yak element systemy ekolohichno oriientovanoho upravlinnia. *Rozvytok intehrovanoi zvitnosti pidpriemstr : tezy vystupiv Mizhnar. nauk. konf. Zhytomyr : Zhytomyrska politekhnika, 2019. S. 137–138.* 18. Sadovska I. B., Nahirska K. Ye. Instrumenty profesiinoho sudzhennia bukhhaltera dlia formuvannia intehrovanoi zvitnosti. *Rozvytok intehrovanoi zvitnosti pidpriemstr : tezy vystupiv Mizhnar. nauk. konf. Zhytomyr : Zhytomyrska politekhnika, 2019. S. 273–274.*
-



*Pavelko O. V. [1; ORCID ID: 0000-0002-2483-2245],*

*Doctor of Economics, Professor,*

*Harapko N. I. [2; ORCID ID: 0000-0002-0064-6800],*

*Candidate of Economics (Ph.D.), Accountant*

*<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne «ERABUS»,*

*<sup>2</sup>LLC, Mukachevo*

## **INTEGRATED ENTERPRISE REPORTING AS A KEY SOURCE OF INFORMATION FOR STAKEHOLDERS**

The essence of integrated reporting is investigated and the stages of its evolution are highlighted. The characteristics of each of the three stages of emergence and development of integrated reporting are given. The advantages of compiling and submitting integrated reporting from the standpoint of business entities and society are identified. It is established that from the standpoint of society the main advantages of the formation of integrated reporting is to increase information about the activities of enterprises and the creation of social capital. Among the shortcomings are legal risks. The main differences between financial and integrated reporting are considered according to such criteria as: object of study; structure; time orientation; disclosure of information; possibility of adaptation; approach.

The recommended directions in the context of which the management report should be made are highlighted, in particular, such as: organizational structure and description of the enterprise activity; performance results; liquidity and liabilities; environmental aspects; social aspects and personnel

policy; risks; research and innovation; financial investments; development prospects; corporative management.

The composition of integrated reporting proposed for use by domestic scientists is outlined. It is determined that the majority of authors support positions in the part of the information provided in the International Standard on Integrated Reporting. It was found that the key aspect is the reflection in the integrated reporting of information illustrating the state and prospects of development of objects.

Quantitative formation of integrated reporting by enterprises in the context of individual countries is considered. It is determined that the largest number of integrated reports from the studied sample of enterprises are USA enterprises, the smallest – Ukrainian businesses. The study of the process of formation of integrated reporting by enterprises of different countries of the world gives grounds for conclusions that integrated reporting is formed by: large enterprises (57,38%); medium enterprises (23,38%); small enterprises (19,24%). The results of the study of integrated reporting of the 44 largest construction companies in Australia are analyzed. In terms of financial results, revenues and expenses, construction companies in the integrated reporting are invited to provide information (in dynamics) on revenues, expenses and financial results by activities, types of buildings, structures, work performed and services provided, actors, nature of construction, as well as to cover the order of profit distribution.

*Keywords:* integrated reporting; information; stakeholders; construction; accounting; construction company; main activity; financial results.



Павелко О. В. [1; ORCID ID: 0000-0002-2483-2245],

д.э.н., профессор,

Гаранко Н. И. [2; ORCID ID: 0000-0002-0064-6800],

к.э.н., бухгалтер

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно,  
<sup>2</sup>ООО «ЕРАБУС», г. Мукачево

## ИНТЕГРИРОВАННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КОМПАНИЙ КАК КЛЮЧЕВОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

В статье исследована сущность интегрированной отчетности и выделены этапы ее эволюции. Приведена характеристика каждого из этапов возникновения и развития интегрированной отчетности. Идентифицированы преимущества составления и представления интегрированной отчетности с позиции хозяйствующих субъектов и общества. Рассмотрены основные различия между финансовой и интегрированной отчетностью. Освещены рекомендованные направления, в разрезе которых следует составлять отчет об управлении. Определен состав интегрированной отчетности, который предлагается к использованию отечественными учеными. Рассмотрено количественное формирование интегрированной отчетности предприятиями в разрезе отдельных стран мира.

**Ключевые слова:** интегрированная отчетность; информация; стейкхолдеры; строительство; учет; строительное предприятие; основная деятельность; финансовые результаты.

Отримано: 22 лютого 2021 р.  
Прорецензовано: 27 лютого 2021 р.  
Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



UDK 331.10:331.58

<https://doi.org/10.31713/ve1202115>

JEL: M12, M51

*Самолюк Н. М.* [1; ORCID ID: 0000-0001-8693-8558],

*к.е.н., доцент,*

*Міщук В. А.* [1; ORCID ID: 0000-0003-3626-5652],

*здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня*

*<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БРЕНДУ РОБОТОДАВЦЯ**

*В статті досліджено процес створення та розвитку бренду компанії як роботодавця. Проаналізовано особливості HR-брендингу на різних етапах. Запропоновано враховувати відмінності у потребах цільової аудиторії, в тому числі в гендерному розрізі, в процесі як формування так і розвитку позитивного HR-бренду.*

*Ключові слова:* HR-бренд; бренд роботодавця; HR-брендинг; цільова аудиторія; оцінка бренду; формування бренду.

*Постановка проблеми.* Концепція HR-бренду сформувалась у 90-х роках ХХ ст. в умовах висококонкурентного ринку праці, що характеризувався перевищенням попиту на трудові ресурси над їх пропозицією, дефіцитом кваліфікованого персоналу, високим ступенем

мобільності працівників та зниженням їх лояльності до роботодавця [1]. Відтоді HR-бренд став одним із інструментів забезпечення конкурентоспроможності компанії як на ринку праці, так і на товарному ринку.

На сьогодні формування позитивного бренду роботодавця є одним із ключових завдань забезпечення ефективності системи управління персоналом багатьох провідних компаній. Це зумовлено тим, що позитивний HR-бренд компанії являється її суттєвою конкурентною перевагою на ринку праці, адже допомагає скоротити вартість і терміни підбору персоналу, залучити кваліфікованих фахівців, прискорити адаптацію і навчання кадрів. Крім того, завдяки зростанню трудової мотивації працівників у компаніях з сильним брендом роботодавця також підвищується ступінь задоволеності споживачів/клієнтів і відтак – фінансові показники діяльності (прибуток, обсяг продажів, доходи акціонерів, вартість акцій).

**Аналіз останніх досліджень.** Багато іноземних та вітчизняних вчених займалися дослідженням теоретичних і прикладних аспектів формування HR-бренду, обґрунтуванням його значення для здобуття компанією конкурентних переваг на ринку. Вперше поняття «бренд роботодавця» (employer brand) публічно було представлено у 1990 р. на щорічній конференції Королівського інституту розвитку персоналу у Великобританії президентом People in Business С. Берроу [2]. В грудні 1996 року С. Берроу і Т. Амблер розглянули дане поняття у своїй статті, опублікованій в журналі Journal of





Brand Management. Через декілька років С. Берроу спільно із Р. Мослі вивчили та обґрунтували причини появи бренду роботодавця, а також історичні передумови його розвитку як складової бренд-менеджменту. Результати своїх досліджень вчені опублікували у першій книзі, присвяченій формуванню бренду роботодавця, під назвою «The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work» [3].

Аналіз авторських трактувань продемонстрував суттєву відмінність у підході вчених до визначення бренду роботодавця. Зокрема, Л. Пащук, В. Красноловець [4], С. Цимбалюк [5], Т. Білорус, С. Фірсова [6] та Б. Мінґінґтон [7] розглядають бренд роботодавця як образ кращого місця роботи у сприйнятті та свідомості наявних чи потенційних працівників. Водночас Т. Емблер та С. Берроу [8], Л. Сартен та М. Шуманн [9], Р. Мансуров [10], М. Татаревська, В. Сорока та О. Лосікова [11] акцентують увагу на окремих заходах, завдяки яким компанія створює певний імідж на ринку праці.

Однак, незважаючи на численні напрацювання вчених, у вітчизняній літературі, все ще залишаються недостатньо дослідженими окремі питання щодо імплементації концепції бренду роботодавця у практику управління персоналом. Зокрема, відсутній методичний інструментарій оцінювання HR-бренду компанії з врахуванням особливостей різних цільових аудиторій, а також необґрунтовано процес формування бренду роботодавця на основі отриманих результатів.

**Постановка завдання.** Враховуючи зазначене, метою цієї роботи є дослідження системного формування та розвитку бренду компанії як роботодавця на ринку праці.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах, коли через фінансову кризу відбувається скорочення витрат на персонал та управління людськими ресурсами в цілому, на перший план виходять альтернативні (нецінові) способи утримання працівників. Одним із них є позитивний імідж компанії в очах її працівників, більш відомий як HR-бренд («бренд роботодавця») [11].

Створення та розвиток позитивного HR-бренду має бути стратегічно продуманою роботою, адже системне формування бренду є передумовою створення унікальної системи управління персоналом, яка дозволить компанії отримати конкурентні переваги і забезпечить безперервний приріст вартості людських ресурсів та інших активів. За такого підходу через використання унікальних HR-технологій формується позитивний імідж компанії на ринку праці, підвищується конкурентоспроможність компанії як роботодавця, забезпечується високий рівень лояльності працівників.

На основі результатів досліджень у галузі бренд-менеджменту, виявлено, що стратегія формування і розвитку бренду роботодавця є системним процесом, що складається з 10 елементів. Як видно з рис. 1, спочатку варто визначитися із цілями формування HR-бренду. Відтак, проаналізувавши напрацювання різних вчених в цьому напрямку ми



виділили декілька таких цілей [5]:

(1) Формування позитивного сприйняття (іміджу, репутації) компанії як роботодавця на ринку праці.

(2) Підвищення ефективності залучення персоналу: збільшення притоку цільових кандидатів; залучення молодих спеціалістів; створення кадрового резерву.

(3) Утримання ключових співробітників та зниження плинності персоналу.

(4) Скорочення бюджету на підбір персоналу та PR.

(5) Встановлення емоційного контакту з працівниками та формування спільних цінностей, що забезпечать спорідненість та лояльність працівників.

(6) Створення надійної основи для мотивації працівників і подальшого транслювання бренду компанії як роботодавця зовнішній аудиторії.

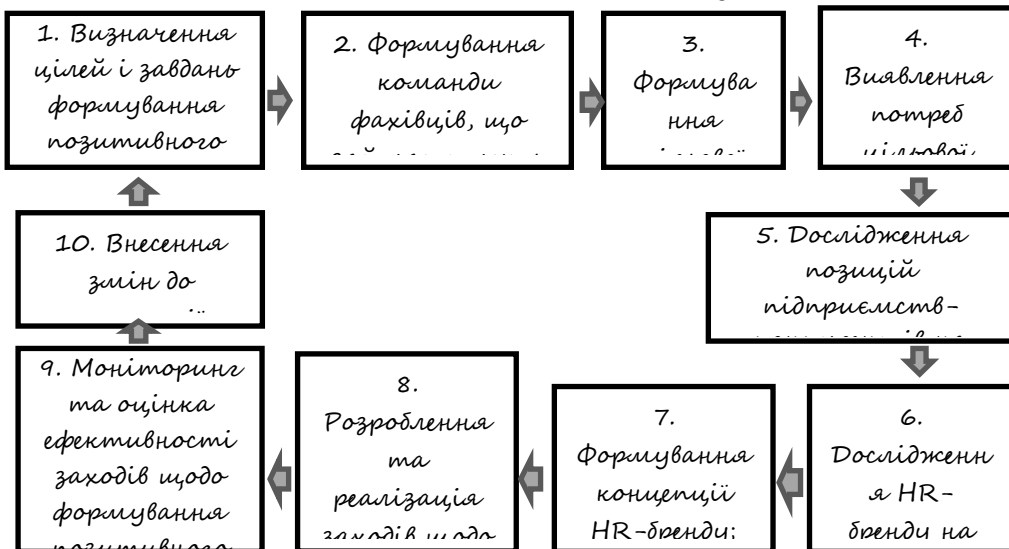


Рис. 1. Етапи формування і розвитку HR-бренду [5]

Наступним етапом має бути формування команди фахівців, на яку покладатиметься уся робота пов'язана з розробкою концепції бренду роботодавця та її подальшою реалізацією і розвитком. Тобто саме на цих фахівців, які можуть бути об'єднанні в єдиний структурний підрозділ або працювати в різних, будуть покладатися усі зовнішні та внутрішні комунікації пов'язанні з формуванням позитивного HR-бренду компанії. В Україні, як правило, цією роботою займаються фахівці HR, PR та маркетингових підрозділів. Водночас в більшості країн Європи, Азії, США та Канаді робота з брендом роботодавця належить до функцій лише HR-департаментів (табл. 1).

При визначенні інструментів формування бренду роботодавця необхідно орієнтуватися на очікування та потреби цільової аудиторії. Відтак на третьому і четвертому етапі важливо чітко визначитися з цільовою аудиторією, на яку будуть спрямовані комунікації та виявити її потреби. Зокрема, якщо ціллю формування HR-бренду є «утримання ключових співробітників та зниження плинності персоналу», то заходи будуть спрямовані на внутрішню цільову аудиторію (працівників компанії) і таку специфічну цільову групу, як працівники, котрі звільняються.

Таблиця 1

Відповідальні за управління HR-брендом службові підрозділи за регіональнотою ознакою та за окремими країнами світу, % [6]

Регіони світу
---------------



Відповідальні за управління HR-брендом*	Європа	Скандинавські країни	Канада/США	Азія	Південна Америка	Південна Африка					
HR-відділ	40	40	53	55	56	2					
Маркетинговий відділ	2		2		2	33					
Генеральний директор		2		3	3	3					
HR-відділ, відділ комунікацій				2							
Відділ комунікацій	3										
Управління талантами		3	3								
Країни світу											
Відповідальні за управління HR-брендом*	Австралія	Нова Зеландія	Велика Британія	Індія	Іспанія	Литва	Польща	Румунія	Туреччина	Білорусь	Україна
HR-відділ	35	73	35	56	60	2	31	48	65		3
Маркетинговий відділ	2	2		3		3		2	3		
Генеральний директор			2			36		3			
Функціональні директори	3	3					2				
Рада директорів										2	
HR-відділ, маркетинговий відділ та відділ комунікацій				2	3						
HR-відділ, відділ маркетингу										27	25

продовження табл. 1

HR-відділ, відділ комунікацій			3		2				2	3	2
Відділ брендингу							37				

\* відображено по три найбільших за часткою варіанти відповідей у розрізі регіонів світу та окремих країн

Крім того, в окремих випадках, потреби внутрішньої цільової аудиторії варто досліджувати в гендерному розрізі. При цьому, виявлення потреб власних працівників найкраще здійснювати шляхом їх опитування, в тому числі через он-лайн анкетування. Не менш важливим є виявлення основних причин, що призвели до високої плинності персоналу (в т.ч. через звільнення за власним бажанням), а це найпростіше зробити через співбесіду чи анкетування працівників при їх звільненні.

Однак, якщо до цілей формування HR-бренду відносиметься «підвищення ефективності залучення персоналом», то заходи по брендингу будуть спрямовані на зовнішню цільову аудиторію. Варто відмітити, що до неї належить значно більше цільових груп, а саме: особи, які навчаються; особи, які шукать роботу; особи, котрі працюють в інших компаніях і можуть бути потенційними кандидатами; працівники рекрутингових агенцій, тренінгових компаній, ЗМІ та ін. При цьому, для виявлення потреб даних цільових груп варто використовувати різні методи. Зокрема, для виявлення потреб молодих спеціалістів, компанія може:



1) самостійно провести опитування, наприклад, студентів за певними спеціальностями звернувшись у навчальний заклад;

2) опрацювати матеріали уже проведених досліджень. Наприклад, за результатами нашого онлайн-опитування 103 студентів Національного університету водного господарства та природокористування було виявлено відмінності у важливості критеріїв вибору місця роботи у респондентів різної статі (табл. 2).

Таблиця 2  
Ранжування критеріїв вибору місця роботи залежно від їх важливості

Критерії вибору місця роботи	Ранги		
	обидві статі	чол.	жін.
Можливості кар'єрного зростання	1	3	1
Репутація компанії як роботодавця / HR-бренд	2	1	3
Безпечне робоче середовище	3	7	2
Розмір заробітної плати	4	4	4
Можливості для навчання та особистісного розвитку	5	2	5
Зручний графік роботи	6	10	6
Колегі з якими комфортно працювати	7	6	7
Соціальна відповідальність компанії	8	5	8

продовження табл. 2

Дотримання балансу між роботою та особистим життям	9	9	9
Керівник з хорошою репутацією	10	13	10
Престиж роботи саме в цій компанії	11	16	11
Репутація компанії як виробника	12	11	12
Наявність соціального пакету	13	12	13
Офіційна заробітна плата	14	14	14
Офіційне працевлаштування	15	8	15
Наявні міжнародні зв'язки	16	15	16

Як видно з таблиці 2, загалом для опитаних респондентів на 1 місці знаходиться можливість зробити кар'єру, на 2 – HR-бренд компанії, а на 3 – безпечне робоче середовище. Проте в гендерному розрізі є певні відмінності, а саме: для чоловіків першочергове значення має бренд компанії як роботодавця, на 2 місці вони розмістили можливість розвитку, а на 3 – кар'єрне зростання; для жінок найбільш важливою виявилася можливість побудови кар'єри, на 2 місці – опинилася безпека роботи, а HR-бренд посів третє місце. Водночас, «наявність у компанії міжнародних зв'язків» найменш впливає на вибір роботи у жінок, а «престиж роботи саме в цій компанії» – у чоловіків.

Наступний етап передбачає дослідження позицій (зовнішнього HR-бренду) підприємств-конкурентів на ринку праці, що можна зробити аналізуючи відгуки про них на кар'єрних сайтах, в соціальних мережах, вивчаючи інформацію про рейтинги найкращих роботодавців і т.д.

Шостий етап брендингу являє собою оцінку





власного HR-бренду в конкретний момент часу. Для цього потрібно оцінити задоволеність працівників різними складовими бренду роботодавця. На даному етапі варто досліджувати задоволеність працівників в гендерному розрізі, що дозволить виявити відмінності в оцінці різних атрибутів окремо чоловіками і жінками. Це один із основних моментів в процесі формування HR-бренду, адже можна витратити величезні бюджети на зовнішню рекламу, створюючи привабливий образ компанії-роботодавця для кандидатів, але «сарафанне радіо» з негативними відгуками працівників зведе нанівець всю цю роботу.

На основі співставлення потреб цільової аудиторії та рівня задоволеності працівників певними складовими бренду роботодавця необхідно сформулювати концепцію HR-бренду та ціннісну пропозицію, яку варто буде донести до вибраних цільових груп. Однак, використовуючи комунікаційні канали по просуванню бренду роботодавця, необхідно знайти найбільш оригінальні підходи, які максимально враховують потреби цільової аудиторії компанії, і виділяють її серед конкурентів. Наприклад, для залучення в компанію молодих спеціалістів, варто використовувати ті канали комунікацій, які у них популярні. Зокрема, проведене нами дослідження дозволило виявити основні джерела, котрими користуються студенти для пошуку інформації щодо майбутнього (потенційного) роботодавця (рис. 2). З рисунку можна побачити, що до п'ятірки

найактуальніших джерел увійшли «сайти з пошуку роботи», «рекомендації друзів та знайомих», «сайт компанії», «сторінка компанії у соціальних мережах», а також «відгуки колишніх та поточних працівників». Відтак, можна зробити висновок, що сторінка компанії у соцмережі та сайт компанії можуть як привабити, так і відлякати значне число потенційних працівників, тому над їх виглядом та наповненням варто постійно працювати.

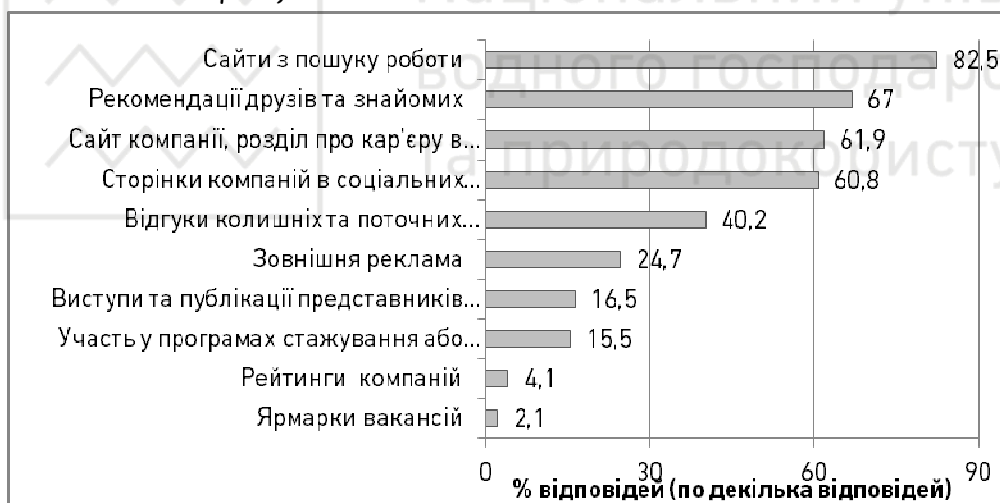


Рис. 2. Джерела інформації про компанію, як можливе місце роботи

Надалі необхідно розробити конкретні заходи щодо формування HR-бренду. Варто пам'ятати, що безпосередні інструменти, що забезпечують реалізацію заходів повинні відрізнятися залежно від їх спрямованості. В табл. 3 наведенні інструменти, що рекомендуються до використання при побудові ефективного HR-бренду. При цьому, варто уникати будь-яких проявів дискримінації, в тому числі



гендерної, адже чутки про неї негативно вплинуть на репутацію компанії.

Дослідження впливу різних складових HR-бренду на рівень задоволеності внутрішньої цільової аудиторії показали, що для формування лояльності працівників до роботодавця та утримання їх в компанії, необхідно розробляти комплексні програми розвитку бренду роботодавця. У разі, якщо в компанії приділятиметься увага лише окремим аспектам роботи з персоналом, наприклад конкурентному компенсаційному пакету (гідна зарплата + соціальний пакет), проте не будуть створені належні умови для професійного та кар'єрного зростання, не будуть налагоджені хороші взаємини між керівниками та підлеглими, то є ризик отримати негативну оцінку HR-бренду працівниками.

Таблиця 3

Інструменти формування бренду роботодавця [1]

Інструменти формування внутрішнього HR-бренду	Інструменти формування зовнішнього HR-бренду
оплата праці; соціальний пакет; умови праці; кадровий резерв; мотиваційні програми; програми адаптації; програми атестації та оцінювання персоналу; програми наставництва; програми професійного розвитку; програми кар'єрного зростання; ротація кадрів; програми розвитку лідерства.	процес відбору та залучення працівників; програми рекрутменту; привабливість вакансії; аутплейсмент; співробітництво з молодіжними організаціями та ВНЗ; програми стажувань; робота з колишніми працівниками.

Процес формування HR-бренду включає також моніторинг результатів від запроваджених заходів, оцінку їх ефективності та швидке коригування концепції у випадку відхилення фактичних результатів від планових чи значного перевищення витрати над вигодами від їх здійснення.

Економічний ефект від позитивного HR-бренду можна розрахувати як різницю між доходами та витратами на проведення заходів [12]:

$$E_{HR} = \sum_{i=1}^n S_{ДЗ} - \sum_{i=1}^m S_{ВЗ}, \quad (1)$$

де  $E_{HR}$  – економічний ефект від HR-брендингу;  $\sum_{i=1}^n S_{ДЗ}$  – сумарний дохід від реалізації заходів по HR-брендингу;  $\sum_{i=1}^m S_{ВЗ}$  – сумарні витрати на реалізацію заходів по HR-брендингу.

При цьому, сумарний дохід рекомендуємо визначати за формулою (2).

$$\sum_{i=1}^n S_{ДЗ} = S_{ДЗ1} + S_{ДЗ2} + S_{ДЗ3} + S_{ДЗ4} + S_{ДЗ5} + S_{ДЗ6} + \dots + S_{ДЗn}, \quad (2)$$

де  $S_{ДЗ1}$  – збільшення виробництва продукції (робіт, послуг) в результаті підвищення продуктивності праці, грн;  $S_{ДЗ2}$  – збільшення виробництва продукції (робіт, послуг) в зв'язку з повним укомплектуванням штату, грн;  $S_{ДЗ3}$  – зниження браку готової продукції внаслідок формування об'єднаного в команду колективу професіоналів, грн;  $S_{ДЗ4}$  – зниження витрат на підбір персоналу власними рекрутерами або залученими кадровими



агентствами, грн;  $Sdз_5$  – зниження витрат на навчання нових фахівців, грн;  $Sdз_6$  – зниження витрат на оплату праці в зв'язку з оптимізацією чисельності персоналу, яка викликана збільшенням продуктивності праці, грн;  $Sdз_n$  – інші можливі вигоди від реалізації заходів по HR-брендингу.

Водночас, сумарні витрати на реалізацію заходів по HR-брендингу можна розрахувати наступним чином:

$$\sum_{i=1}^m S_{B3} = S_{B3_1} + S_{B3_2} + S_{B3_3} + S_{B3_4} + \dots + S_{B3_m}, \quad (3)$$

де  $S_{B3_1}$  – витрати на внутрішні і зовнішні PR-заходи по HR-бренду, грн;  $S_{B3_2}$  – витрати на збільшення фонду оплати праці (заробітна плата повинна відповідати середньоринкового рівня або в деяких випадках перевищувати його, будучи тим самим елементом матеріального стимулювання), грн;  $S_{B3_3}$  – витрати, виділені на створення фонду матеріальної допомоги, грн;  $S_{B3_4}$  – витрати на ремонт приміщення відділу управління персоналом, грн;  $S_{B3_m}$  – інші можливі витрати з якими зіткнулася компанія в процесі реалізації заходів по HR-брендингу.

В цілому таке поетапне формування HR-бренду дозволить компанії зміцнити власну конкурентну позицію та отримати додаткові переваги. Адже чим краще компанія-роботодавець реалізує цінності бренду роботодавця перед персоналом, тим краще працівники передають сутність та

виконують обіцянки товарного бренду перед клієнтами та партнерами. Більш сильний бренд роботодавця веде до підвищення лояльності та залученості персоналу, продуктивності праці, що, в свою чергу, підвищує фінансові результати діяльності компанії.

**Висновки.** Отже, стратегічне формування бренду роботодавця є передумовою створення унікальної системи управління персоналом, яка дозволяє конкретній компанії отримати конкурентні переваги серед багатьох інших і забезпечити безперервний приріст вартості людських ресурсів та інших активів. При цьому, формування та розвиток бренду роботодавця є системним процесом, що передбачає вивчення потреб цільових аудиторій, оцінку рівня відповідності HR-бренду даним потребам, розробку концепції та її реалізації з використанням різних інструментів, а також моніторинг результатів заходів та коригуючі дії.

1. Мокіна С. М. Концепція бренду роботодавця: сутність, функції, класифікація, інструменти формування. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Хмельницький. 2014. № 6. С. 189–196. 2. Barrow-S. Turning recruitment advertising into a competitive weapon : paper delivered at the CIPD Annual Conference. Harrogate : Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD). 1990. 3. Barrow S., Mosley R. The Employer Brand : Bringing the Best of Brand Management to People at Work. Wiley. 2005. 232 p. 4. Пащук Л., Красномовець В. HR-брендинг у системі управління персоналом. Науковий вісник ЧДІЕУ. 2012. № 4(16). С. 132–137. 5. Цимбалюк С. О. Формування бренда роботодавця на ринку праці. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 1. С. 21–25. 6. Білорус Т. В., Фірсова С. Г. Організаційне забезпечення формування та розвитку бренда



компанії роботодавця. *Бізнес Інформ*. 2018. № 7. С. 314–32.

7. Minchington B. *Your Employer Brand : ATTRACT. Engage, Retain.* Sydney : Collective Learning Australia. 2006. 232 p.

8. Ambler T., Barrow-S. *The employer brand. The Journal of Brand Management*. 1996. № 4. С. 185–206.

9. Sartain, L. and Schumann M. *Brand From the Inside : Eight Essentials to Emotionally Connect Your Employees to Your Business.* San Francisco : John Wiley & Sons. 2006. 272 p.

10. Мансуров Р. *HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала.* Санкт-Петербург : БХВ-Петербург. 2011. 224 с.

11. Татаревська М. С., Сорока В. О., Лосікова О. О. *HR-брендинг у системі управління персоналом сучасної організації. Економіка і регіон*. 2014. № 2. С. 57–62.

12. Мансуров Р. Е. *Экономический эффект от HR-брендинга, или «Хватит болтовни, нужен конкретный результат».* URL: <https://marketing.wikireading.ru/20539> (дата звернення: 20.02.2021).

## REFERENCES:

1. Mokina S. M. *Kontseptsiia brendu robotodavtsia: sutnist, funktsii, klasyfikatsiia, instrumenty formuvannia. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky.* Khmelnytskyi. 2014. № 6. С. 189–196.

2. Barrow-S. *Turning recruitment advertising into a competitive weapon : paper delivered at the CIPD Annual Conference.* Harrogate : Chartered Institute of Personnel and Development (CIPD). 1990.

3. Barrow S., Mosley R. *The Employer Brand : Bringing the Best of Brand Management to People at Work.* Wiley. 2005. 232 p.

4. Pashchuk L., Krasnomovets V. *HR-brendynh u systemi upravlinnia personalom. Naukovyi visnyk ChDIEU.* 2012. № 4(16). С. 132–137.

5. Tymbaliuk S. O. *Formuvannia brenda robotodavtsia na rynku pratsi. Rynok pratsi ta zainiatist naselennia*. 2016. № 1. С. 21–25.

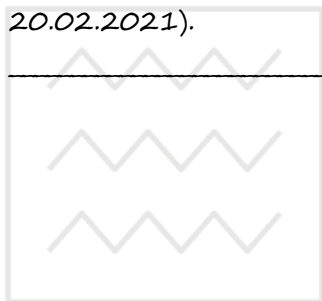
6. Bilorus T. V., Firsova S. H. *Orhanizatsiine zabezpechennia formuvannia ta rozvytku brenda kompanii robotodavtsia. Biznes Inform*. 2018. № 7. С. 314–332.

7. Minchington B. *Your Employer Brand : ATTRACT. Engage, Retain.* Sydney : Collective Learning Australia. 2006. 232 p.

8. Ambler T., Barrow-S. *The employer brand. The Journal of Brand Management*.

1996. № 4. С. 185–206. 9. Sartain, L. and Schumann M. *Brand From the Inside : Eight Essentials to Emotionally Connect Your Employees to Your Business*. San Francisco : John Wiley & Sons. 2006. 272 p.

10. Mansurov R. HR-brending. Kak povyisit effektivnost personala. Sankt-Peterburg : BHV-Peterburg. 2011. 224 s. 11. Tatarevska M. S., Soroka V. O., Losikova O. O. HR-brendynh u systemi upravlinnia personalom suchasnoi orhanizatsii. *Ekonomika i rehion*. 2014. № 2. S. 57–62. 12. Mansurov R. E. Ekonomicheskii effekt ot HR-brendinga, ili «Hvatit boltozni, nujen konkretnyy rezultat». URL: <https://marketing.wikireading.ru/20539> (data zvernennya: 20.02.2021).



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



*Samoliuk N. M.* [1; ORCID ID: 0000-0001-8693-8558],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,  
*Mishchuk V. A.* [1; ORCID ID: 0000-0003-3626-5652],  
Senior Student

*<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## EMPLOYER'S BRAND FORMATION AND DEVELOPMENT FEATURES

The features of the process of formation and development of the employer's brand at all stages of HR branding are researched in the article.

It is noted, that the process of creating an HR brand begins with defining its goals. It is necessary to form a team of specialists who will be responsible for the concept of the employer's brand, its further implementation and development. The importance of choosing the target audience of HR branding and the need to identify its needs are proved. It is also suggested an investigation of the positions (external HR brand) of competing companies in the labor market and evaluation of own HR brand at a particular time. It is proposed to assess employee satisfaction with the various components of the employer's internal brand. At the same time, it is necessary to study the level of satisfaction of employees by gender, which will reveal differences in the assessment of particular attributes separately by men and women. It is noted the need to develop the concept of HR brand based on comparing the needs of the target audience and the level of employee satisfaction with certain components of the employer's brand. The use of various

communication channels to convey the value proposition of the employer to specific external and internal target groups is suggested. The importance of diversification of measures and tools for the formation of HR brand depending on the audience to which they are directed is substantiated. It is noted that the process of HR brand forming also includes continuous monitoring of the results of the implemented measures and evaluation of their effectiveness according to the authors' methodology. In case of deviation of the actual results from the planned ones or significant excess of costs over benefits, a quick adjustment of the concept is provided.

Such gradual formation of the HR brand will allow the company to strengthen its competitive position and gain additional advantages in the labor market and in the product market.

*Keywords:* HR brand; employer's brand; HR branding; target audience; brand evaluation; brand formation.

---



Вісник  
к.

*Самолук Н. Н.* [1; ORCID ID: 0000-0001-8693-8558],

*к.э.н., доцент,*

*Мищук В. А.* [1; ORCID ID: 0000-0003-3626-5652],

*соискатель высшего образования первого  
(бакалаврского) уровня*

*<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ**

*В статье исследован процесс создания и развития бренда компании как работодателя. Проанализированы особенности HR-брендинга на разных этапах. Предложено учитывать различия в потребностях целевой аудитории, в том числе в гендерном разрезе, в процессе как формирования, так и развития положительного HR-бренда.*

*Ключевые слова:* HR-бренд; бренд работодателя; HR-брендинг; целевая аудитория; оценка бренда; формирование бренда.

*Отримано: 18 лютого 2021 р.*

*Прорецензовано: 23 лютого 2021 р.*

*Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.*

UDK 331.5:614.46 (477)

<https://doi.org/10.31713/ve1202116>

JEL: J6

Скаковська С. С. [1; ORCID ID: 0000-0002-3415-9613],

старший викладач,

Клим'юк Ю. Ю. [1; ORCID ID: 0000-0002-2871-0317],

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського)

рівня

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ ПІД ЧАС КАРАНТИНУ

Статтю присвячено дослідженню структури ринку праці України під час карантинних обмежень, спричинених пандемією Covid-19. Розглядаються тенденції працевлаштування в Україні, трудових еміграцій. Зроблено аналіз розмірів середньої зарплатні робітників та шляхів розвитку ринку праці. Розглянуто динаміку зайнятості та безробіття, трансформації, яких зазнали усі сфери людської діяльності, а також спрогнозовано наслідки подальших дій учасників у цьому середовищі. Досліджено прояви професійно-кваліфікаційного дисбалансу попиту та пропозиції на національному ринку праці. Доведено, що через карантинні обмеження відбувається гальмування в галузях та сферах, що забезпечують працевлаштування та створення робочих місць. Запропоновано, як підвищити зростання економічних показників, стабілізувати ринок праці та забезпечити тенденції



стійкості в майбутньому, що задовольнить як роботодавців, так і найманих працівників в Україні.

*Ключові слова:* пандемія; карантин; ринок праці; карантинні обмеження; працевлаштування; безробіття; робітники; заробітна плата.

**Вступ.** Впродовж останніх років ринок праці України перебуває у стані трансформації, що супроводжується окремими негативними наслідками, зокрема пов'язаними із зниженням продуктивності праці, погіршенням умов зайнятості, поширенням сегменту нестандартної зайнятості. Значними є прояви професійно-кваліфікаційного дисбалансу попиту та пропозиції на національному ринку праці, збільшення навантаження на регіональні ринки праці, зростання рівня безробіття та соціальної напруги в країні. З настанням карантину ситуація погіршилась. В Україні загальнонаціональний карантин запровадили 12 березня, приводом до цього стали перші випадки захворювання на Covid-19. Така ситуація похитнула споживчі настрої та майже зупинила декілька галузей: готельний і ресторанний бізнес, роздрідна торгівля, авіап перевезення. Промисловість постраждала чи не найбільше; більшість секторів досягли максимального спаду у квітні та лише трохи змогли реабілітуватися у травні. Оскільки постраждали галузі, що надавали найбільшу частку робочих місць, значно збільшилось число безробітних. Загалом епідемія коронавірусу

вплинула на стан зайнятості мільйонів людей у всьому світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти розвитку ринку праці України, динаміку зайнятості та безробіття, вплив Коронавірусних обмежень на умови праці у своїх дослідженнях розглянули: Йолана Каменчук, Дарія Михайлишина, Тимофій Брік, Максим Обрізан, Микола Кондратенко, Юлія Горбань, Олександр Голубов, Вікторія Хожайнова.

О. Голубов, В. Хожайнова, Ю. Горбань та Д. Михайлишина заявили про стрімке поглиблення безробіття, загалом кількість безробітних зросла майже на 50%, з них 17% громадян опинилися у стані «прихованого безробіття». З початку запровадження обмежувальних карантинних заходів, стали безробітними близько 156 тисяч громадян. Кількість вакансій на початку травня також значно зменшилась – на 60%.

Більше того, великі галузі та підприємства української економіки борються з проблемою прихованого безробіття. І ось, у червні ЗМІ повідомляли, що з 1 липня АТ «Укрзалізниця» переведе на чотириденний робочий тиждень працівників штаб-квартири компанії, регіональних офісів та дочірніх підприємств, а також інженерно-технічний персонал. Хоча запровадження неповного робочого тижня не стосуватиметься працівників, які виконують: ремонтні роботи (реконструкція та ремонт колій, стрілочних переводів, штучних конструкцій); ремонт,



обслуговування та налагодження основного технологічного обладнання; прямий перевезення вантажів та людей та їх поводження. Слід також зазначити, що «наприкінці серпня компанія повернеться до перегляду цього рішення». Президент правління Укрзалізниці І. Юрик наголосив, що «повернення до повного робочого тижня буде залежати від відновлення економіки України та обсягу вантажних перевезень залізницею».

Цікаві факти з дослідів Т. Бріка та М. Обрізана свідчать про те, що:

- особи зайняті у сферах досліджень, програмування та ІТ, реклами та засобів масової інформації, а також у фінансовій, банківській та юридичних сферах мають кращу фінансову ситуацію;

- висококваліфіковані фахівці отримали більший рівень значущості та вищі шанси працювати віддалено;

- перспективи працевлаштування і надалі залишатимуться високими для лікарів, адвокатів, менеджерів, військовослужбовців, поліцейських, працівників сфери державного управління.

Отже, зросла кількість людей, яких скоротили і які змушені шукати роботу. Відповідно вони досить активно розглядають пропозицію і згодні на якісь речі, які є для них оптимальними в режимі «тут і зараз». Починає розвиватися «сірий» ринок – той, де щось врахувати взагалі нереально, оскільки зайнятість є тіньовою, в якій важко щось проконтролювати чи довести.

**Постановка завдання.** Основним завданням є проведення всебічного та розширеного аналізу всіх факторів, що стосуються функціонування ринку праці, та прогнозування наслідків, що буде дуже корисним для коригування подальших дій учасників у цьому середовищі. Аналіз ринку праці виявляє той факт, що він останніми роками перебуває у стані перехідного періоду. Ці зміни супроводжуються негативними наслідками, такими як зниження продуктивності праці, погіршення умов зайнятості, показники професійного дисбалансу між попитом та пропозицією на національному ринку праці, поширення нестандартної зайнятості та міграція робочої сили.

За нинішніх обставин основними факторами, що впливають на процеси, які відбуваються на ринку праці, є наступні:

- структурна перебудова економіки, особливо основний розвиток галузі послуг;
- прискорення економічного зростання;
- формування підприємницького потенціалу;
- технічний прогрес, соціальна інформація;
- регулювання розвитку зайнятості.

Проте, з приходом коронавірусу до України, абсолютно усі сфери людської діяльності зазнали трансформації. Загалом, через карантинні обмеження відбулось гальмування у галузях та сферах, що забезпечують працевлаштування та створення робочих місць. У цьому випадку необхідно з'ясувати, що змінилося і як вирішити проблеми, які виникли на ринку праці.





## Результати досліджень. SARS-COV-2

поширюється переважно повітряно-крапельним шляхом між людьми, які знаходяться в тісному контакті між собою (приблизно на відстані 1 м). Коли інфікована людина кашляє, чхає або розмовляє, краплі слини або виділення з носа можуть потрапити на обличчя (навколо рота, носа або очей) людей поблизу і звідти проникнути в дихальні шляхи. Ви також можете заразитися, торкаючись поверхонь, заражених вірусом, а потім свого обличчя.

У людей, інфікованих SARS-COV-2, симптоми захворювання зазвичай проявляються через 5–6 днів після контакту з вірусом. Інкубаційний період становить 1–14 днів, що означає, що в деяких випадках симптоми з'являються на наступний день після зараження, а в інших випадках це майже 2 тижні. В даний час Генеральне управління охорони здоров'я та карантину рекомендує ізоляційний період 14 днів. Важливо пам'ятати, що COVID-19 також може протікати безсимптомно. Отже, COVID-19, характерні симптоми захворювання: лихоманка, сухий кашель, задихка, характерна сильна втома, біль у м'язах, біль у горлі, головний біль, втрата або порушення смаку та /або запаху (характерний симптом),

Симптоми, які трапляються рідше:

- діарея;
- кон'юнктивіт;
- шкірний висип або зміна кольору пальців рук і ніг.

Симптоми, які можуть проявитися при тяжкому перебігу COVID-19:

- утруднене дихання або задихка;
- біль у грудях або скутість;
- порушення мови або моторики.

Частота окремих симптомів варіюється залежно від регіону та вікової групи. У більш важких випадках інфекція може спричинити двобічну інтерстиціальну пневмонію, важку гостру дихальну недостатність, поліорганну недостатність, сепсис, септичний шок та навіть смерть.

У період дії карантину (з 12 березня до 20 листопада 2020 року) зареєстровано 641 тис. безробітних, найбільше втратили свої робочі місця у квітні – 149 тис. осіб та в травні – 97 тис. осіб.

Найбільш популярні професії на ринку праці України у 2020 році:

- кваліфіковані робітники з інструментом (швачка, слюсар-ремонтник, електромонтер, електрогазозварник, робітник з комплексного обслуговування й ремонту, монтер колії, маляр, слюсар аварійних робіт, слюсар-сантехнік, пекар);

- робітники з обслуговування, експлуатації устаткування та машин (оператор, машиніст котельної, водій, водій навантажувача, тракторист, оператор заправних станцій, дорожній робітник, машиніст екскаватора, токар, фрезерувальник);

- професіонали (інспектор, інженер, провізор, лікар, вчитель, вихователь, керівник музичний, психолог, економіст);

- працівники сфери торгівлі та послуг (продавець, кухар, перукар, охоронник, поліцейський,



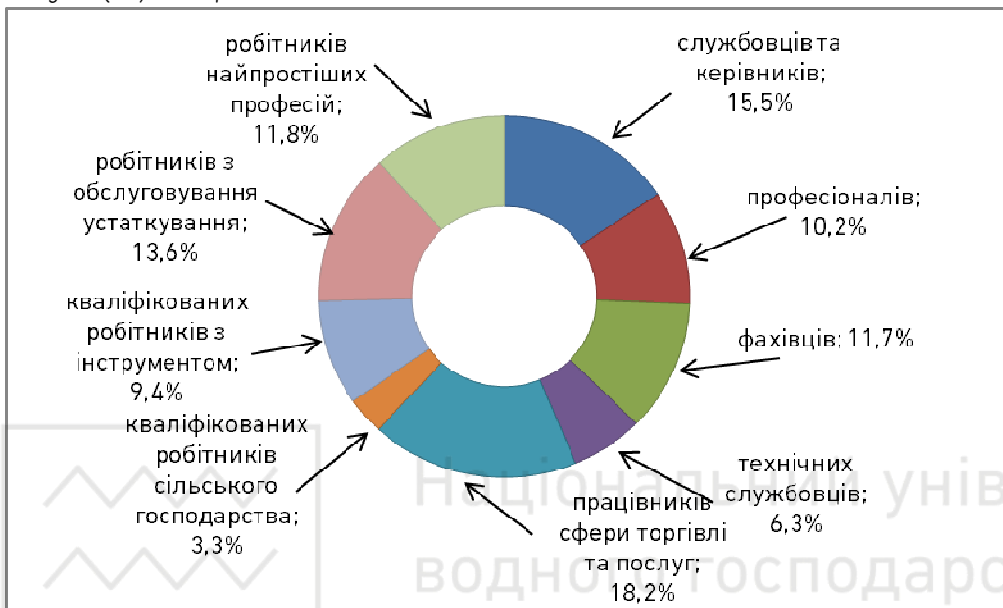
офіціант, бармен, помічник вихователя);

- некваліфіковані працівники (підсобний робітник, сторож, вантажник, укладальник-пакувальник, кухонний робітник, двірник, комірник, робітник з комплексного прибирання будинків, прибиральник службових приміщень);

- фахівці (сестра медична, фармацевт, електрик, майстер виробничого навчання, технік, механік, електромеханік, фельдшер, бухгалтер);

- керівники (менеджер, майстер, головний бухгалтер, завідувач господарства, начальник відділу поштового зв'язку, менеджер із збуту).

З них зареєстровано безробітними станом на 1 грудня 2020 року: 63,3 тис. осіб службовців та керівників, 41,6 тис. осіб професіоналів, 48 тис. осіб фахівців, 25,8 тис. осіб технічних службовців, 74,3 тис. осіб працівників сфери торгівлі та послуг, 13,5 тис. осіб кваліфікованих робітників сільського господарства, 38,5 тис. осіб кваліфікованих робітників з інструментом, 55,7 тис. осіб робітників з обслуговування та експлуатації устаткування, та 48,1 тис. осіб робітників найпростіших професій (рисунок).



Рисунок

Джерело: сформовано автором

Скорочення обсягів та рівня зайнятості відбулося як у жінок – на 247 тис. осіб, так і у чоловіків – на 183 тис. осіб, у селах – на 140 тис. осіб, та у містах – на 290 тис. осіб. На період січня–листопада 2020 року роботодавці отримали інформацію про заплановане масове вивільнення 252 тис. працівників, що на 40% (73 тис.) більше ніж минулого року. Найбільш масові скорочення відбулися серед працівників державного управління та оборони, сфери охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

У жовтні 2020 року середній розмір заробітної плати в Україні становив 12,2 тис. гривень, це на 14% більше ніж у жовтні 2019 року. Найвищу заробітну плату отримують працівники сфери авіації – 23 тис. гривень, у фінансовій та страховій діяльності – 20,5 тис. гривень; найнижчу – працівники поштової та кур'єрської діяльності та у



тимчасовому розміщенні та організації харчування – 6–7 тис. гривень.

Під час пандемії попит на доставку їжі підвищився на 25%, проте не всі заклади громадського харчування змогли вистояти в карантинних умовах, тому багато з них були змушені зачинитися, деякі – скасувати заплановане відкриття. Ці факти виступають показником того, що часто малий та середній бізнес не в змозі «залишатися на плаву» в умовах карантину, та створювати задовільну кількість робочих місць.

Враховуючи скорочення цього року кількості робітників-мігрантів з України, до кінця цього року слід очікувати зменшення обсягу коштів, які будуть перераховані в Україну. Зменшення обсягів приватних трансфертів в Україну з-за кордону в 2020 році відображає реальний процес зменшення доходів населення нашої країни в цілому. Так, згідно з оцінкою експертів НБУ, представленою в «Звіті про стабільність фінансової системи. Червень 2020», у 2020 році трирічна тенденція зростання доходів припиниться.

Побитовання щодо другої хвилі пандемії коронавірусу стримуватимуть роботу. Підвищення заробітної плати після скасування карантинних обмежень малоімовірно. Ще до кризи різке зростання витрат на робочу силу перешкоджало зростанню прибутковості підприємств. Доходи фізичних осіб-підприємців, на які наразі припадає майже чверть наявного доходу населення, також скоротяться – цей сегмент найбільше постраждав від карантинних обмежень. Так, за інформацією Info

Сарієнс, у квітні респонденти найчастіше повідомляли про погіршення самопочуття. Це число впало до рівня 2016 року, коли економіка лише починала відновлюватися від попередньої кризи. У травні через зменшення карантинних обмежень фінансовий стан населення децю покращився, але залишається нижче рівня на початку цього року.

Проте водночас відтік робочої сили загрожує економічному розвитку, а українські підприємці дедалі частіше скаржаться на брак кваліфікованих кадрів, спричинений від'їздом українців до Польщі та переважно країн Європи. Найбільше від трудових еміграцій страждають такі галузі України, як промисловість, будівництво, сільське господарство, транспорт та зв'язок.

Для вирішення проблеми. Найважливішого проблемою, яку необхідно вирішити першочергово, є прогресивна захворюваність населення коронавірусом. Для того, щоб вирішити цю проблему, необхідно провести масові вакцинації. Це дозволить сповільнити темпи поширення хвороби, а в майбутньому стабілізувати показники захворюваності в Україні та усьому світі, взяти хворобу під контроль.

Потрібно «перезавантажити» та відновити український ринок праці. Важливо підсилити фінансову підтримку державних підприємств, особливо у період адаптації економіки до нових умов. Це сприятиме створенню достатньої кількості робочих місць. Необхідною є підтримка малих та середніх підприємств та підвищення інтересу громадян до зайнятості.

Варто не лише розвивати установи, що

202



забезпечують робочі місця, а й підвищувати обізнаність та вдосконалювати кваліфікацію робітників, створюючи попит на досвідчених фахівців. Здатність позитивно впливати на це включатиме створення програм навчання на виробництві, різноманітних курсів та тренінгів. Якщо ці умови будуть дотримані, відбудеться не лише зростання економічних показників, стабілізація ринку праці та тенденція процвітання в майбутньому, що задовольнить як роботодавців, так і найманих працівників в Україні.

1. Дослідження громадської організації «Центру прикладних досліджень» представництва фонду Конрада Аденауера в Україні. URL: <https://www.kas.de/documents/270026/> (дата звернення: 03.02.2021).
2. Звіт державної служби зайнятості про стан ринку праці України за період карантину. URL: <https://www.kmi.gov.ua/news/derzhsluzhba-zajnyatosti-pro-rinok-praci-v-ukraini-za-period-karantini> (дата звернення: 03.02.2021).
3. Доповідна аналітична записка «Освітньо-професійна структура ринку праці: сучасні виклики та загрози». URL: <https://robotodavets.org.ua/2018/12/12/yak-zminyvsya-typok-pratsi-v-ukraini.html> (дата звернення: 03.02.2021).
4. Вікторія Хожайнова. Хто потрібен на ринку праці в Україні і на що чекати після карантину. URL: <https://uzrplne.media/28250-hto-potriben-na-rinku-praci-v-ukraini-pazvano-sist-sfer/> (дата звернення: 03.02.2021).
5. Центр економічної стратегії, дослідження Дарії Михайлишиної: «Якою була ситуація на ринку праці та чи відбувається відновлення?» URL: <https://ces.org.ua/labor-market-during-quarantine-ukraine/> (дата звернення: 03.02.2021).
6. Сайт dw.com Люди на експорт. Як трудова міграція впливає на українську економіку. URL: <https://www.google.com/amp/s/amp.dw.com/uk> (дата звернення: 03.02.2021).
7. Інформація про коронавірус / Міністерство охорони здоров'я України. URL: <https://moz.gov.ua/koronavirus>

2019-ncov (дата звернення: 03.02.2021). 8. Офіційний інформаційний портал Кабінету Міністрів України. URL: <https://covid19.gov.ua/> (дата звернення: 03.02.2021). 9. Симптоми коронавірусу URL: <https://medicover.ua/koronavirus/symptomy.html> (дата звернення: 03.02.2021).

## REFERENCES:

1. Doslidzhennia hromadskoi orhanizatsii «Tsentru prykladnykh doslidzhen» predstavnytstva fondu Konrada Adenauera v Ukraini. URL: <https://www.kas.de/documents/270026/> (дата звернення: 03.02.2021).
2. Zvit derzhavnoi sluzhby zainiatosti pro stan rynku pratsi Ukrainy za period karantynu. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/derzhsluzhba-zajnyatosti-pro-rynok-praci-v-ukrayini-za-period-karantynu> (дата звернення: 03.02.2021).
3. Dopovidna analitychna zapyska «Osvitno-profesiina struktura rynku pratsi: suchasni vyklyky ta zahrozy». URL: <https://robotodavets.org.ua/2018/12/12/yak-zminyvsya-rynok-pratsi-v-ukrayini.html> (дата звернення: 03.02.2021).
4. Viktoriia Khozhainova. Khto potriben na rynku pratsi v Ukraini i na shcho chekaty pislia karantynu. URL: <https://suspilne.media/28250-hto-potriben-na-rynku-praci-v-ukraini-nazvano-sist-sfer/> (дата звернення: 03.02.2021).
5. Tsentri ekonomichnoi stratehii, doslidzhennia Darii Mykhailyshynoi: «Iakoiu bula sytuatsiia na ynku pratsi ta chy vidbuvaietsia vidnovlennia?» URL: <https://ces.org.ua/labor-market-during-quarantine-ukraine/> (дата звернення: 03.02.2021).
6. Sait dw.com Liudy na eksport. Yak trudova mihratsiia vplyvaie na ukraïnsku ekonomiku. URL: <https://www.google.com/amp/s/amp.dw.com/uk> (дата звернення: 03.02.2021).
7. Informatsiia pro koronavirus / Ministerstvo okhorony zdorovia Ukrainy. URL: <https://moz.gov.ua/koronavirus-2019-ncov> (дата звернення: 03.02.2021).
8. Ofitsiynyi informatsiynyi portal Kabinetu Ministriv Ukrainy. URL: <https://covid19.gov.ua/> (дата звернення: 03.02.2021).
9. Symptomy koronavirusu. URL: <https://medicover.ua/koronavirus/symptomy.html> (дата звернення: 03.02.2021).





---

Skakovska S. S. [1; ORCID ID: 0000-0002-3415-9613],

Senior Lecturer,

Klymiuk Yu. Yu. [1; ORCID ID: 0000-0002-2871-0317],

Senior Student

<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne

## LABOUR MARKET OF UKRAINE DURING QUARANTINE

The article is dedicated to the structural study of the labour market in Ukraine during the quarantine period caused by the Covid-19 pandemic. This article explores the trends of employment in Ukraine, which is currently in a state of fundamental changes in all processes that occur in society, and are accompanied by certain negative consequences that are reflected in all sectors, and enterprises of the Ukrainian economy associated with a decrease in labour productivity, deterioration of employment conditions, and the spread of the segment of non-standard employment. Also, the article sharply raised a question of labour emigration, in particular, this applies to such sectors of Ukraine as industry, construction, agriculture, transport and communications. The situation caused by the COVID-19 pandemic has very sharply influenced the outflow of labour and threatens economic growth, while Ukrainian entrepreneurs are increasingly complaining about the lack of qualified personnel caused by the departure of Ukrainians to European countries. Analyzed the size of the average salaries of employees, and ways to improve and develop the labour market. Characterized what kind of transformation has taken

place in all spheres of human activity, what are the manifestations of the professional and qualification imbalance on a supply and demand at the national labour market. The article highlighted working specialities that remain relevant and have not felt the significant impact of quarantine restrictions. How over quarantine restrictions slowed down industries and spheres that affect job creation. The article proposes how to increase economic indicators level, stabilize the labour market and ensure future tenacity trends for both employees, employers and hired workers satisfaction in Ukraine. Given that the coronavirus epidemic has affected the condition of millions of people around the world, society needs to make a comprehensive and expanded analysis of all factors that relate to consequences prediction, which will be very useful for correcting the long-range actions of participants in this environment.

*Keywords:* pandemic; quarantine; labour market; quarantine restrictions; employment; unemployment; workers; salaries.

---

*Скаковская С. С.* [1; ORCID ID: 0000-0002-3415-9613],  
старший преподаватель,  
*Клышук Ю. Ю.* [1; ORCID ID: 0000-0002-2871-0317],  
соискатель высшего образования первого  
(бакалаврского) уровня

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно

**РЫНОК ТРУДА УКРАИНЫ ВО ВРЕМЯ КАРАНТИНА**



Стаття посвячена дослідженню структури ринку праці України в час карантину, викликаного пандемією Covid-19. Розглядаються тенденції трудоустроювання в Україні та трудових еміграцій. Сделан аналіз розмірів середньої зарплати робітників та шляхів розвитку ринку праці. Розглянута динаміка зайнятості та безробіття, трансформації, які понесли всі сфери людської діяльності, а також спрогнозовані наслідки подальших дій учасників в цій середі. Досліджені проявлення професійно-кваліфікаційного дисбалансу попиту та пропозиції на національному ринку праці. Доведено, що через карантин відбувається уповільнення в галузях та сферах, забезпечують трудоустроювання та створення робітничих місць. Предложено, як підвищити ріст економічних показників, стабілізувати ринок праці та забезпечити тенденції стійкості в майбутньому, задовольняючи як роботодавців, так і найманих працівників в Україні.

*Ключові слова:* пандемія; карантин; ринок праці; карантинні обмеження; трудоустроювання; безробіття; робітники; зарплатна плата.

Отримано: 05 лютого 2021 р.

Прорецензовано: 10 лютого 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

Скрипчук П. М. [1; ORCID ID: 0000-0002-2835-4711],

д.е.н., професор,

Шпак Г. М. [2; ORCID ID: 0000-0002-8588-441X],

к.е.н.,

Трохлюк Т. М. [3; ORCID ID: 0000-0002-8336-8665],

к.е.н.

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

<sup>2</sup>ВСП «Рівненський технічний фаховий коледж» НУВГП, м. Рівне

<sup>3</sup>ВСП «Березнівський лісотехнічний фаховий коледж» НУВГП, м. Березне, Рівненської обл.

## ПОВОДЖЕННЯ З ПОБІЧНИМИ ПРОДУКТАМИ В ЕКОНОМІЦІ: БІСНЕС-ПРОЦЕСИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Кращі світові практики та інституції (ООН, ЮНІДО та ЮНЕП) вважають, що ресурсно-ефективне та більш чисте виробництво це шлях до циркулярної економіки й поводження з відходами. Гармонізація законів та стандартів в Україні передбачає використання превентивних стратегій поводження з всіма видами відходів, які підвищують ефективність економіки, формують соціальну й екологічну значимість. Перспективними для України є: сортування відходів з наступною їх переробкою; формування онлайн-платформ збору й логістики відходів; окремі види поводження з токсичними, медичними відходами; не



допущення спалювання відходів та захоронення лише частки відходів яких не можливо переробити. Одним із варіантів діджиталізації сфери поводження з відходами може бути інструмент – інформаційно-комунікативні платформи в регіонах (громадах) у методології на рівні світу як от Платформа зеленого зростання.

*Ключові слова:* тверді побутові відходи; поводження з побічними продуктами; економічна ефективність; бізнес-процеси; євроінтеграція.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** В усьому світі, і особливо в Україні, дуже гостро стоїть еколого-економічна й соціальна проблема, пов'язана з поводженням щодо відходів. Очікується, що у 2050 році населення буде генерувати більше як 13,1 млрд тонн відходів у зв'язку з підвищенням рівня життя і доходів. Це на 20% більше ніж за останні 10 років при тому, що лише 25% всіх відходів сьогодні утилізуються або регенеруються. Розрахунки, здійснені в межах проєкту «Бачення – 2050» Всесвітньої бізнес-ради із сталого розвитку, в якому брали участь 29 найкрупніших компаній-членів, представники урядових структур та експерти, доводять, що традиційний шлях розвитку світової економіки за «звичайною бізнес-стратегією» вимагатиме споживання природних ресурсів для забезпечення зростаючого населення Землі у 2050 році в обсязі, еквівалентному 2,3 сьогодиннього обсягу ресурсів планети [1]. Тому такі світові інституції, як ЮНІДО та ЮНЕП вважають, що ресурсно-ефективне та більш чисте виробництво – це шлях до підвищення ефективності

виробництва, що передбачає використання превентивних стратегій управління, які підвищують продуктивне використання природних ресурсів, мінімізують створення відходів та емісій і базуються на використанні інструментарію більш чистого виробництва: ефективність виробництва – це оптимізація продуктивного використання природних ресурсів (матеріалів, енергії, води); екологічне управління – це мінімізація впливу на навколишнє природне середовище через зменшення відходів та емісій; людський розвиток – мінімізація ризиків для людей та спільнот і підтримка їх розвитку тощо.

Щорічно роль зеленого інвестування на світових ринках капіталу зростає, що підтверджує передусім зростання обсягів фінансових ресурсів, спрямованих у «зелені» проекти. За даними Форуму соціального інвестування США, приблизно 11% прибутків великі корпорації витрачають на сталє інвестування, в Європі ця цифра становить приблизно 17%, в тому числі й на нові технології переробки відходів [1; 2].

Огляд наукових джерел. Питання поводження з відходами регламентується в Законі України «Про відходи», в якому визначено правові, організаційні та економічні засади діяльності, пов'язаної із запобіганням й зменшенням обсягів утворення відходів, їх сортуванням, обробленням, утилізацією, видаленням та захороненням тощо [6]. Зокрема, особливості поводження з відходами на різних рівнях розглядали вітчизняні вчені: Близнюк А. М., Беляєва С. С., Горобець О. В., Губанова О. Р., Ігнатенко О. П., Вяткін П. С., Орлова Т. О.,



Самойлік М. С., Хижнякова Н. О., Шунтова С. Г., Повний С. М. та ін. Окремі аспекти управління відходами висвітлені в публікаціях таких вітчизняних дослідників, як Андрейченко А. В., Дериколенко О. М., Кержаков В. І., Довга Т. М., Попова О. Ю., Руденко О. В., Шулаєва Ю. Е. Зарубіжні вчені розглядали управління відходами в контексті циркулярної економіки, зокрема Б. Майс, Кян Йі, Танг Ксяо-Ян, Гейсер К., Вен-Хонг Жанг та ін.

Економічні аспекти проблем європейської інтеграції України вивчають: Л. Гальперін, О. Гладський, І. Єгоров, С. Науменко, М. Калина, О. Ковальова, В. Онищенко, В. Сіденко, О. Шнирков, які розглядають різні аспекти проблеми відповідності української економіки європейським вимогам та напрямки необхідних робіт з гармонізації законодавчо-нормативних документів. Принципи, проблеми та перспективи наближення правової системи України до права ЄС, необхідність імплементації Україною міжнародних угод вивчають В. Буткевич, С. Войтович, В. Денисов, А. Довгерт, Л. Заблоцька, В. Кисіль, М. Козтобра, В. Крушинський, С. Шевчук, Ю. Шемшученко, Т. Шинкаренко, О. Шнирков та ін. [3].

**Постановка наукової проблеми.** Розробка теоретико-методологічних основ і завдань для України у сфері європейської інтеграції, ресурсо-, енергоефективності, пов'язані з відходами передбачає розробку бізнес-процесів на різних рівнях як обов'язкових складових конкурентоспроможності в усіх галузях економіки. Водночас намагання бізнесу

досягти зближення з євростандартами у різних галузях економіки досить часто зустрічає труднощі щодо їх повноцінного впровадження, які постануть із незавершеності економічних реформ в Україні та несформованості відповідного економіко-правового середовища й не задовільних темпів адаптації законодавчо-нормативних документів.

Результати досліджень та їх обговорення. Система поводження з відходами в Україні знаходиться на рівні найбідніших країн. За роки незалежності кількість твердих побутових відходів (ТПВ) в Україні збільшилась на 25%, але підходи до поводження з відходами принципово не змінилися. Як і раніше, майже всі ТПВ вивозяться для захоронення на полігони побутових відходів та часто й на несанкціоновані звалища. Звалища ТПВ потребують значних площ, й призводять до серйозних екологічних проблем та негативного впливу на здоров'я людини.

Підписання у 2014 р. Угоди про асоціацію з Європейським Союзом зобов'язало Україну наблизити своє законодавство у сфері поводження з відходами до законодавства ЄС. Україні необхідно повністю імплементувати положення Директиви 2008/98/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 19 листопада 2008 р. «Про відходи..» [2]. Директива запроваджує п'ятирівневу ієрархію поводження з відходами:

1) попередження виникнення відходів (найкращий варіант через низку інструментів: екологічний аудит, більш чисті технології, кращі практики, системи екологічного управління тощо);





- 2) повторне використання сортованих відходів;
- 3) економічно доцільна переробка відходів (вторинних ресурсів) (склобото, макулатури, металу, пластику);
- 4) впровадження заборони на спалювання відходів;
- 5) захоронення на полігоні тих відходів, які не можна переробити.

Основні кращі практики поводження з ТПВ в ЄС відповідають положенням:

- селективний збір ТПВ з наступним їх сортуванням (за даними інтернет-джерел в Японії у 2021 році вже сортують 32 види відходів);
- роздільний збір великогабаритних відходів за окремими графіками й логістикото;
- роздільний збір небезпечних відходів (батареєок, акумуляторів, медичних відходів, побутової й промислової хімії тощо);
- окремі проблеми пов'язані з утворенням токсичних речовин після спалювання ТПВ;
- захоронення частини відходів, які не можна переробити, на спеціальних полігонах, що унеможлиблює забруднення навколишнього природного середовища.

Основні практики країн ЄС наступні:

1. Впроваджено концепцію «циркулярної економіки», за якою сміття стає сировиною для виробництва. Застосовуються біотехнології, що дозволяють розщепляти пластик. Так забезпечується замкнений цикл бізнес-процесів – відходи від одного продукту використовуються для створення іншого.

2. Застосовується комплекс бізнес-процесів з переробки органічних відходів на компости та біодобрива.

3. Працює система бізнес-процесів повернення коштів за тару. Покупцям відшкодовують гроші після того, як вони повернуть використаний посуд. Кошти від цієї заставної ціни розподіляються так: 85% – на організацію збору тари, 15% – на переробку.

4. Спеціальне законодавство допомогло закрити нелегальні сміттєзвалища, а економічні інструменти (штрафи) призвели до сортування відходів.

5. Діджиталізація бізнес-процесів сфери поводження з відходами. Наприклад, у Франції на кожному сміттєвому баку є мікрочип, який автоматично фіксує час наповнення і час вивезення сміття. Сміттєвози обладнано зчитувальними пристроями та бортовими комп'ютерами, які автоматично зчитують інформацію та надають змогу організувати оптимальні маршрути машин [2].

Тому попередження утворення відходів є найпростішим та найбажанішим способом поводження з відходами та відповідає Директиві 2008/98/ЄС про відходи, що має відбуватися в Україні шляхом:

- зменшення кількості відходів;
- зменшення несприятливого впливу відходів на навколишнє природне середовище і здоров'я людини та зменшення вмісту шкідливих речовин у матеріалах та продуктах;



- впровадження Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року, в якій передбачити конкретні заходи щодо зменшення використання пластикових виробів, рівня повторного їх використання та переробки;

- запровадження роздільного збору пластику всіх видів;

- стимулювання бізнесу до виробництва екологічно безпечних товарів як альтернативи пластиковим виробам;

- запровадження механізму «забруднювач платить», який забезпечить покриття витрат на управління пластиковими відходами;

- інформування населення про шкоду пластикових виробів, заохочення до зменшення їхнього споживання;

- створення мережі центрів запровадження більш чистих виробництв, кращих практик й бізнес-процесів для мінімізації обсягів утворення відходів, прийняття нормативно-правових актів щодо запровадження екодизайну товарів для споживання, які довше функціонуватимуть та будуть більш пристосованими до повторного використання чи утилізації, у тому числі шляхом перероблення, зменшення обсягів використання первинної сировини (табл. 1);

Таблиця 1

Підходи до системи поводження з відходами залежно від рівня доходів населення, %

Рівень доходів населення	Захоронення на полігонах	Компостування	Рециклінг	Спалювання твердих побутових відходів в теплоелектроцентралях	Інше
--------------------------	--------------------------	---------------	-----------	---------------------------------------------------------------	------

	всіх типів				
Високий	44	11	22	21	2
Низький	72	2	0.5	1.3	24
Україна	98	Процес відбувається у 4-х містах на окремих майданчиках	0	1.0	1.0

Джерело: розраховано за даними статистики

- впровадження Закону України «Про енергетичну ефективність». У межах Протоколу про приєднання до Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, Україна впроваджує систему енергетичного маркування енергоспоживчих продуктів та встановлення вимог з екодизайну відповідно до оновленого законодавства ЄС;

- запровадження економічних механізмів та інструментів, що стимулюватимуть зменшення кількості утворених відходів. Наприклад, податок чи заборону на виробництво поліетиленових пакетиків, пластикових одноразових емностей та посуду, надавати преференції для виробників екологічно чистого упакування для споживчих товарів (табл. 2).

Особливістю європейської стандартизації є своєрідний компроміс між двома підходами до стандартів: з точки зору якості навколишнього природного середовища для людини і з позиції мінімальних викидів, пов'язаних з найкращими доступними технологіями. Методологічний підхід до організації бізнес-процесів на різних рівнях між



цими підходами переходить на технічний рівень. Тому стандарт описує бізнес-процеси найбільш доступної технології. Звідси особливості гармонізації, адаптації, імплементації законодавчо-нормативної бази та організації її впровадження в Україні наступні:

Таблиця 2

Коефіцієнт утилізації відходів за регіонами України

	2010	2012	2014	2016	За останні роки
Україна	0,35	0,32	0,31	0,29	0,29
Рівненська область	0,18	0,13	0,07	0,09	0,09
Київська	0,44	0,19	0,07	0,03	0,03
Львівська	0,02	0,05	0,16	0,17	0,17

Джерело: розраховано за даними статистики

- для кожної галузі виробництва визначаються власні найбільш доступні технології та бізнес-процеси, що їх реалізують, які постійно удосконалюються;

- запровадження більш чистих технологій, створення консорціумів та альянсів українських підприємств з потужними компаніями країн ЄС;

- поширення інформації щодо інвестиційних потреб та можливостей в українській економіці, надання інформаційно-методичної та правової підтримки залученню інвестицій з країн ЄС в екологічні бізнеси;

- запровадження сучасних форм міжнародного спільного фінансування стратегічних інвестиційних проєктів;

- ресурс- та енергозбереження, розбудова альтернативної енергетики;

- суспільна ініціатива за відповідальність виробника щодо повного «життєвого» циклу продукції та вплив її відходів на навколишнє природне середовище;

- створення стимулів для компаній щодо відповідальності за весь «життєвий» цикл поводження з відходами (за таких умов бізнес-процеси з передачі тари (упаковки) виходять на певний час з-під контролю бізнесу і, повертаючись, вторинна сировина потребує досконалих перевірок у вхідних бізнес-процесах знову тієї ж тари чи упаковки);

- перенесення акценту з платежів (штрафів) за забруднення (кінець технологічного процесу), продукцію і відходи на платежі на вхідні фактори виробництва, особливо платежі, стимулюючі енерго-, матеріало-, водо- і природозбереження;

- модернізувати законодавчу базу в галузі стандартизації, метрології, сертифікації, якості, державного нагляду за ринком відповідно до вимог СOT та ЕС на основі вивчення сучасного європейського досвіду та світової практики;

- впроваджувати європейські та міжнародні стандарти за рангом пріоритетності й соціо-еколого-економічної значимості для держави;

- удосконалити сутність і форми роботи із



адаптації технічного законодавства та нормативної бази найперше у галузі екологічних стандартизації і сертифікації, оскільки характеристики і тенденції якості продукції і НПС постійно змінюються, що потребує використання нових знань;

- оптимізувати інфраструктуру системи технічного регулювання відповідно до потреб економіки та інтересів споживачів.

Такі методологічні підходи є першочерговим завданням для України у сфері європейської інтеграції щодо поводження з відходами та енергоефективності, як обов'язкових складових конкурентоспроможності у всіх галузях економіки. Звідси пропозиції щодо гармонізації законодавчо-нормативних документів в галузі раціонального природокористування необхідно розглядати у двох аспектах: довгостроковому і короткостроковому. Довгостроковий аспект концепції пов'язаний з прагненням сформуванню в перспективі теоретично обґрунтований і практично ефективний механізм інтерналізації екстернальних витрат, а також забезпечення екологічно безпечного і економічно доцільного розвитку. Короткостроковий аспект покликаний закріпити в законодавчій та нормативній формі міжнародний досвід екологізації економіки країни з метою збереження навколишнього природного середовища від негативного антропогенного впливу.

**Висновки.** Проведено системне обґрунтування інструментарію, особливостей адаптації законодавчо-нормативної бази в Україні щодо поводження з відходами. Аргументовано, що

першочерговими кроками щодо поліпшення практичних результатів у сфері євроінтеграції з питань поводження з відходами мають стати довгострокова концепція екологізації економіки та перехід підприємств на найкращі доступні технології. Одним із варіантів діджиталізації сфери поводження з відходами може бути інструмент – інформаційно-комунікативні платформи в регіонах (громадах) у методології на рівні світу – Платформа зеленого зростання (Green Growth Knowledge.org).

1. Сталый розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі: колективна монографія / М. Ф. Аверкина, Н. М. Андреева, М. Д. Балджи, О. О. Веклич та ін. НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»; НТТУ «Київський політехнічний інститут»; Вища економіко-гуманітарна школа; Міжнародна асоціація сталого розвитку; за наук. ред. проф. Хлобистова Е. В. Черкаси: Видавець Чабаненко Ю. А., 2014. С. 170–181. 2. Войцеховська А., Кравченко О., Мелень-Забрамна О., Панькевич М. Крайці європейські практики управління відходами: посібник / за заг. ред. О. Кравченко. Львів: Видавництво «Компанія «Манускрипт»», 2019. 64 с. 3. Провнутрішнє і зовнішнє середовище в Україні у 2013 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. К.: НІСД, 2013. 576 с. 4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.02.2021).

## REFERENCES:

1. Stalyi rozvytok – KhKhI stolittia: upravlinnia, tekhnolohii, modeli: kolektyvna monohrafiia / M. F. Averkyuna, N. M. Andriieieva, M. D. Baldzhy, O. O. Veklych ta in. NAN Ukrainy, DU «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku NAN Ukrainy»; NTTU «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»; Vyshcha





ekonomiko-humanitarna shkola; Mizhnarodna asotsiatsiia staloho rozvytku; za nauk. red. prof. Khlobystova Ye. V. Cherkasy : vydavets Chabanenko Yu. A., 2014. S. 170–181. 2. Voitsikhovska A., Kravchenko O., Melen-Zabramna O., Pankevych M. Krashehi yevropeiski praktyky upravlinnia vidkhodamy : posibnyk / za zah. red. O. Kravchenko. Vydavnytstvo Lviv : «Kompaniia "Manuskrypt"», 2019. 64 s. 3. Pro vnutrishnie i zovnishnie seredovyshe v Ukraini u 2013 rotsi: shchorichne poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy. K. : NISD, 2013. 576 s. 4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 03.02.2021).



Skrypchuk P. M. [1; ORCID ID: 0000-0002-2835-4711],

Doctor of Economics, Professor,

Shpak H. M. [2; ORCID ID: 0000-0002-8588-441X],

Candidate of Economics (Ph.D.),

Trokhliuk T. M. [3; ORCID ID: 0000-0002-8336-8665],

Candidate of Economics (Ph.D.)

<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne

<sup>2</sup>SSD «Rivne Technical Vocational College» NUWEE, Rivne

<sup>3</sup>SSD «Bereznivsky Forestry Professional College» NUWEE, Berezhne,  
Rivne region

## HANDLING OF BY-PRODUCTS IN THE ECONOMY: BUSINESS PROCESSES IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

World best practices and institutions (UN, UNIDO and UNEP) believe that resource-efficient and cleaner production is the path to a circular economy and waste management. Harmonization of laws and standards in Ukraine involves the use of preventive strategies for all types of waste that increase the efficiency of the economy, form social and environmental significance. The article is devoted to waste prevention and waste management and corresponds to the Directive 2008/98 / EC on waste to be produced in Ukraine by: reducing the amount of waste, reducing the adverse effects of waste on the environment and human health; implementation of the National Waste Management Strategy in Ukraine until 2030. Promising for Ukraine are: sorting of waste with their subsequent processing; formation of online plans for waste collection and logistics; certain types of toxic and medical waste management; prevention of waste incineration and



disposal of only a part of waste that cannot be recycled. One of the options for digitalization of waste management can be a tool – information and communication platforms in the regions (communities) in the methodology at the global level which is the Platform for Green Growth. Proposals for harmonization of legal and regulatory documents in the field of environmental management should be considered in two aspects: long-term and short-term. The long-term aspect of the concept is related to the desire to form in the future a theoretically sound and practically effective mechanism for internalizing external costs, as well as ensuring environmentally safe and economically feasible development. The short-term aspect is designed to consolidate in legislative and regulatory form the international experience of greening the country's economy in order to protect the environment from the negative anthropogenic impact.

*Keywords:* solid household waste; handling of by-products; economic efficiency; business processes; European integration.

---

Скрипчук П. М. [1; ORCID ID: 0000-0002-2835-4711],

д.э.н., профессор,

Шпак Г. М. [2; ORCID ID: 0000-0002-8588-441X],

к.э.н.,

Трохлюк Т. М. [3; ORCID ID: 0000-0002-8336-8665],

к.э.н.

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно

<sup>2</sup>ОСП «Ровенский технический профессиональный колледж»  
НУВХП, г. Ровно,

<sup>3</sup>ОСП «Березновский лесотехнический профессиональный  
колледж» НУВХП.,  
г. Березно, Ровенской обл.

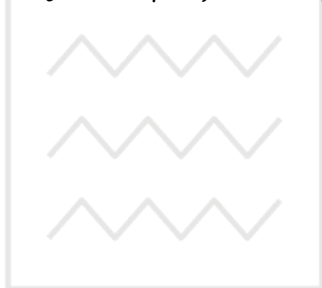
## ОБРАЩЕНИЕ С ПОБОЧНЫМИ ПРОДУКТАМИ В ЭКОНОМИКЕ: БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Лучшие мировые практики и институты (ООН, ЮНИДО и ЮНЕП) считают, что ресурсно-эффективное и более чистое производство это путь к циркулярной экономики и обращения с отходами. Гармонизация законов и стандартов в Украине предусматривает использование превентивных стратегий поведения со всеми видами отходов, которые повышают эффективность экономики, формируют социальную и экологическую значимость. Перспективными для Украины: сортировка отходов с последующей их переработкой; формирования онлайн платформ сбора и логистики отходов; отдельные виды обращения с токсичными медицинскими отходами; запрет сжигания отходов и захоронения лишь доли



отходов которых невозможно переделать. Одним из вариантов диджитализации сферы обращения с отходами может быть инструмент – информационно-коммуникативные платформы в регионах (общинах) в методологии на уровне мира – Платформа зеленого роста.

*Ключевые слова:* твердые бытовые отходы; обращения с побочными продуктами; экономическая эффективность; бизнес-процессы; евроинтеграция.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Отримано: 29 січня 2021 р.

Прорецензовано: 04 лютого 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.

YDK 334.722 (061.1)

<https://doi.org/10.31713/ve1202118>

JEL: H 30

*Sribna Y. V.* [1; ORCID ID: 0000-0002-6676-0606],

*Candidate of Economics, Senior Lecturer,*

*Stupnytskyi V. V.* [2; ORCID ID: 0000-0001-8845-7643],

*Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor,*

*Stupnytska N. I.* [3; ORCID ID: 0000-0002-4490-1316],

*Lecturer*

<sup>1</sup>*National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

<sup>2</sup>*Dubno Branch Higher Education Institution «Open International  
University of Human Development «Ukraine», Dubno*

<sup>3</sup>*Rivne State Humanitarian University, Rivne*

## SOCIAL ENTREPRENEURSHIP – DEVELOPMENT TRENDS AND EFFICIENCY ANALYSIS IN EU COUNTRIES

The study analyses the development of social entrepreneurship in the EU. The state system of its recognition at the legislative level is noted. International standards that allow developing social entrepreneurship and forming a system of its non-financial reporting are analysed. The necessity to take into account the results of these economic entities as a basic basis for the development of socio-cultural sphere and local environmental measures, which guarantees the observance of constitutional social values of citizens, social groups and society in general. The group systems of indicators are described, which allow to estimate both



material and monetary contribution to the development of the social and environmental sphere of sustainable development of society. This set of indicators is necessary to assess the effectiveness of social entrepreneurship at the level of the territorial community and the city, and further calculation should be carried out in determining the integrated indicator – the Index of Social Entrepreneurship.

The results of the study can be used to study trends and further development of social entrepreneurship and used in further development of methods for calculating the system of indicators of quality and quantity of implemented social entrepreneurship services, as well as their contribution to sustainable development of EU territories and countries.

*Keywords:* social entrepreneurship; social cooperative; social entrepreneurship standards; social entrepreneurship indicators; social entrepreneurship index.

*Formulation of the problem.* The market economy model forms a significant potential for income generation by individual entrepreneurs, which is enhanced through the control of market mechanisms. Such control generates corruption schemes in the system of state regulation, and in the business system – the formation of monopoly groups. With such a purely economic approach, quite a number of social problems of society remain out of the attention of businesses and governments. The dismantling of the socialist world system pointed to the complete inability of transition economies to solve social problems, which have become extremely acute.

State regulation of the market economy causes a belated solution to such problems of society, and big

business conducts charitable events that are unable to cover all these acute problems. Small business can not fully compete with large, and crises force entrepreneurs to be realized in another area – social. This intertwining of events, interests and participants of society led to the emergence and intensification of social entrepreneurship.

For fifty years, social entrepreneurship has had a wide geography, occupied a significant share of the economic and social sphere of European countries and contributes to the creation of added value of the country. Some indices and indicators have been partially developed, which allow tracking the current state of this phenomenon in general. However, in the global approach, uncertainty does not allow to fully implement the concept of sustainable development.

**Analysis of recent research and publications.** Foreign scientists J. Thompson, P. Bloom, J. Dees, M. Yunus, M. Sud, T. Komatsu, K. Hockerts, J. Mair, S. Abu-Saifan, Ch. Leadbeater, C. Durkin, and A. Peredo thoroughly researched the issue of social entrepreneurship. However, the latest trends in the world economy are not fully disclosed and not substantiated in practical applications.

**Formulating the article goals.** The purpose of the article is to study the specifics of social entrepreneurship in EU countries. Accordingly, there are the following tasks:

- to characterize the legislative regulation of social enterprises in the EU;
- to analyze the standards for the formation of the requirements of social entrepreneurship;





- to propose an alternative assessment of social entrepreneurship in the EU.

*Outline of the main research material.* For European countries, social entrepreneurship is quite a mass phenomenon. Such activities were first legally recognized in Italy with the adoption of Law 381/1991 [1]. It recognized two types of social cooperatives: "A" – social services – cooperatives that provide various services at home; day care centers; socio-educational communities; therapeutic communities; houses of residence; nursery. The second type of social integration «B» – agriculture; environmental protection; carpentry; computer maintenance and configuration; washing; cleaning; repair of things, printing and stitching of books. Cooperatives with a combination of two forms «A + B» were also widespread.

These social structures had to meet the following requirements:

1. Profits are distributed in accordance with the social goals of the organization.
2. Social cooperatives must develop their own assets.
3. At least 30% of the members of the cooperative belong to the category of vulnerable citizens.

Law 155/2006 [1] in Italy significantly expanded the concept of social entrepreneurship. The status of social can be obtained by any non-profit enterprise that constantly carries out economic activities and distributes socially significant goods and services. The law also stricter requirements for such companies. For example, they must publish an Annual Sustainable Development Report. At the same time, social enterprises do not receive

special benefits, except that they can participate in grant programs.

The following systems of social entrepreneurship in Europe can be distinguished:

1. The Northern Europe model is characterized by active support of the state of the social sphere (Belgium, Sweden, the Netherlands).

2. The Central Europe model – the governments of France, Italy, Portugal are focused on the implementation of targeted social programs and business projects.

3. The Great Britain model, where the priority is social investment.

4. The Eastern Europe model – the development of social entrepreneurship is based on the intensive use of grants and subsidies (Poland, Lithuania, Latvia, and Romania).

At the beginning of 2021, all European countries have their own legislation regulating the activities of social enterprises. The main condition for accounting for social entrepreneurship is its state recognition, so the current legislative field is formed, which provides for state regulation (Table 1).

State regulation reflects the specifics of social entrepreneurship in individual EU countries and organizational forms of its implementation. Thus, for Italian and Polish entrepreneurship, the priority is not to make a profit, but social significance. Most Eastern European countries develop social entrepreneurship through a system of programs and foreign grants, in part through religious organizations.



Table 1

Characteristics of legislative regulation of social enterprises in the EU

Organization systems of social entrepreneurship	Countries	Legislation	Type of social entrepreneurship
The Northern Europe model	Belgium	Article 661 of the Company Code of 1999	Social enterprise
	Denmark	Law No:711 of 25/06/2014 on Registered Social Enterprises	Social enterprise
	Finland	Law No:1351/2003 of 30.12.2003 on Social Enterprises	Social enterprise
	Luxembourg	Law of 12/12/2016 of Social impact Societies, or SIS	Social enterprise
The Central Europe model	Greece	Law No:2716/1999 and No:4019/20144 on Social Cooperatives	Social cooperative
	France	Law No:2014/856 of 31/07/2014 on the Social and Solidarity Economy	Collective cooperative
	Italy	Law No: 381/1991 on Social Cooperatives No:155 of 24/03/2006 on Social Enterprise	Social cooperative
	Portugal	Law No:1/2013 of 29/10/2013 on Special Employment Centers	Social cooperative
The Eastern Europe model	Croatia	Law No:764 of 11/03/2011 on Cooperatives	Social cooperative
	Czechia	Law No:90/2012 on commercial Companies and Cooperatives	Social cooperative

	Hungary	Law No.X-2006 on Cooperatives	Social cooperative
	Latvia	Law No.212(6039) of 2018 on Social Enterprises	Social enterprise
	Lithuania	Law No.IX-2251 of 1/06/2004 on Social Enterprise	Social enterprise
	Poland	Law of 27/04/2006 on Social Cooperatives	Social cooperative
	Romania	Law No:219 of 23/07/2015 on the Social Economy	Social enterprise
	Slovakia	Law No: 5/2004 of 04/12/2003 on Employment Services	Social enterprise
	Slovenia	Law no:20 of 2011 on Social Entrepreneurship	Social enterprise
The Great Britain model	Great Britain	Law No:1788 of 2005 on Community Interest Company Regulations	Organization with the interests of territorial communities

Source: Compiled by authors on the data of European Commission [2]

State regulation reflects the specifics of social entrepreneurship in individual EU countries and organizational forms of its implementation. Thus, for Italian and Polish entrepreneurship, the priority is not to make a profit, but social significance. Most Eastern European countries develop social entrepreneurship through a system of programs and foreign grants, in part through religious organizations.

Social entrepreneurship is a dynamic complex system designed to implement the constitutionally guaranteed social values of citizens, social groups and society as a whole through public authorities, local governments and specialized institutions of social



responsibility. The implementation of these values requires an assessment of social entrepreneurship, taking into account the specifics of individual countries and regions. Quantitative and qualitative approaches are used.

The assessment of social entrepreneurship is based on the international system of regulation of social and labor relations, initiated by the UN through the global treaty of the UN General Assembly, which unites more than 8,000 participants (including 6,000 – business representatives) from 135 countries [3].

This contractual framework is focused on the protection of human rights, labor relations, environmental protection and anti-corruption. The implementation of the UN General Assembly involves the implementation of the following principles:

1. Respect, support, observance of human rights, freedom of association and not hindering the conclusion of collective agreements.
2. Prevention of forced labor, discrimination in labor relations and complete prohibition of child labor.
3. Counteracting all forms of corruption.
4. Active support of environmental concept and safety.

Implementation of these principles orients entrepreneurs to economic, social and environmental responsibility.

Social enterprises, regardless of the field of activity, are obliged to prepare and submit to interested users financial statements, which reflect complete, truthful and unbiased information about the financial condition and results of the enterprise for the reporting period.

In addition to financial statements, the social enterprise compiles and publishes non-financial statements detailing the responsibility of the social entrepreneurship entity for employment and social responsibility (protection of human rights, fight against corruption and bribery); implementation of environmental measures; introduction of due diligence (assessment of investment risks, independent assessment of the investment object, comprehensive study of the company's activities, comprehensive review of its financial condition and market position). For large enterprises, the need for non-financial reporting is regulated by Directive 2014/95 / EU of 22 October 2014 [4].

Directives 2013/34 / EU (paragraph 19a.1 of Article 19a) [5] provided information unification and structuring of non-financial reporting, developed requirements and relevant standards. Social enterprises with more than 500 employees must include non-financial information in the Management Report, in particular on the activities of the enterprise, at least in the following aspects: environmental, social, employment, anti-corruption and bribery, human rights.

Subsequently, a series of standards was developed and proposed, covering social partnership activities in key areas. The most common reporting standards are: ISO 14000, Social Accountability 8000 (SA 8000), Account Ability 1000 (AA 1000) i Global Reporting Initiative (GRI) (table. 2). Thus, a fairly broad system of standards for assessing social partnership has been developed. The standards are focused on meeting the requirements for greening modern production and meeting the



requirements for the protection of workers' rights, most provide requirements and methods for non-financial reporting of business structures and relate to their management of different sizes and geographies. If the beginning of the standardization system was focused on large business entities, now it covers small businesses and organizations of various forms of ownership and subordination. However, they are not yet generally binding.

Table 2  
Characteristics of current standards for the formation of requirements and reporting of social entrepreneurship

Group of standards	Name	Characteristic
<b>ISO 14000</b>		
ISO 14001:2004	Environmental management systems. Requirements with guidance for use	Aimed at the functioning of environmental management systems of organizations
ISO 14001:2015	Environmental management systems – Requirements with guidance for use	Assisting organizations in the sound performance of their environmental responsibilities on a systematic basis
ISO 14004:2016	Environmental management systems – General guidelines on implementation	It is of a recommendatory nature and can be applied to any organization, regardless of its size, type, location and level of maturity.
ISO 14015	Environmental management – Environmental assessment of sites and organizations	Establishes guidance in the process of identifying environmental aspects and environmental findings and provides identification of

		<i>their implications for business</i>
--	--	--------------------------------------------



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування





Continuation of Table 2

ISO 14020	"Environmental labels and declarations – General principles	Establishes the principles to be followed in the development and use of eco-labels and declarations
ISO 14031	Environmental management – Environmental performance evaluation – Guidelines	Establishes an environmental assessment that allows organizations to measure and evaluate environmental performance and share data on the issue using key performance indicators
ISO 14040	Environmental Management – Life cycle assessment – Principles and framework	Describes the general structure, principles and requirements for life cycle assessment research
ISO 14050	Environmental management – Vocabulary	The standard defines the basic concepts related to the environmental activities of organizations, published in a series of international standards ISO 14000
ISO 14062	Environmental management – Integrating environmental aspects into product design and development	describes the concepts and existing methods related to the integration of environmental aspects in product design and development, where «products» means both goods and services
ISO 14063	Environmental management – Environmental communication – Guidelines and example	establishes recommendations for organizations on the basic principles, policies, strategies and activities related to internal and external limited environmental information.

ISO 14064	Organization Quantification and Reporting of Green House Gases	provides governments, businesses, regions, and other organizations with an additional set of program tools for quantifying, monitoring, reporting, and verifying greenhouse gas emissions
<b>OHSAS 18000</b>		
BS OHSAS 18001:2007	Occupational health and safety management systems – Requirements	aimed at identifying hazards, assessing and managing risks in the field of health and safety related to the activities of the organization
BS OHSAS 18002:2008	Occupational health and safety management systems – guidelines for the implementation	evaluates activities in the field of health and safety, gives general advice on the application OHSAS 18001: 2007
BS OHSAS 18004:2008	Guide to achieving effective occupational health and safety performance	provides general assistance in the development, implementation and improvement of the occupational safety and health management system and demonstrates examples of successful implementation of activities in accordance with the requirements BS OHSAS 18001: 2007

*Continuation of Table 2*

<b>Account Ability 1000</b>		
AA1000APS	Accountability Principles Standard	is the basis for companies to identify and identify the most important issues in the field of sustainable



		development and respond to them
AA1000AS	Assurance Standard	provides a methodology for assessing the level of compliance with the basic principles of the Account Ability standard, on which the accountable companies are.
AA1000SES	Stakeholder Engagement Standard	sets guidelines for the organization of the process of interaction with stakeholders in order to achieve managed, predictable and sustainable results to improve efficiency in the field of CSR.
<b>SA 8000</b>		
SA 8000:2008	Social Accountability International	establishes social responsibility and obligations of the organizations before the personnel and all society, defines conditions of introduction of social qualities of rendering of work
<b>Global Reporting Initiative (GRI)</b>		
GRI 101	Foundation	Used to simplify the process of publishing a report by companies
GRI 102	General Disclosures	

GRI 103	Impact Standards	focused on large enterprises, meets the needs of a wide range of stakeholders – employees, consumers of products and services, local communities
---------	------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Source: Compiled by authors on the base of [6–10]

The most well-known index is the Sustainable Development Index. The method of calculating this indicator is carried out in three main areas: meeting basic needs, welfare and prospects of the country. 52 separate indicators are used in the calculation. They compare the level of development of countries with the same GDP in absolute and relative terms. This index allows a comprehensive assessment of the country's economic, social and environmental public policy.

For large corporations whose shares are traded on the stock exchange, their indicator is the MSCI KLD 400 index. It allows companies to further increase the profitability of their shares. By 2020, this index has increased stock returns for Microsoft (MSFT), Facebook (FB) and Alphabet (GOOG).

In terms of content, the MSCI KLD 400 social index is a stock index for companies that guarantee a reputation for social and environmental responsibility and maintain high environmental, social and corporate standards (ESG). In fact, it represents 400 public companies that maintain high ESG ratings.

Another index is the FTSE4 Good index. It is a series of ethical investment stock market indices launched in 2001 by the FTSE Group and supported by the Ethical Investment Research Service (EIRIS). However, this is a rather conditional index, as it does not have accurate financial information that the portfolio of companies that differ in ethical criteria has a significant equivalent in their market valuation compared to other companies.

After the financial crisis of 2009, a group of philanthropists, politicians and social entrepreneurs led by Michael Porter – Social Progress Imperative; they argue that modern economic development is a consequence of bad capitalism, in which the social sphere is not focused on long-term environmental and social achievements and exacerbates social and economic inequalities. Therefore, in 2013, Social Progress Imperative proposed a measure of its index – SPI. It is designed to assess only social progress – separately from economic indicators, which allows you to assess all areas of life and all countries through the criterion of return on the economy.

A separate group are indices that reflect the quality and standard of living of the population. This evaluation system has been evolving since the 1950 s. At the initial stage, the indicators of social accounts were used in the calculation method. In the 1960 s, the first sets of social indicators were formed to assess social programs and social policy of the state. In the 1970s, a set of social indicators was developed and general requirements for the system of social indicators were

formed. And since the 1990s, various studies on social development and quality of life of the population have been launched, and then various integrated indicators have appeared.

We offer an assessment of social entrepreneurship through changes in official statistics, which will allow us to track trends in the change of general, socio-cultural and environmental effects. Accordingly, we present a system that more fully reflects the specifics of social entrepreneurship (Figure).



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



Structural assessment of the development of society through social entrepreneurship of a separate territory

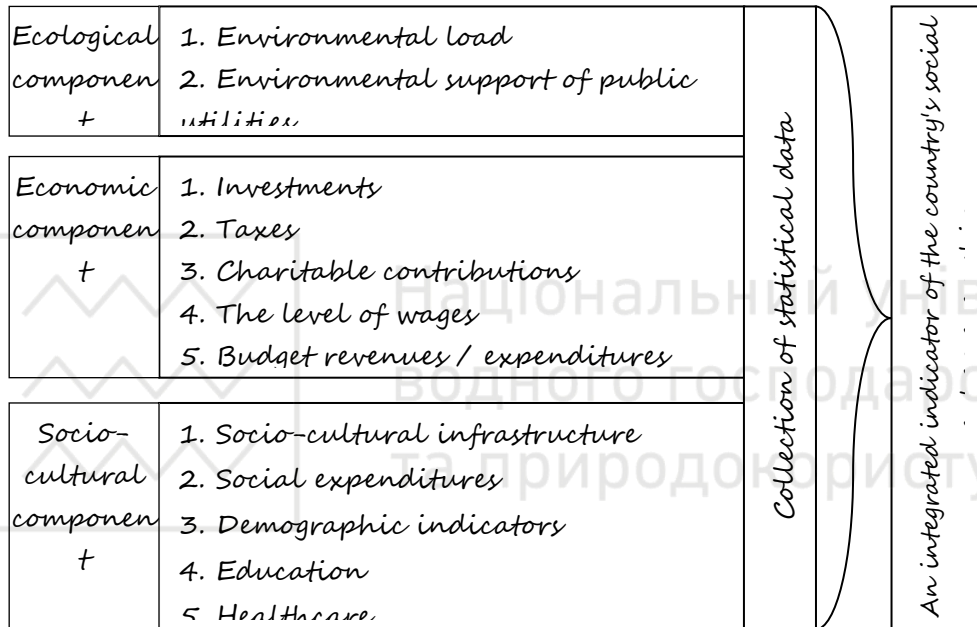


Figure. Logical scheme for assessing social entrepreneurship  
Source: Created by authors

The concretization of the relevant three components (environmental, economic and socio-cultural) is presented in table. 3.

Table 3  
Specification of indicators for the assessment of social entrepreneurship

Component	Indicators	Unit of measurement
-----------	------------	---------------------

<b>Economic</b>	The amount of funding raised	million euros
	Total authorized capital	million euros
	Volume of sales, services	million euros
	Financial result (enterprise profits amount) before tax	million euros
	Volume of taxes	million euros
	Net profit	million euros
	GDP growth per capita (specify by social groups)	euros
	Number of subjects of social entrepreneurship	units

Continuation of Table 3

	The ratio of the minimum wage to the value of the consumer basket	
	Revenues of the general fund of the city / community budget	million euros
<b>Socio-cultural</b>	Number of employees	person
	The level of the minimum wage	euros
	The level of the maximum wage	euros
	The ratio of maximum and minimum wage	euros
	Salary fund	million euros
	Injury level	
	The level of occupational diseases	
	Level of temporary disability	
	The level of housing	
	Level of education and qualification	
Homeless points	units	





	Number of divorces	person
	Number of orphans	person
	Number of seriously ill people	person
	Dynamics of migration	
	Overhaul of residential, social and residential complex	
	Introduction of infrastructure complexes	
	Provision of housing for the population, on average per person,	m <sup>2</sup>
	Number of persons studying in educational institutions	Person
<b>Ecological</b>	Investment in solving environmental problems	thousand euros
	Number of public organizations for nature protection	units
	Emissions of pollutants into the atmosphere	tonn
	Discharge of polluted return waters into natural surface water bodies,	million m <sup>2</sup>
	Waste generation of I-III hazard classes,	tonn
	Number of vehicles (road transport and electric transport),	thousand units

*Source: Created by authors*

This set of indicators is necessary to assess the effectiveness of social entrepreneurship at the level of the community and the city, and further calculation should be made in determining the integrated indicator – Social Entrepreneurship Index, which is determined by the general method of determining any indices, but differs in number and specification of indicators. In scientific terms, social entrepreneurship is explained as

a consequence of the system of capitalism and market economy, the lack of interest in solving rather small but significant social problems of the community in the territories of residence. Such a mass movement at the local level necessitated its state recognition and support. Therefore, governments adopt appropriate legislation and recognize this entrepreneurship as a necessary condition for solving social local problems.

### **Conclusion**

From the standpoint of big business, the socio-environmental problems of society are manifested in the implementation of mandatory international norms and requirements. Therefore, certain standards have been formed, which put forward the need for certification of the system not only of their products, but also working conditions and ways to implement these requirements. Thus, a system of non-financial reporting has been formed, which is not mandatory, but is actively used by large companies to strengthen their public perception and increase their competitiveness in the market. This approach has created the need for a stock assessment of corporate social responsibility. At the same time, the global problem of sustainable development has put forward the need to develop and apply a quantitative and qualitative assessment of the development of countries using indicators of social and environmental nature. In addition, social entrepreneurship requires an assessment of both the activities and the consequences of these activities. Therefore, accounting and analysis of the work of these entities has become the object of scientific study. As a result, it is not the financial reporting of this business that has become the basis of the reporting system that is legally recognized in many EU countries. However, many aspects and especially the consequences



of entrepreneurship remain out of consideration in these reports.

1. European Commission (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Updated country report. Italy. Author: Carlo Borzaga. Luxembourg: Publications Office of the European Union. URL: <https://europa.eu/!Qq64ny> (accessed: 18.03.2021). 2. European Commission (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report. Authors: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini. Luxembourg: Publications Office of the European Union. URL: <https://europa.eu/!Qq64ny> (accessed: 18.03.2021). 3. The official website of UN General Assembly. URL: <https://www.un.org/en/ga/> (accessed: 18.03.2021). 4. DIRECTIVE 2013/34/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. 5. DIRECTIVE 2014/95/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. 6. The official website of ISO. URL: <https://www.iso.org/ru/home.html> (accessed: 18.03.2021). 7. The official website of OHSAS. URL: <https://www.bsigroup.com/en-GB/ohsas-18001-occupational-health-and-safety/> (accessed: 18.03.2021). 8. The official website of Account Ability URL: <https://www.accountability.org/standards/> 9. The official website of Social Accountability International URL: <https://sa-intl.org/> (accessed: 18.03.2021). 10. The official website of Global Reporting Initiative (GRI). URL: <https://www.globalreporting.org/> (accessed: 18.03.2021).

## REFERENCES:

1. European Commission (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Updated country report. Italy. Author: Carlo

Borzaga. Luxembourg: Publications Office of the European Union. URL: <https://europa.eu/!Qq64ny> (accessed: 18.03.2021). 2. European Commission (2020) Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report. Authors: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini. Luxembourg: Publications Office of the European Union. URL: <https://europa.eu/!Qq64ny> (accessed: 18.03.2021). 3. The official website of UN General Assembly. URL: <https://www.un.org/en/ga/> (accessed: 18.03.2021). 4. DIRECTIVE 2013/34/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. 5. DIRECTIVE 2014/95/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. 6. The official website of ISO. URL: <https://www.iso.org/ru/home.html> (accessed: 18.03.2021). 7. The official website of OHSAS. URL: <https://www.bsigroup.com/en-GB/ohsas-18001-occupational-health-and-safety/> (accessed: 18.03.2021). 8. The official website of Account Ability URL: <https://www.accountability.org/standards/> 9. The official website of Social Accountability International URL: <https://sa-intl.org/> (accessed: 18.03.2021). 10. The official website of Global Reporting Initiative (GRI). URL: <https://www.globalreporting.org/> (accessed: 18.03.2021).

---

**Срідна Є. В.** [1; ORCID ID: 0000-0002-6676-0606],

к.е.н., старший викладач,

**Ступницький В. В.** [2; ORCID ID: 0000-0001-8845-7643],

к.е.н., доцент,

**Ступницька Н. І.** [3; ORCID ID: 0000-0002-4490-1316],

викладач

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та



*природокористування, м. Рівне*

*<sup>2</sup>Дубенська філія вищого навчального закладу «Відкритий університет розвитку людини «Україна», м. Дубно*

*<sup>3</sup>Рівненський державний гуманітарний університет, м. Рівне*

## **СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО – ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ В КРАЇНАХ ЄС**

В дослідженні проаналізовано розгортання соціального підприємництва в країнах ЄС. Відзначена державна система його визнання на законодавчому рівні. Доведено, що соціальне підприємництво в країнах ЄС суттєво відрізняється, тому виділено такі системи організації соціального підприємництва, як модель Північної Європи, модель Центральної Європи, модель Східної Європи та модель Великобританії, кожна з яких має свої специфічні ознаки.

Проаналізовано міжнародні стандарти, які дозволяють розвивати соціальне підприємництво та формувати систему його нефінансової звітності. Вказано, що стандарти орієнтовані на виконання вимог щодо екологізації сучасного виробництва та виконання вимог у захисті прав працівників і стосуються їх менеджменту. Виокремлено міжнародні стандарти, які стосуються регулювання діяльності суб'єктів соціального підприємництва: ISO 14000, OHSAS 18000, Account Ability 1000, SA 8000, Global Reporting Initiative (GRI).

Доведено необхідність обліку результатів діяльності цих суб'єктів господарювання як базової основи розбудови соціокультурної сфери та локальних природоохоронних заходів, що гарантує дотримання конституційних соціальних цінностей громадянами, соціальними групами та суспільством загалом. Охарактеризовані

групові системи показників, які дозволяють оцінити як матеріальний, так і грошовий внесок у розбудову соціальної та природоохоронної сфери сталого розвитку суспільства. Цей набір показників є необхідно допустимим для оцінки ефективності діяльності соціального підприємництва на рівні територіальної громади та міста, а подальший розрахунок повинен проводитись у визначенні інтегрального показника – Індексу соціального підприємництва.

Результати дослідження можуть бути використані для вивчення тенденцій та подальшого розвитку соціального підприємництва та застосовані у подальших розробках методик обчислення системи показників якості та кількості реалізованих послуг соціального підприємництва, а також їх внесок у формування сталого розвитку територій і країн ЄС.

*Ключові слова:* соціальне підприємництво; соціальний кооператив; стандарти соціального підприємництва; показники соціального підприємництва; індекс соціального підприємництва.

---



**Срибная Е. В.** [1; ORCID ID: 0000-0002-6676-0606],  
к.э.н., старший преподаватель,  
**Ступницкий В. В.** [2; ORCID ID: 0000-0001-8845-7643],  
к.э.н., доцент,  
**Ступницкая Н. И.** [3; ORCID ID: 0000-0002-4490-1316],  
преподаватель

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно

<sup>2</sup>Дубенский филиал высшего учебного заведения «Открытый  
международный университет развития человека» Украина», г.  
Дубно

<sup>3</sup>Ровенский государственный гуманитарный университет, г.  
Ровно

## СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ В СТРАНАХ ЕС

В исследовании проанализированы развертывание социального предпринимательства в странах ЕС. Отмечена государственная система его признание на законодательном уровне. Проанализированы международные стандарты, которые позволяют развивать социальное предпринимательство и формировать систему его нефинансовой отчетности. Доказана необходимость учета результатов деятельности этих субъектов хозяйствования как базовой основы развития социокультурной сферы и локальных природоохранных мероприятий, гарантирует соблюдение конституционных социальных ценностей граждан, социальным группам и обществу в целом. Охарактеризованы групповые системы показателей, позволяющих оценить как материальный, так и

денежный вклад в развитие социальной и природоохранной сферы устойчивого развития общества. Этот набор показателей является необходимо допустимым для оценки эффективности деятельности социального предпринимательства на уровне территориальной общины и города, а дальнейший расчет должен проводиться в определении интегрального показателя – индекса социального предпринимательства.

Результаты исследования могут быть использованы для изучения тенденций и дальнейшего развития социального предпринимательства и применены в дальнейших разработках методик расчета системы показателей качества и количества реализованных услуг социального предпринимательства, а также их вклад в формирование устойчивого развития территорий и стран ЕС.

*Ключевые слова:* социальное предпринимательство; социальный кооператив; стандарты социального предпринимательства; показатели социального предпринимательства; индекс социального предпринимательства.

Отримано: 25 лютого 2021 р.

Прорецензовано: 01 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.





UDK

658:004.738.5

<https://doi.org/10.31713/ve1202119>

JEL: M13, M 15, M31

Фроленкова Н. А. [1; ORCID iD 0000-0003-4553-9547],

к. е. н., доцент

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## УПРАВЛІННЯ ІНФРАСТРУКТУРОЮ ЕЛЕКТРОННОГО РИНКУ

У статті визначені основні передумови діяльності сучасних бізнес-структур на електронному ринку. Визначені основні учасники та особливості функціонування елементів інфраструктури електронного ринку. Охарактеризовані різні типи вебсайтів, як елементів ринкової інфраструктури.

**Ключові слова:** електронний ринок; інфраструктура; учасники ринку; вебсайт.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку економіки України характеризується низкою тенденцій та проблем, що робить надзвичайно складним процес виживання та розвитку підприємств в усіх галузях. Зростання кількості конкурентів у всіх сферах, перенасиченість ринку товарами і послугами, зміна потреб споживачів змушує бізнес-структури шукати шляхи розширення цільових сегментів, диверсифікації своєї

діяльності. Одним з найбільш перспективних сучасних способів диверсифікації є вихід на електронні ринки. Адже з підвищенням доступності Інтернету, розвитком систем автоматизації управління підприємством, споживач отримав доступ до величезної кількості інформації про товари і послуги, можливість вибору кращих з них, а бізнес-одиниці – можливість розширити цільові сегменти, одержати оперативну інформацію про потреби споживачів, знайти оптимальні шляхи постачання.

Взаємодія споживачів і постачальників в Інтернет-середовищі визначає функціонування інтерактивного електронного ринку. Такий ринок надає нові можливості комунікацій з постачальниками і споживачами, більш ефективні технології продажів.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Переваги виходу бізнесу на електронні ринки сумнівів не викликає. Проте сьогодні відсутня систематизована інформація про електронний ринок, його інфраструктуру, особливості функціонування суб'єктів ринкових відносин.

Цілі дослідження. Метою дослідження є виявлення основних елементів інфраструктури електронного ринку, оцінка їх переваг і недоліків, особливостей ведення бізнесу.

Основні результати дослідження. Електронний ринок (e-ринок, e-market) в широкому розумінні являє собою систему економічних відносин у віртуальному просторі, які складаються між



суб'єктами економічної діяльності стосовно ведення електронного бізнесу, укладання угод, реалізації товарів, послуг та інформації, а також для підтримки комунікацій між продавцями і покупцями, що характеризуються певними закономірностями в умовах розвинутої структури інформаційних комунікаційних технологій та систем.

Розрізняють горизонтальний ринковий простір для надання товарів і послуг масового попиту і вертикальний ринковий простір, що віддзеркалює специфіку окремих галузей економіки.

Електронний ринок являє собою середовище з більш досконалою конкуренцією ніж традиційний ринок. На електронному ринку значно більша кількість продавців і покупців, практично відсутні бар'єри для виходу на ринок нових учасників, є вільний доступ до інформації. Переваги ведення господарської діяльності на електронному ринку:

- наявність якісної і доступної інформації для проведення маркетингових досліджень;
- інтерактивність і сумісність дій в реальному масштабі часу;
- висока оперативність взаємодії з клієнтами, постачальниками, партнерами;
- можливість роботи одночасно з великою кількістю клієнтів; можливість паралельного спілкування з клієнтами;
- персоналізація обслуговування, цілодобова робота, збільшення швидкості реакції на запити клієнта;

- можливість використання гнучких цінових моделей, висока швидкість зміни ринкової кон'юнктури;
- чіткий таргетинг і контроль рекламних і PR-інструменти для просування товарів і послуг підприємств;
- поява нових технологій продажів і обслуговування клієнтів;
- інтерактивна участь споживача у визначенні конкурентоспроможних властивостей і дизайну кінцевого продукту;
- можливість впроваджувати в практику комерційної діяльності системи автоматизації маркетингової діяльності, такі як планування і управління ресурсами підприємства (ERP-системи), управління зв'язками з клієнтами (CRM-системи), системи електронного документообігу, електронні платіжні системи і т.д.;
- зниження витрат за рахунок виконання деяких функцій комерційної операції самими користувачами та окремих накладних витрат;
- зручність здійснення покупки та відстеження доставки товару для клієнта;
- широкі можливості вибору каналів просування;
- менші обсяги вкладень для виходу на ринок з боку суб'єктів електронної комерції.

Що стосується недоліків, то зазвичай продавці їх пов'язують з необхідністю реагування на високу швидкість зміни технологій електронного бізнесу;



постійного потребою в нарощуванні потужностей телекомунікаційного обладнання свого підприємства; складністю інтеграції застосовуваних інформаційних систем з обладнанням для електронного бізнесу; постійно виникають проблемами в забезпеченні безпеки і надійності інформаційних систем; складністю підготовки та перепідготовки персоналу, особливо в зв'язку з глобальними проблемами ринку (мовний бар'єр, політичне середовище, мінливі валютні курси, правові проблеми та ін.).

Інфраструктура електронного ринку – це сукупність об'єктів, що обслуговують ринок, забезпечують реалізацію ринкових процесів, створюють сприятливі умови для його ефективного функціонування. Вона представлена різними типами вебсайтів, які мають різноманітне цільове призначення та роль на інтернет-ринку, а також володіють різними формами, методами, засобами, інструментами реалізації ринкових процесів. До учасників електронного ринку відносяться продавці, покупці та посередники, а також організації, що забезпечують інфраструктуру та правила ринку.

В загальному вигляді можна виділити три сектори Internet-ринку:

- електронний ринок роздрібної торгівлі (електронний споживчий ринок);
- електронний ринок торгівлі між підприємствами;
- електронний фінансовий ринок (банківські послуги, послуги брокерських компаній).

Основною структурною одиницею електронного ринку є веб-сайт. Сьогодні немає єдиної класифікації сайтів, проте аналіз існуючих підходів дозволив структурувати типи сайтів за критеріями їх призначення:

-бізнес-сайти: інтернет-представництва, візитки, корпоративні сайти, інтернет-вітрини, промо-сайти, інтернет-магазини, торгові площадки;

-інформаційні ресурси: тематичні сайти, інтернет-портали, блоги, каталоги сайтів;

-вебсервери: пошукові системи, поштові системи, інтернет-форуми, хостинги, дошки оголошень, соціальні мережі.

Охарактеризуємо детальніше типи сайтів та особливості їх адміністрування з точки зору придатності для того чи іншого бізнесу.

Сайт-візитка – найпростіший з усіх видів сайтів. Фактично являє собою електронну версію звичайної паперової візитки. На сайті-візитці міститься основна інформація про компанію, її контакти, види діяльності та основні послуги, що надаються. Як правило, такий сайт володіє зручною навігацією, складається з декількох сторінок і має унікальний, але простий і функціональний дизайн; ідеально підходить для компаній, які хочуть розмістити інформацію про себе і свої послуги в Інтернеті. Представлена інформація – статична, тобто на сайті-візитка не передбачається активної взаємодії користувача з сайтом.



Розробляється сайт-візитка для підприємств, організацій і приватних осіб. Розкрутка сайту, як правило, відбувається шляхом обміну посиланнями з тематичними ресурсами. Перевагами сайту-візитки є: низька вартість створення; швидкий запуск; можлива модернізація до більш просунутих видів вебсайтів. Проте використання такого типу сайту для просування бізнесу обмежене через малий обсяг інформації та скролний дизайн.

*Представницький сайт, сайт-портфоліо* – це сайт-візитка з розширеною функціональністю: тут можна знайти докладний опис послуг, портфоліо, відгуки, форму зворотного зв'язку та інші сервісні функції.

*Сайт-каталог (вітрина)* – різновид сайту-візитки, у якому вбудований каталог товарів або послуг. У каталозі міститься докладна інформація, картинки, характеристики, ціни або функція завантаження прайс-листа. Це структурований каталог продукції компанії, але організований таким чином, щоб клієнт зробив якомога менше кліків, для того, щоб знайти потрібний товар. Купівля товарів з каталогу проводиться через e-mail, телефон або інші способи зв'язку з власником ресурсу. Варто зауважити, що на даний момент часу сайт-каталог – це не найкраще рішення для бізнесу (винятком є каталоги з дорогими товарами, такими як спецтехніка, автомобілі і т.д.), оскільки не дозволяє автоматизувати процес купівлі.

**Корпоративний сайт** – це повноцінне представництво компанії в Інтернеті. Це багатофункціональний сайт, який містить повну інформацію про фірму, послуги чи продукцію, які вона пропонує, тощо. Корпоративний сайт може включати в себе елементи інтернет-магазину, сайту-візитки і інформаційного ресурсу. Такий сайт має досить складну систему навігації та служить для роботи з персоналом всередині компанії, з постійними і потенційними клієнтами, включає повний спектр інструментів для пошуку інформації про компанію та її діяльність (пошук і фільтри, календарі подій, фотогалереї, корпоративні блоги, форуми), може бути інтегрований з внутрішніми інформаційними системами компанії-власника (KIC, CRM, бухгалтерськими системами). Містить закриті розділи для різних груп співробітників (корпоративні форуми, особисті кабінети, панелі адміністраторів з різними правами доступу до інформації) і т. д.

Оновлюється досить регулярно, його головне завдання – інформування всіх стейкхолдерів компанії. Корпоративний сайт – оптимальне рішення для всіх компаній, які хочуть стати лідерами у своїй сфері бізнесу. Основним завданням корпоративного представництва в мережі є просування бізнесу компанії і автоматизація її діяльності. За допомогою корпоративного сайту можна значно підвищити впізнаваність бренду.





*Лендінг* («посадкова сторінка») являє собою спеціально спроектовану сторінку сайту, яка покликана спонукати відвідувачів до вчинення певної дії: придбання товару, оформлення підписки, замовлення послуги тощо. Це односторінковий сайт з формою заявки, який розробляється під окрему кампанію просування продукту або послуги і є сьогодні одним з ефективних інструментів продажу. Найчастіше це сайт, присвячений одному товару, категорії товарів або комплексу послуг. Використовується компаніями з великим асортиментом, які хочуть відокремити корпоративну інформацію від споживчої.

На такій сторінці розміщується тільки ключова інформація, яка здатна зацікавити і спонукати зробити покупку товару або замовити послуги: акції з обмеженням за часом, високоякісні фотографії, заклик до дії – ось головні пункти, з яких складається посадкова сторінка. Ефективною практикою є поєднання використання інтернет-магазину та лендінгових сторінок для окремих груп товарів або тимчасових акцій.

*Промо-сайт.* Починаючи випуск нової продукції або запускаючи нову товарну пропозицію, компанії роблять все можливе для отримання лояльності і визнання споживачів, а також для розширення кола постійних покупців або замовників. Зрозуміло, будь-яка новинка потребує реклами. Власне, для просування нових пропозицій і створюють промо-сайти. Крім того, промо-сайти використовуються

як додаткові для проведення конкурсів, акцій, розіграшів призів або презентації чогось нового.

Завжди робиться з індивідуальним неповторним дизайном, який повинен привернути увагу клієнта. Обсяг сайту від 3 до максимум 10 сторінок (про компанії, послуги, товари, контакти). Промо-сайт – це насамперед рекламний інструмент, основним завданням якого є надання користувачам найсвіжішої та актуальної інформації про товари або послуги.

**Інтернет-магазин** – це сайт-вітрина з можливістю оплати покупок онлайн, який сьогодні необхідний для збільшення продажів будь-якої компанії і призначений для розширення цільової аудиторії в інших регіонах. На цьому сайті обов'язково присутній електронний каталог продукції, є функція "корзина", зворотний зв'язок, електронна платіжна система та ін. Весь сайт повинен бути розроблений таким чином, щоб зацікавити користувача і схилити його до здійснення покупки, оскільки всі відвідувачі інтернет-магазину є його потенційними клієнтами.

**Переваги:** зручна можливість покупки; широке охоплення аудиторії; необмежена кількість товарів на вітрині; цілодобова доступність; можливість порівняння і оцінки товарів; відносно низькі ціни за рахунок зниження витрат в порівнянні з оффлайн-магазином.

**Блог** – це публічний он-лайн щоденник, в якому автор викладає регулярно статті або відео записи



(влог). Може бути на одну вузьку тематику або мати різні розділи. Зазвичай відвідувачі мають можливість коментування для обговорення кожного запису (поста). Може існувати окремо або бути частиною інших типів сайтів (візитка, портфоліо, каталог або Інтернет-магазин). Якісні регулярні оновлення – ось запорука успіху блогу. Використання блогів поряд з основними видами сайтів збільшує довіру клієнтів до продавця, формує імідж компанії як експерта в галузі.

Пошукові системи – це спеціалізовані сайти, які призначені для пошуку текстової та графічної інформації у всесвітній павутині і надають користувачам за їх запитом гіперпосилання на сторінки, сайтів, які релевантні заданому людині пошуковому запиту. Велика частина пошукових систем сьогодні перетворилися на повноцінні інтернет-портали з величезним набором призначених для користувача сервісів і модулів.

Сайт-спільнота – сайт, на базі якого реалізовано співтовариство для спілкування споживачів і представників компанії (може бути самостійним сайтом або розділом сайту). Функції соціальних мереж полягають в можливості зареєстрованих користувачів знаходити в мережі певне коло людей і підтримувати з ними зв'язок, організовуватися в спільноти за інтересами, розміщувати власний текстовий і медіа контент, запускати рекламу.

Соціальні мережі в останні роки набувають все більшої популярності як інструмент просування

бізнесу, оскільки дозволяють взаємодіяти безпосередньо з цільовою аудиторією, вивчати її інтереси та потреби.

Форум – віртуальний майданчик для спілкування з клієнтами. Форум може бути як окремим сайтом, так і частиною основного. Найчастіше форуми створюються під певні тематики). Створення форуму виправдано в разі, коли ви маєте багато клієнтів, у яких часто виникають питання. Якщо ця умова не виконується, то виходить мертвий форум, який своєю порожнечою тільки відлякує інших потенційних клієнтів.

Портал – створюється в стратегічних цілях для збільшення інформованості всередині компанії (для персоналу), націлений на партнерів (інвесторів, державних і соціальних структур, постачальників, виробників і ін.), лояльних і постійних клієнтів. Це найбільш потужний і найскладніший вид мережевого ресурсу, який може бути присвячений як одній темі, так і декільком. Портал поєднує в собі відразу кілька видів сайтів і основною його метою є надання користувачам найрізноманітнішої і актуальної інформації.

Структура сайту-порталу завжди складна. Як правило, сайти даного виду містять багато різних розділів і підрозділів, менто з багаторівневою вкладеністю, включає в себе велику кількість різного роду опцій і модулів. Портали – це дуже насичені функціонально та інформаційно сайти, на яких можна знайти все необхідне: новини, авторські блоги,



голосування, форуми, пошукові та поштові сервіси і багато іншого. Обсяг сайту-порталу може становити сотні і тисячі сторінок.

Електронні торгові площадки, каталоги, Торговельні співтовариства, які об'єднують покупців і продавців певної галузі утворюють електронні ринки завдяки ІКТ шляхом електронних каталогів, торгових площадок, електронних аукціонів, електронних бірж. Такі ресурси об'єднують в єдиному інформаційному просторі постачальників і споживачів різних товарів/послуг, надаючи учасникам торгових угод можливість користування сервісами, які підвищують ефективність процесів.

Покупці можуть використовувати потужні інформаційно-пошукові можливості електронних каталогів, порівнюючи товари за декількома характеристиками, включаючи ціну, дату постачання, гарантії, інформацію щодо обслуговування. Доходи цієї категорії торговельних майданчиків складаються традиційно з комісій за транзакції та коштів, отриманих від реклами.

Інтернет-аукціон (електронний аукціон) – різновид ЕТМ, на якому кінцева ціна встановлюється упродовж відкритих торгів. Аукціон – це спосіб продажу товарів, що базується на ценовій конкуренції між покупцями. Аукціони є процедурою встановлення рівноважних цін на товар, проте ціну встановлює покупець, а продавець – правила, за якими має проводитися аукціон. Електронні аукціони проводяться упродовж досить

тривалого часу (декілька днів), тому покупцям зовсім не обов'язково бути фізично присутніми за комп'ютером під час проведення аукціону. Брати участь у торгах можуть тільки зареєстровані користувачі які для цього заповнюють реєстраційну форму. Для реєстрації необхідно мати електронний банківський рахунок і отримати пароль. З метою продажу товару необхідно заповнити спеціальну форму і розмістити на вебсервері товар.

Електронна біржа – різновид ЕТМ, на якому ціна встановлюється під впливом попиту і пропозиції. Електронні біржі можна розділити на дві великі групи: вертикальні і горизонтальні. Вертикальні біржі функціонують у певних галузях: автомобілебудування, сільському господарстві, електроенергетиці, нафтохімії, металургії. Горизонтальні біржі спеціалізуються на окремих функціях або потребах, характерних для різних галузей, наприклад на торгівлі телекомунікаційним устаткуванням, торгівлі офісним обладнанням.

Сайт-сервіс, як правило, сконцентрований на вирішенні якоїсь однієї або декількох однотипних потреб клієнта. Студи відносять онлайн-консультантів, хмарні хостинги, відеохостинги різні сервіси для онлайн-конвертації файлів і т.д. Для того, щоб створити успішний сервіс – необхідно вивчити потреби цільової аудиторії, вирішити їх проблеми, зробити комфортним та зручним реалізацію операцій.



Очевидно, що така велика різноманітність структур, які забезпечують реалізацію бізнес-процесів на електронному ринку надає для підприємств широкі можливості у виборі форми просування своєї продукції і послуг, комунікацій зі споживачами, партнерами, державними органами

**Висновок.** Таким чином, вихід на електронний ринок – перспектива для розширення та диверсифікації діяльності в будь-якій сфері. Проте особливості бізнес-діяльності в різних галузях, специфіка продукту, масштаби зумовлюють необхідність оцінити придатність того чи іншого елементу інфраструктури електронного ринку, вибору релевантних форм і методів управління і просування.

1. Плєскач В. Л., Заторнацька Т. Г. Електронна комерція : підручник. Київ : Знання. 2007. 535 с. 2. Романенко О. М. Інтернет маркетинг. URL: <https://stud.com.ua/64250/marketing/internet-marketing> (дата звернення: 12.03.2021). 3. Шалева О. І. Електронна комерція. URL: [https://pidru4niki.com/14100821/informatika/elektronna\\_komertsia](https://pidru4niki.com/14100821/informatika/elektronna_komertsia) (дата звернення: 12.03.2021).

## REFERENCES:

1. Pleskach V. L., Zatonatska T. H. Elektronna komertsia : pidruchnyk. Kyiv : Znannia. 2007. 535 s. 2. Romanenko O. M. Internet marketynh. URL: <https://stud.com.ua/64250/marketing/internet-marketing> (data zvernennia: 12.03.2021). 3. Shaleva O. I. Elektronna komertsia. URL: [https://pidru4niki.com/14100821/informatika/elektronna\\_komertsia](https://pidru4niki.com/14100821/informatika/elektronna_komertsia)

*Frolenkova N. A.* [1; ORCID iD 0000-0003-4553-9547],  
*Candidate of Economics, Associate Professor*

*<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## **INFRASTRUCTURE MANAGEMENT OF THE ELECTRONIC MARKET**

The statistic values are the main changes in the activity of the current business structures on the electronic market. The electronic market is a system of economic information in the virtual space, which is stored between the sub-units of economic activity, the maintenance of electronic business, the storage of goods, the implementation of goods, and the post and The electronic market is a middle-class with more thorough competition, not a traditional market. There is a large number of sellers and buyers on the electronic market, there are practically no barriers to enter the market for new participants, and there is free access to information. The infrastructure of the electronic market, which is represented by different types of websites, is the price of the purchase of the market, the maintenance of the market, the prevention of the implementation of the market processes, the creation of friendly minds for its effective function. The elements of infrastructure can be used for the role on the Internet market, as well as in different forms, methods, methods, and tools for realizing market processes. Prior to the participants in the electronic market, sellers, buyers and middlemen, as well as organizing, to ensure that the infrastructure and rules of the





market are taken care of. Characterized types of websites, such as elements of the market infrastructure: site visits, catalog, landing pages, portfolio, corporate, online store, portals, trading platforms, internet services, privacy and the significance of these passages and shortcomings from the point of view of property for the management of business in the presence of the particularities of performance and the sphere of implementation.

*Keywords:* electronic market; infrastructure; market participants; website.

Фроленкова Н. А. [1; ORCID iD 0000-0003-4553-9547],  
к.э.н., доцент

<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г. Ровно

## УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ЭЛЕКТРОННОГО РЫНКА

В статье определены основные предпосылки деятельности современных бизнес-структур на электронном рынке. Определены основные участники и особенности функционирования элементов инфраструктуры электронного рынка. Охарактеризованы различные типы веб-сайтов как элементы рыночной инфраструктуры.

*Ключевые слова:* электронный рынок; инфраструктура; участники рынка; веб-сайт.

Отримано: 14 березня 2021 р.

Прорецензовано: 19 березня 2021 р.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



UDK 330.190.2:631.6

<https://doi.org/10.31713/ve1202120>

JEL: G30, G38

Шило Ж. С. [1; ORCID ID: 0000-0002-2669-6734],

к.е.н., доцент,

Полухович В. Ф. [1; ORCID ID: 0000-0002-7180-0393],

здобувачка вищої освіти першого (бакалаврського)  
рівня

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

В науковому дослідженні проаналізований рівень тіньової економіки держави, причини існування та її розповсюдження. Автором здійснена оцінка та проведений аналіз методів поширення тіньової діяльності на території України. Визначений вплив тіньової економіки на фінансово-економічну безпеку. Запропоновані шляхи мінімізації масштабів тіньової економіки та детінізації економіки України.

**Ключові слова:** тіньова економіка; тіньова діяльність; детінізація; мінімізація масштабів; корупція; нелегальний бізнес; фінансово-економічна безпека.

**Постановка проблеми.** Розвиток економіки України характеризується наявністю досить

великого за обсягом і потужністю тіньового сектору, який виступає невід'ємною складовою вітчизняної національної економічної системи. Проблематика мінізації економічної діяльності створює значну кількість інших супутніх проблем, знижуючи ефективність державної політики, стримуючи економічне зростання, спотворюючи умови ведення господарської діяльності, загрожуючи фінансово-економічній безпеці країни. Саме тому вибрана тема є актуальною й потребує всебічного її обговорення.

Тіньова економіка завжди перебуває у центрі уваги економістів, бізнесменів, фінансистів, інвестиційних банкірів і політиків. Останнім часом це питання стає все більш актуальним на політичному порядку денному: у план дій уряду включено низку пунктів, спрямованих на скорочення тіньової економіки.

**Аналіз публікацій.** На сучасному етапі розвитку окремі аспекти тіньової економіки знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, теоретичні та прикладні основи дослідження мінізації, а також її вплив на економічний розвиток держави висвітлено в наукових працях Кіржецького Ю. І., Варналія З. С., Олійник Т. Г., Гуди Н. Е., Ткаченка А. В. та інших.

**Мета статті.** Метою даної роботи є дослідження тіньових проявів у вітчизняній фінансово-економічній діяльності, виявлення впливу тіньових процесів на фінансово-економічну безпеку країни, здійснення аналізу тіньового сектора



економіки України та визначення можливих шляхів його мінімізації.

На основі поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- дослідити сутність та основні ознаки тіньової діяльності;
- розглянути основні причини існування тіньових процесів в державі;
- визначити вплив тіньових процесів на фінансово-економічну безпеку країни;
- провести аналіз поширеної тіньової діяльності в Україні;
- здійснити оцінку рівня обсягу мінімізації у вітчизняній економіці;
- запропонувати основні напрями детінізації економіки.

**Основний розділ.** Для сталого фінансово-економічного розвитку економіки України суттєвою перешкодою є поширення тіньової економіки, яка має негативний вплив на всі економічні процеси, які відбуваються у державі. Тіньова діяльність виступає багатограним явищем, яке існує в суспільно-політичних умовах.

Тіньова економіка, як зазначає З. Варналій, є складним соціально-економічним явищем, що представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності щодо отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків [1, С. 18].

Крім того, тіньова економіка – це не просто діяльність як процес тінізації економіки, а і його результат – тіньовий сектор економіки з внутрішньою інфраструктурою. Усі ланки тіньової економіки не характеризують поодинокі зони кризового управління, а утворюють систему тіньової економіки із органічно взаємопов'язаними внутрішніми механізмами функціонування. До тіньової економіки належить вся тіньова інфраструктура, що забезпечує її повсякденне виживання й відтворення, а саме законодавча, політична, ідеологічна, культурна, етична, поведінкова, система духовних і матеріальних цінностей тощо. Тіньова економіка – це й певна форма суспільної свідомості як на теоретичному і звичайному рівнях, так і на рівнях ідеології та психології. Неможливо уявити будь-яку тіньову економічну діяльність без усвідомлення економічних інтересів та потреб її суб'єктів, без мотивації, морально-правового оцінювання тощо.

Найголовнішим є те, що тіньова економіка безпосередньо налаштована на отримання швидкого прибутку у короткотерміновій перспективі та ніяк не сприяє стратегічному фінансово-економічному розвитку країни. Підприємці, працюючи за межами правового поля не можуть розраховувати на законний захист своїх інтересів. Окрім того, корумпована судова система не в змозі захистити економічні інтереси громадян. Невизначеність, незахищеність та тотальна недовіра призводить до того, що гроші не працюють на економіку.



Негативними наслідками подібної мінізації економіки є не лише недоотримання коштів в бюджет та відповідно неспроможність держави виконувати свої соціальні функції, а й значний відтік капіталів за кордон. Гроші працюють не на економіку нашої держави, а на економіку інших країн, де для них створено кращі умови.

Деякі види тіньової діяльності з часом легалізувалися. Інші – навпаки, опинилися «поза законом» (наприклад, гральний бізнес). А деякі види діяльності завжди лишалися «в тіні». Перелік заборонених видів діяльності постійно оновлюється за рахунок появи нових «прогалів» у законодавстві чи винахідливості шахраїв. Втім, лише при чіткому виокремленні та систематизації чинників, що призводять до мінізації, буде можливою реалізація ефективної політики та заходів, що пов'язані зі зниженням тіньового сектору економіки.

Слід виділити три групи суб'єктів тіньової економічної діяльності. До першої групи можна віднести найбільш кримінальні структурні утворення, які своєю діяльністю спричиняють появу тіньових процесів в країні: торговців наркотичними засобами та зброєю, бандитів, найманців вбивць. Сюди ж відносяться і представники державних органів влади, які торгують посадами, інтересами, підтримують хабарництво. До другої групи суб'єктів відносять підприємців, банкірів, промисловців й аграріїв, дрібних і середніх бізнесменів, які змушені вдаватись до тіньової

діяльності головним чином тому, що витрати при їхній діяльності з існуючими правилами й законами перевищують відповідні вигоди й доходи. І, звичайно, якщо існують різні способи ухилення від сплати до державної казни відповідних стягнень, то вони цим користуються. Третя група суб'єктів тіньової діяльності включає звичайних найманих працівників, які займаються неформальною зайнятістю.

Аналізуючи причини, які сприяють посиленню і зростанню тіньового сектору економіки на сучасному етапі ми виділили основні чотири групи чинників: економічні, правові, соціальні та політичні.

До економічних чинників відноситься, головним чином, стан економіки країни. Як правило, закономірною є тенденція зростання тіньового сектору економіки під час кризових явищ. В умовах кризи підприємства всіх форм власності прагнуть вижити, використовуючи, у тому числі і незаконні методи.

До правових чинників збільшення мінізації економіки відноситься насамперед недосконале законодавство, у якому є безліч прогалин, які дають змогу здійснювати неофіційну та незаконну діяльність. Реалізація нормативно-правових актів України не забезпечує ефективного регулювання економічних відносин. Високий рівень податкового навантаження, нерівномірність розподілу цього навантаження між підприємствами, недосконалість грошово-кредитного регулювання,





бюджетної системи, судової та правоохоронної системи, недосконалість системи обліку та звітності, проблеми ринку праці тощо змушують законослухняних підприємців переходити у «тінь» або закривати свої підприємства. Крім того, слід зауважити, що у нашій державі слабе забезпечення правоохоронних структур необхідними матеріально-технічними ресурсами; низький рівень правового пізнання та правової культури населення; необмежене нормативно-правове поле у державному законодавстві та значна кількість механізмів здійснення тіньових операцій. Крім того, високий рівень оподаткування визнається одним з найбільш значущих факторів, що стимулюють ріст і активізацію тіньової економіки. Надмірний податковий тягар спричинює перехід грошей «у тінь». До того ж, нечіткість податкового механізму є також причиною тонізації економіки. Платник податків порівнює економічні наслідки ухилення від податків та санкції, які призначаються за їх відхилення. Чим вища податкова ставка і нижчий розмір санкцій, тим вища економічна мотивація від ухилення.

Тіньовий сектор економіки існує в будь-якій державі незалежно від рівня розвитку національної економіки. Проте в одних країнах тіньова економіка перебуває на рівні, що не має суттєвого впливу на економіку (5-12% ВВП), а в інших – справляє значний негативний вплив на всі соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві (понад 30% ВВП). До другої категорії країн, на жаль,

і належить Україна, розмір тіньового сектора в структурі економіки якої у 2020 році оцінюється в 31% обсягу ВВП, що на 2 відсоткових пункти більше показника 2019 року. Про це свідчать попередні розрахунки Міністерства розвитку економіки [9]. Цілком зрозумілим є те, що такий розмір тіньового сектору створює перепони для реалізації ефективної економічної політики, реалізації соціальних програм та інтеграції у світове співтовариство.

Тіньова економіка виникає через прагнення уникнути вимірювання, але існує певна методика визначення її відносної оцінки. На сьогодні використовуються наступні методи розрахунку рівня тіньової економіки:

- За збитковістю підприємств. Метод полягає у визначенні граничних мінімального та максимального коефіцієнтів тіньової економіки як частки ВВП, у межах яких перебуває рівень тіньової економіки;

- «Витрати населення – роздрібний товарооборот». Метод полягає у виявленні наявності перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки.

- За фінансовим методом. Метод полягає у визначенні тенденцій зміни пропорцій між вартістю товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, та валовим доходом підприємств у країні у цілому.



- За монетарним методом. Метод полягає у визначенні тенденцій зміни співвідношення обсягу готівки до банківських депозитів у періоді, що аналізується, до базового періоду.

- За електричним методом. Метод полягає у порівнянні приросту внутрішнього споживання електроенергії з приростом ВВП.

Зростання соціальної напруги в суспільстві через карантинні умови призвело до того, що більшість населення України вдається до праці в тіньовому секторі економіки, тим самим сприяючи її повній соціальній реабілітації в державі. Тіньова діяльність трансформувалась у першочерговий елемент функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, які на сьогодні практично досконало оволоділи різними формами ухиляння від сплати податків, вивчили всі недоліки нормативно-правової бази, адже в умовах значної невизначеності через поширення пандемії COVID-19 бізнес прагне зменшити ризики втрати ресурсів.

Величезним чинником тінізації, загрозою національній безпеці держави є погіршення кількісних та якісних характеристик населення за рахунок нелегальної трудової міграції, наслідки якої ще не до кінця усвідомлені в національному контексті. Через карантинні умови рівень безробіття в Україні в другому кварталі 2020 року зріс на 1,3 п.п. – до 9,9% з 8,6% у першому кварталі. Про це йдеться у даних Державної служби статистики [8]. Відповідно до постійного моніторингу, запровадженого Уповноваженим

Верховної Ради з прав людини, на заробітках за кордоном щорічно перебуває не менше 5 млн українських громадян. Якщо врахувати, що в Україні зараз 28 млн осіб працездатного віку, то очевидно, що за кордоном знаходиться майже кожен п'ятий економічно активний українець. Жодна з країн Європи не має такої кількості трудових мігрантів, яка стала для громадян України основним видом трудової діяльності, єдиною можливістю реалізувати власний трудовий потенціал і отримати достойний заробіток.

Розглядаючи поширені приклади тіньової діяльності в Україні, неможливо оминути питання нелегального бурштинодобування. Прогалини у законодавчому захисті родовищ сприяють тому, що тіньовий сектор продажу-скупки-експорту бурштину на Рівненщині набув значних масштабів. За офіційними даними, державне підприємство «Бурштин України» за рік видобуває 2–3 тонни коштовного каміння, а на біржі у Гданську останнім часом щороку продається від 20 до 30 тонн «соснової сльози» України. Як бачимо, нелегальні обсяги видобутку бурштину у нашій державі у шість – десять разів перевищують офіційні [11].

Для багатьох мешканців північних районів Рівненщини бурштин став своєрідною панацеєю від бідності. Скрутне матеріальне становище спонукало їх до незаконного, часто дуже небезпечного промислу. Фактичну монополію на видобуток і торгівлю «золотом півночі» має держава, але паралельно



функціонує чимало нелегальних копачів і контрабандистів. «Старателі» видобувають сировину дешевше ніж офіційні підприємства, бо не платять екологічних зборів, не переймаються геологічними дослідженнями, рекультивацією території чи навіть орендото земельної ділянки.

Шляхом вирішення питання тіньової діяльності видобутку бурштину ми вважаємо створення сприятливих умов для функціонування суб'єктів господарської діяльності щодо легального видобутку бурштину, забезпечення робочих місць і гідної заробітної плати, а також внесення змін до діючих Кримінального Кодексу та Кодексу України про адміністративні правопорушення.

Вплив тіньової економічної діяльності не можна оцінювати однозначно. Деякі види тіньової економіки об'єктивно швидше допомагають розвитку офіційної економіки, ніж перешкоджають йому. Хоч переважно вплив цього явища на економічну систему розглядається вченими як негативний, проте слід зазначити, що існують і деякі позитивні ефекти.

За допомогою тіньової економіки згладжування перепади в економічній кон'юнктурі за допомогою переливів ресурсів між легальною і тіньовою економікою. Вона необхідна для «гасіння» небажаних соціальних витрат (зокрема, неформальна зайнятість полегшує матеріальне становище малозабезпечених, зменшуючи цим соціальну напругу). Тіньова економіка підживлює легальну (неофіційні доходи використовуються для закупівлі

товарів і послуг у легальному секторі, «відмиті» злочинні капітали обкладаються податком).

Завдяки функціонуванню тіньової економіки покращується загальний розподіл ресурсів, що певним чином сприяє економічному зростанню. Оскільки будь-яка підпільна робота породжує легальну економічну діяльність шляхом використання доходів від нелегальної економічної діяльності на придбання товарів і послуг, створених легально, то ВВП збільшується [10].

Тіньова економіка допомагає підтримувати політичну і соціальну рівновагу, оскільки пропонує тим, хто не задоволений своїми доходами в офіційній економіці, альтернативні можливості їх підвищення без будь-яких соціально-політичних потрясінь. Ця функція тіньової економіки пов'язана, по-перше, з податковим навантаженням. Тоді як класи з високими доходами мають можливість легально йти від податків або нелегально приховувати свої доходи, середні прошарки можуть отримувати додатковий дохід від тіньової зайнятості або незареєстрованих операцій. Таким чином, відхід в тіньовий сектор можна розглядати як «демократизацію опору податкам».

Втім, незважаючи на позитивні ефекти функціонування тіньового сектору економіки, слід зауважити, що здебільшого така діяльність здійснює негативний вплив на розвиток країни. Вона виступає одним із негативних сегментів, який перешкоджає надходженню коштів у бюджет країни, а як наслідок, негативно впливає на соціально-



економічний розвиток взагалі. При цьому порушуються правові основи функціонування підприємницького сектору в країні, що викликає появу дезінформаційних явищ у прогнозуванні майбутніх критеріїв розвитку різних суб'єктів.

Це лише поверхове бачення впливу тіньової економіки на життєдіяльність секторів економіки, проте варто також згадати про рівень загроз фінансово-економічній безпеці. Фінансово-економічна безпека має сприяти адаптуванню більш креативних, творчих та професійних дій стосовно розвитку як країни загалом, так і кожного окремо взятого підприємця. Проте згаданий вище процес порушується під впливом наявної тіньової економіки, яка у своїй основі вже виступає носієм негативного впливу на дієвість різних аспектів розвитку країни. Одним з аргументів підкріплення взаємозв'язку між тіньовою економікою та економічною безпекою, ми вважаємо статтю 7 Закону України «Про основи національної безпеки України» [2]. У названій статті правового акта законодавець звернув увагу на те, що «...мінімізацію національної економіки визнано однією з загроз національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері».

Одним із найнебезпечніших наслідків розвитку тіньової економіки для фінансово-економічної безпеки країни є криміналізація суспільства: збільшення кількості економічних злочинів, широкомасштабний розвиток організованої злочинності, що веде до втрати державою своїх

регульовальних, контрольних та інших соціально важливих функцій.

За рахунок того, що тіньова діяльність не сприяє надходженню коштів в бюджет країни, відбувається деформація податкової сфери, що проявляється у впливі на розподіл податкового навантаження і, як наслідок, скороченні бюджетних витрат і деформації її структури. Оскільки нелегальна діяльність ухиляється від сплати податків, то це призводить до зростання оподаткування доходів, що отримуються легальним шляхом. Від цього відбувається зростання податкового навантаження, що стимулює подальше приховування доходів від оподаткування. Така деформація податкової сфери призводить до зміни і бюджетної, що проявляється в скороченні витрат державного бюджету і деформації його структури.

Крім того, у разі відсутності достовірних даних про масштаби тіньового обороту це негативно впливатиме на політику зайнятості. Коли зайняті в тіньовій економіці враховуються як безробітні, то оцінка рівня безробіття виявиться вище реальної. В такому разі уряд може проводити експансіоністську політику тоді, коли в цьому немає потреби. Тоді політика буде спрямована на збільшення сукупного попиту, підйому рівня виробництва і збільшення зайнятості шляхом послаблення грошово-кредитної політики, а також збільшення державних витрат. В результаті – відсутність достатньої кількості робочої сили і зростання інфляції. До того ж, неформальна





зайнятість і мінізація заробітних плат ускладнюють досягнення цілей реформування системи пенсійного страхування. Через нинішні масштаби мінізації ринку праці та наявність налагоджених механізмів легкого виведення в «тінь» заробітних плат зменшуються обсяги страхових внесків до Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування, а також надходження до бюджету податку з доходів фізичних осіб. Помилки при розробці політики забезпечення фінансово-економічної безпеки можуть виникати і з інших причин, пов'язаних з недооцінкою наслідків тіньової економіки: деформації реального стану платіжного балансу, що зумовлено безконтрольним рухом через кордон товарів і капіталів; завищення податкового навантаження і державних витрат внаслідок того, що вони визначаються по відношенню до заниженого ВВП, що не враховує товари і послуги тіньового сектора.

Ще одним фактором тіньової економіки є корупція. Тіньова економіка породжує корупцію, а остання, відповідно, створює основу тіньової економіки. Причина і наслідок, мета і засіб настільки взаємопов'язані та взаємообумовлені, що утворюють замкнене коло. Тіньова економіка може існувати і розвиватися в значних масштабах лише в умовах корумпованості всіх систем державної влади і управління. Вона формує корупційні відносини в усіх сферах політики та економіки, від яких залежить її благополучне існування. Корупція змушує її залишатися в тіні та вести нелегальний

бізнес, створює основу для формування її нових сфер і видів. У зв'язку з цим проблеми вивчення цих негативних соціально-економічних явищ в Україні та розробки основ державної політики протидії корупції та тіньовій економіці повинні вирішуватися як єдине комплексне завдання.

**Висновки.** В процесі дослідження впливу тіньової економіки на фінансово-економічну безпеку, ми можемо запропонувати наступні шляхи детінізації економіки.

- Підвищення ринкового регулювання економіки та проведення антикорупційної реформи. Реформування повинні зазнати органи влади та регуляторні акти, які сприяють надмірній бюрократизації. Підвищення ефективності роботи державних органів та покращення законодавчого забезпечення підприємницької діяльності дозволить значно зменшити стимули до тіньової діяльності та покращити контроль державної влади за тіньовими операціями.

- Проведення податкової реформи має бути направлене на реалізацію наступних пріоритетів: забезпечення всім суб'єктам господарювання однакових умов оподаткування; зменшення податкового навантаження; забезпечення ефективного податкового адміністрування та стабільності державних фінансів.

- Реформування фінансово-банківської системи. Поширення безготівкових розрахунків дозволить більш повно контролювати джерела доходів,



оперативно виявляти факти витрачення коштів у розмірах, що перевищують доходи.

- Реформування ринку праці. Передумовою детінізації ринку праці є реформа пенсійної системи. Адже наявна система пенсійного забезпечення не створює стимулів для детінізації ринку – відрахування до пенсійного фонду є надто високими на фоні незадовільної системи пенсійного забезпечення.

- Проведення судової реформи повинно бути направлено на забезпечення гарантій справедливого суду та виконання судових рішень, захист прав власності, боротьбу з рейдерством.

Викладені вище заходи щодо зниження рівня тіньової економіки країни позитивно вплинуть на процеси покращення рівня фінансово-економічної безпеки, оскільки сприятимуть створенню умов збільшення надходжень до державної скарбниці, що своєю чергою надасть можливість більш предметного забезпечення виконання намічених соціально-економічних заходів із позиції фінансування. Крім цього, як держава, так і суспільство матимуть можливість забезпечити виконання стратегічних і тактичних напрямків розвитку країни на основі дійсного фінансового потоку, який буде формуватися з реальних надходжень до бюджету країни.

1. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. Київ : Знання, 2009. 647 с. 2. Про основи національної безпеки України : Закон України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (дата звернення: 09.02.2021). 3. Про заборону грального бізнесу в Україні : Закон України. URL:

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1334-17> (дата звернення: 09.02.2021). 4. Кіржецький Ю. І. Тіньова економіка та напрями її подолання в Україні : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2013. 198 с. 5. Матвійчук В. М. Перспективи легалізації ігрового бізнесу в Україні. О. : «Причорноморська фундація права», 2017. 108 с. 6. Овчаренко А. Е. Легалізація грального бізнесу на теренах України. Молодий вчений. 2018. № 4. С. 734–738. 7. Олійник Т. Г., Гуда Н. Е. Тенденції тіньової економіки України та шляхи її детінізації. Глобалні та національні проблеми економіки / Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Вип. 16. 2017. С. 203–206. 8. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) по регіонах у 2020 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.02.2021). 9. Тенденції тіньової економіки в Україні у січні–березні 2020 року. URL: <https://www.me.gov.ua/> (дата звернення: 20.02.2021). 10. Ткаченко А. В. Тіньова економіка та її вплив на економічну систему. 2012. № 10. С. 47–51. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2012\\_10\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_11) (дата звернення: 12.02.2021). 11. Товста, С. М. Рівненський бурштин – це камінь спотикання, долари під ногами чи джерело наповнення бюджету?!. Молодий вчений. 2016. С. 17–21.



## REFERENCES:

1. *Ekonomichna bezpeka : navch. posib. / za red. Z. S. Varnaliiia*. Kyiv : Znannia, 2009. 647 s.
2. *Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy* : Zakon Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (data zvernennia: 09.02.2021).
3. *Pro zaboronu hralnoho biznesu v Ukraini* : Zakon Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1334-17> (data zvernennia: 09.02.2021).
4. Kirzhetskyi Yu. I. *Tinova ekonomika ta napriamy yii podolannia v Ukraini* : monohrafiia. Lviv : Liha-Pres, 2013. 198 s.
5. Matviichuk V. M. *Perspektyvy lehalizatsii ihrovoho biznesu v Ukraini*. O. : «Prychornomorska fundatsiia prava», 2017. 108 s.
6. Ovcharenko A. Ye. *Lehalizatsiia hralnoho biznesu na terenakh Ukrainy*. *Molodyi vchenyi* 2018. № 4. S. 734–738.
7. Oliinyk T. H., Huda N. E. *Tendentsii finovoi ekonomiky Ukrainy ta shliakhy yii detinizatsii*. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky / Mykolaiivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlyn'skoho*: Vyp. 16. 2017. S. 203–206.
8. *Riven bezrobittia naselennia (za metodolohieiu MOP) po rehionakh u 2020 rotsi*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (data zvernennia: 20.02.2021).
9. *Tendentsii finovoi ekonomiky v Ukraini u sichni-berezni 2020 roku*. URL: <https://www.me.gov.ua/> (data zvernennia: 20.02.2021).
10. Tkachenko A. V. *Tinova ekonomika ta yii vplyv na ekonomichnuu systemu*. 2012. № 10. S. 47–51. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2012\\_10\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_11) (data zvernennia: 12.02.2021).
11. *Tovsta, S. M. Rivnenskyi burshtyn – tse kamin spotykanntia, dolary pid nohamy chy dzherelo napovnennia biudzhetu?!*. *Molodyi vchenyi* 2016. S. 17–21.

---

**Shylo Z. S.** [1; ORCID ID: 0000-0002-2669-6734],  
Candidate of Economics (Ph.D.). Associate Professor  
**Poliukhovych V. F.** [1; ORCID ID: 0000-0002-7180-0393],  
Senior Student

## SHADOW ECONOMY AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

Ukraine's economy is characterized by the presence of a rather large in size and capacity of the shadow sector, which is an integral part of the domestic national economic system. The issue of shadowing of economic activity creates a significant number of other related problems, reducing the effectiveness of public policy, restraining economic growth, distorting the conditions of economic activity, threatening the financial and economic security of the country. That is why the chosen topic is relevant and needs a comprehensive discussion.

The purpose of this work is to study the shadow manifestations in the domestic financial and economic activities, to identify the impact of shadow processes on the financial and economic security of the country, to analyze the shadow sector of Ukraine and identify possible ways to minimize it.

According to the results of the analysis of the main causes and consequences of the existence of the shadow economy, both its negative and positive impact on the financial and economic security of the state was determined. In particular, the high level of the shadow economy negatively affects the development of the national economy, distorting the conditions of economic management, reducing the revenue side of the budget, increasing its deficit. Among the important negative manifestations of the shadow sector is the reduction of investment attractiveness of the socio-economic system, increasing the inefficiency of institutions of

state regulation of the economy, the criminalization of society. At the same time, the shadow economy acts as a stabilizer of the economy, creating additional jobs, stimulating the growth of entrepreneurial initiative and strengthening social, labour and professional mobility.

Analysing the impact of shadow economic activity on the economic development of the state, we came to the conclusion that its functioning has an impact of economic, political and social nature. Economic activity in the shadow sector is carried out outside the law, which prevents the stable development of society. The development of shadow economic activity in the country threatens its financial and economic security, reduces the efficiency of the use of monetary policy instruments or eliminates their use in general, significantly affects the volume and structure of GDP. That is, the shadow economy is a real threat to the national security of the country, slows down its transition to a market economy, the introduction of European living standards in Ukraine.

*Keywords:* shadow economy; shadow activity; de-shadowing; minimization; corruption; illegal business; financial and economic security.

---

**Шило Ж. С.** [1; ORCID ID: 0000-0002-2669-6734],

к.э.н., доцент

**Полухович В. Ф.** [1; ORCID ID: 0000-0002-7180-0393],

соискательница высшего образования первого  
(бакалаврского) уровня

<sup>1</sup> *Национальный университет водного хозяйства и  
природопользования, г. Ровно*

## ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

В научном исследовании проанализирован уровень теневой экономики государства, причины существования и её распространения. Автором осуществлена оценка и проведен анализ методов распространения теневой деятельности на территории Украины. Определено влияние теневой экономики на финансово-экономическую безопасность. Предложены пути минимизации масштабов теневой экономики и детенизации экономики Украины.

*Ключевые слова:* теневая экономика; теневая деятельность; детенизация; минимизация масштабов; коррупция; нелегальный бизнес; финансово-экономическая безопасность.

Отримано: 13 березня 2021 р.

Прорецензовано: 18 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.





УДК 338.24

<https://doi.org/10.31713/ve1202121>

JEL: M1

Юрчик Г. М. [1; ORCID ID: 0000-0003-1013-6940],

к. е. н. і., доцент

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Визначено методи та інструменти державного регулювання потенціалу малого підприємництва. Досліджено масштаби та відсоткові ставки кредитування малого підприємництва в Україні. Узагальнено характеристики існуючих систем оподаткування суб'єктів малого бізнесу. Проаналізовано основні показники грантової та інфраструктурної підтримки малого підприємництва в Україні.

**Ключові слова:** підприємництво; бізнес; мале підприємництво; кредитування бізнесу; грантова підтримка підприємництва; інфраструктура підприємництва.

**Вступ.** Реалізація потенціалу малого підприємництва (МПП) значною мірою залежить від ефективності державного регулювання його розвитку. На жаль, можна констатувати, що потенціал МПП в Україні в значній мірі не використовується, що

стимує економічний розвиток держави та зростання соціальних стандартів життя населення. У зв'язку з цим, актуалізуються питання наукового дослідження регуляторної політики в сфері МП для обґрунтування напрямів підвищення її ефективності у забезпеченні стійкого економічного зростання держави.

**Аналіз останніх досліджень.** Вагомий внесок у теорію й практику державного регулювання та підтримки розвитку МП внесли такі вітчизняні вчені, як: О. Амоша, Б. Гаврилишина, А. Гальчинський, З. Варналій, Т. Васильків, Т. Голюкова, В. Геєць, Л. Бабич, Л. Воротіна, О. Виноградська, В. Герасимчук, В. Збарський, А. Кредісов, Н. Кубай, Д. Ляпін, О. Мазур, С. Мочерний, Т. Уманець, А. Шегда та ін. Однак, в умовах нестабільної економічної ситуації вкрай актуальними стають питання удосконалення механізму державного регулювання та підтримки розвитку МП, що потребує постійного моніторингу регуляторної політики у відповідній сфері.

**Постановка завдання.** Відтак, метою даної статті є дослідження основних регуляторних механізмів формування та реалізації потенціалу МП в Україні.

**Наукові результати.** Необхідною умовою ефективного розвитку МП є всебічна державна підтримка, яка при цьому не суперечить принципам конкурентності, не створює штучних преференцій та не дискримінує діяльність представників секторів середнього та великого бізнесу.

Світовий досвід свідчить, що держава бере активну участь у стимулюванні підприємницької



діяльності, її підтримці. Державна регуляторна політика в сфері МП є складовою економічної політики. Всебічно підтримуючи МП, держава створює умови для ефективного проведення реформи, сприяє виходу економіки з кризи, створює умови для економічного зростання та вирішення цілого ряду соціальних проблем. Відтак, МП є одночасно і засобом політики реформування, і її об'єктом, здатним визначати рівень соціально-економічного розвитку.

Як засвідчили дослідження, єдиного підходу до визначення інструментів активізації підприємницького потенціалу в науці немає. Загалом, аналіз наявних підходів дав змогу виділити економічні, адміністративно-правові та організаційні методи впливу на підприємницький сектор, кожен з яких передбачає задіяння низки відповідних інструментів (табл. 1).

Таблиця 1

Методи та інструменти регулювання потенціалу  
малого підприємництва

Методи	Важелі	Інструменти	
		за змістом	за напрямом впливу
формування та стимулювання підприємницького потенціалу			
Економічні	податкові	⇒ ставки податків (фіскальне навантаження) ⇒ податкові пільги ⇒ альтернативні системи (спеціальні режими) оподаткування ⇒ програми звільнення від оподаткування («податкові канікули») ⇒ норми амортизаційних відрахувань	прямі
	бюджетні	⇒ бюджетне фінансування на поворотній (безповоротній) основі	прямі

	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ компенсація відсотків за банківські кредити</li> <li>⇒ державні гарантії за кредитами бізнесу</li> <li>⇒ державні замовлення на постачання товарів, робіт послуг</li> <li>⇒ надання дотацій та субсидій</li> <li>⇒ реалізація державних цільових програм</li> </ul>	
<b>монетарні (грошово-кредитні)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ відсоткова ставка за кредитами</li> <li>⇒ облікова ставка</li> <li>⇒ норма банківського резервування</li> <li>⇒ валютний курс</li> </ul>	непрямі
<b>фінансові</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ грантова підтримка</li> <li>⇒ кредитування бізнесу</li> </ul>	непрямі
<b>митні</b>	⇒ митні процедури та регламенти	



## продовження табл. 1

		⇒ ставка митного збору	
Адміністративно-правові	адміністративні	⇒ ліцензування ⇒ квотування ⇒ антимонопольне регулювання	прямі
	правові	⇒ нормативно-правові акти ⇒ нормативні вимоги до якості та сертифікації технології та продукції ⇒ регламентування норм та правил ведення бізнесу в окремих видах діяльності	
Організаційні	інфраструктурні	⇒ створення інфраструктури підтримки підприємництва ⇒ надання земельних ділянок приміщено для ведення бізнесу	прямі
	інформаційні	⇒ формування позитивного іміджу підприємців та підприємництва ⇒ популяризація успішних практик ведення бізнесу	непрямі

Джерело: авторська розробка

Усі інструменти регулювання за напрямом впливу прийнято поділяти на прямі (чинять безпосередній вплив на підприємницький сектор) та непрямі (первинно впливають на макросередовище, яке визначає рівень підприємницької активності). Усі інструменти регулювання взаємодіють між собою та формують відповідний регуляторний механізм.

Важливим інструментом регулювання підприємницького сектору є його кредитування. За даними НБУ найбільша частка виданих кредитів протягом 2017–2020 рр. припадає на суб'єкти великого підприємництва (близько 38%), водночас на малий бізнес припадає 26–27% усіх наданих кредитів (рис. 1).

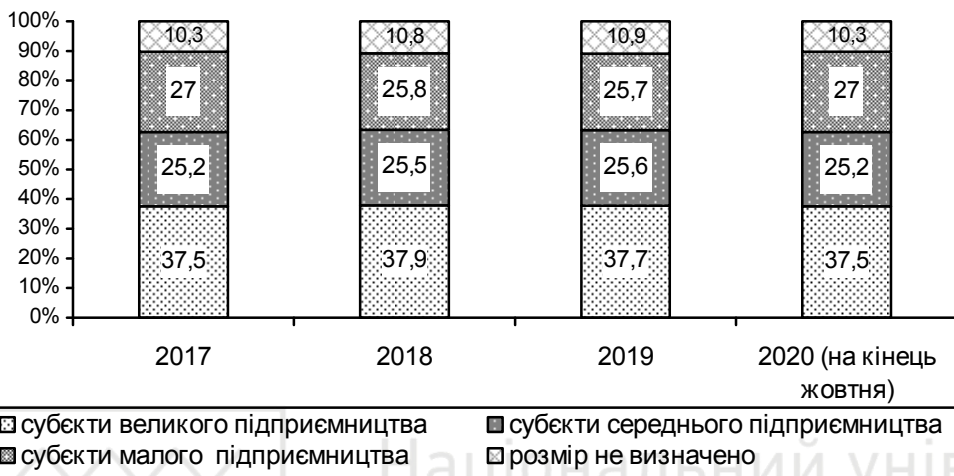


Рис. 1. Кредити, надані бізнесу в Україні протягом 2017–2020 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Показово, що сума кредитування МП протягом 2017–2019 рр. суттєво знизилась як в іноземній, так і національній валюті (табл. 2). Загалом, на кінець 2019 р. сума кредитування в національній валюті в розрахунку на одного суб'єкта МП становила 674 тис. грн та 578 тис. грн. відповідно в національній валюті та в іноземній валюті за середньорічним курсом НБУ. Сума кредитування фізичних осіб-суб'єктів мікробізнесу є значно меншою.

Таблиця 2

Показники кредитування МП в Україні, 2017–2019 рр.

Роки	суб'єкти малого підприємництва (крім мікробізнесу)			суб'єкти мікробізнесу		
	усього	у тому числі		усього	у тому числі	
		національна валюта	іноземна валюта		національна валюта	іноземна валюта
2017	37,5	25,2	27	10,3		
2018	37,9	25,5	25,8	10,8		
2019	37,7	25,6	25,7	10,9		
2020 (на кінець жовтня)	37,5	25,2	27	10,3		



загальна сума кредитування на кінець періоду, млн грн						
2017	111 054	52 745	58 309	112 939	91 110	21 829
2018	94 485	49 302	45 183	101 328	79 326	22 002
2019	73 807	39 753	34 054	100 700	78 875	21 825
в розрахунку на одного суб'єкта підприємництва, тис грн						
2017	2 122	1 008	1 114	65	52	13
2018	1 631	851	780	57	45	12
2019	1 252	674	578	54	42	12

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Аналіз умов кредитування МП в найбільших банках України (табл. 3) свідчить про пропозицію досить широкого спектру кредитних продуктів для бізнесу. Однак, відсоткова ставка за кредитами є досить високою – варіює від 10,25 до 18% за рік. Крім того, значна кількість кредитних пропозицій передбачають формулювання відсоткової пропозиції за мінімальною ставкою («від 10,25%»), що дає підстави стверджувати про значно вищу реальну ставку кредитування.

Таблиця 3

Характеристика кредитних продуктів для МП у трьох найбільших банках України

Банк	Кредитний продукт	Відсоткова ставка (річна), %	Строк кредитування
АТ КБ «Приватбанк»	Кредитна лінія для корпоративних клієнтів (для поповнення операційних коштів)	від 10,25%	1 рік
	Кредитна лінія Клієнтам МСБ (для поповнення операційних коштів)	13–15%	1–3 роки
	Кредитна програма «АгроКУБ»	18%	1 рік
	Кредитна програма «Куб»		3–8 місяців
	Кредитна програма «ТурКУБ»		

	Кредитна програма «Куб під заставу»	14%	1–5 років
	Кредит на придбання комерційної нерухомості «Бізнес-іпотека»	13%	1–5 років
	Кредит «Бізнес-розстрочка» для придбання основних засобів	10,5%	від 3 місяців до 5 років

продовження табл. 3

АТ «Ощадбанк»	Кредит для придбання сировини, товарів, оплати послуг, пов'язаних з виробництвом продукції чи веденням торгівельної діяльності, інших поточних потреб	від 12,25%	до 3 років
АТ «Ощадбанк»	Кредити на придбання нових та б/в транспортних засобів, а також обладнання	від 12,25%	до 5 років
	Кредити для оперативного здійснення платежів, щоб забезпечити закриття касових розривів	від 14%	-
АТ «Укресімбанк»	Кредит «Комерційна іпотека»	від 14%	до 10 років
	Кредит «Транспортні засоби», «Обладнання, устаткування»		до 7 років
	Інвестиційне кредитування		до 5 років
	Кредит «Оборотний капітал»		до 1 року
	Кредит «Овердрафт»	від 14,6%	до 1 року

Джерело: побудовано автором на основі узагальнення існуючих банківських пропозицій

За даними НБУ середні ставки за кредит для СМП є вищими за аналогічні для середнього і великого бізнесу (табл. 4). Тобто, на жаль, вартість залучення кредитних ресурсів для малого та мікропідприємництва в Україні є суттєво вищою. Такий стан справ не сприяє зростанню інвестиційної активності суб'єктів в сфері малого підприємництва. Адже фінансові можливості МП залучати вартісні кредити порівняно з великим та середнім бізнесом є обмеженими.

Таблиця 4





Процентні ставки за кредитами для суб'єктів  
великого, середнього та малого підприємництва (за  
грудень відповідного року)

Період	Суб'єкти великого підприємництва		Суб'єкти середнього підприємництва		Суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємництва)		Суб'єкти мікропідприємництва					
							річний дохід від 500 тис. євро до 2 млн євро		річний дохід від 50 тис. євро до 500 тис. євро		річний дохід до 50 тис. євро	
	кабвалюта	інвалюта	кабвалюта	інвалюта	кабвалюта	інвалюта	кабвалюта	інвалюта	кабвалюта	інвалюта	кабвалюта	інвалюта
2017	15,5	5,4	16,8	8,6	17,6	7,4	19,0	7,6	19,8	7,9	18,0	5,4
2018	21,2	5,2	20,7	7,2	20,6	7,7	20,4	7,1	20,9	6,7	21,2	7,8
2019	14,3	4,2	18,4	7,1	19,5	6,6	20,2	6,9	19,9	5,4	19,2	6,0
2020	16,4	3,4	19,2	7,3	19,9	6,8	20,8	7,1	21,1	6,8	21,1	7,6

Джерело: побудовано автором на основі [04]

Особливо красномовно умови кредитування бізнесу в Україні за показником середньої ставки за кредитами виглядають порівняно з іноземними державами (рис. 2). За даними Financing SMEs and Entrepreneurs у 2018 р. середня ставка за кредитами в Україні була однією із найвищих серед держав світу. Більшість держав ЄС пропонують мають досить низькі ставки кредитування середнього та малого бізнесу (3–5% річних). В країнах постсоціалістичного табору (Росія, Казахстан, Білорусь, Грузія) ставки кредитування є суттєво вищими (10–12%). Але навіть порівняно з цими державами ставка кредитування бізнесу в Україні є суттєво вищою – 17,3%.

Вагомим інструментом регулювання МП є його оподаткування. В Україні СМП можуть самостійно обрати податковий режим: загальний чи

спеціальний (за спрощеною системою на основі сплати єдиного податку).



Рис. 2. Середня ставка кредитування середнього та малого бізнесу в різних країнах (2018), %

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Особливості їх застосування для юридичних і фізичних осіб наведено в табл. 5. Отже, за умов існування зазначених альтернатив у системі оподаткування, суб'єкти МП, з огляду на свої потреби (вид діяльності, наявність найманих працівників, робота з контрагентами юридичними



особами та платниками ПДВ) обирають доцільну для себе систему оподаткування.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Таблиця 5  
Характеристики систем оподаткування для суб'єктів малого бізнесу

Критерій	Юридичні особи		Фізичні особи				
	Загальна система	Спрощена система (група єдиного податку)		Загальна система	Спрощена система (група єдиного податку)		
		III група	IV група		I група	II група	III група
Вид діяльності	Без обмежень	Сумтєві обмеження		Без обмежень			
Кількість найманих працівників	Без обмежень						
Максимальний дохід за рік	Без обмежень	Не більше 7 млн грн	Без обмежень	Без обмежень	Не більше 1 млн грн	До 10 осіб	Без обмежень
Ставки податку	18% податку на прибуток	3% від доходу (+ПДВ) або 5% від доходу	Ставка залежить від виду земельної ділянки	Без обмежень	18% ПДФО	До 20% розміру мінімальної зарплати	Не більше 7 млн грн 3% від доходу (+ПДВ) або 5% від доходу від земельної ділянки
Рестрація платником ПДВ	Є платником ПДВ, якщо дохід понад 1 млн грн	Залежно від обраної ставки єдиного податку	Є платником ПДВ, якщо дохід понад 1 млн грн	Є платником ПДВ, якщо дохід понад 1 млн грн	Не є платником ПДВ	Залежно від обраної ставки єдиного податку	Не є платником ПДВ
Звітний період	Квартал/рік	Календарний квартал	Кал. рік	Кал. рік	Календарний рік	Календарний квартал	Календарний квартал
Ведення обліку	Загальний облік	Спрощений облік	Книга обліку доходів і витрат	Книга обліку доходів	Книга обліку доходів/ витрат	Книга обліку доходів/ витрат	Книга обліку доходів/ витрат
		Спрощений облік					

Порядок подання звітності		Податкова декларація подається щокварталу протягом 40 кал. днів після закінчення звітного кварталу	Податкова звітність подається не пізніше 20 лютого наступного року	Декларація про доходи на рік не подається раз на рік не пізніше 9 лютого наступного року	Декларація про доходи подається раз на рік протягом 60 календарних днів після закінчення звітного року	Податкова декларація подається щокварталу протягом 40 кал. днів після закінчення звітного кварталу	Податкова звітність подається не пізніше 20 лютого наступного року	Податкова звітність подається не пізніше 20 лютого наступного року	Податкова звітність подається не пізніше 20 лютого наступного року	Податкова звітність подається не пізніше 20 лютого наступного року

Джерело: авторська розробка





Загальна система оподаткування, обліку та звітності є технічно громіздкою щодо ведення бізнесу з точки зору обліку та звітності. Проте вона дає можливість займатися будь-яким видом діяльності та характеризується відсутністю інших обмежень, які присутні при спрощеній системі оподаткування. До складу загальної системи оподаткування входить сукупність податків і зборів до бюджету, що нараховуються у порядку, встановленому законами України.

Спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності передбачено особливий механізм справляння податків і зборів, яким встановлюється заміна сплати окремих податків і зборів сплатою єдиного податку в порядку та на умовах, визначених Податковим кодексом України, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Загалом, аналітичні дані Державної фіскальної служби України свідчать, що використовують спрощену систему оподаткування 75–80% фізичних осіб-підприємців та близько 15% – юридичних осіб. Така значна частка суб'єктів бізнесу, які обирають спрощену систему оподаткування, обумовлена наявністю цілого ряду переваг, до яких варто віднести: простота нарахування єдиного податку; спрощене ведення обліку і відносна простота заповнення звітності; звільнення від сплати платником єдиного податку, низки податків і обов'язкових платежів; витрати на оплату продукції платників єдиного податку-юридичних осіб можуть бути віднесені на витрати контрагентами-платниками податку на прибуток. Загалом, наявність спрощеної системи

оподаткування бізнесу в Україні є дієвим інструментом стимулювання формування і розвитку потенціалу МП в Україні.

Відповідно до інформації Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, найбільш помітну роль у забезпеченні розвитку МП нині мають чотири організації: Міністерство аграрної політики та продовольства України; Державна служба зайнятості; Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України; Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [4]. Так, основними напрямками підтримки МП Міністерством аграрної політики та продовольства України визначено: надання бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції; часткова компенсація вартості с/г техніки та обладнання; реалізація державних та регіональних програм розвитку АПК. Однією з функцій Державної служби зайнятості є започаткування власного бізнесу за сприяння Державної служби зайнятості. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України сприяє розвитку МП шляхом установлення податкових та митних пільг та отримання «зеленого тарифу» для окремих суб'єктів підприємництва. Антимонопольний комітет України реалізує державну підтримку МП шляхом створення ефективної системи контролю державної допомоги суб'єктам господарювання та формування конкурентного середовища на ринку.





В Україні у 1995 р. був створений Український фонд підтримки підприємництва, який відповідно до статуту впроваджує затверджені урядом заходи та програми, спрямовані на забезпечення для суб'єктів малого і середнього бізнесу можливості отримати освітню, консультаційну, гарантійну і, зокрема, пільгову фінансово-кредитну підтримку. Проте, на жаль, можна констатувати, що з 2015 р. дана структура діє лише номінально і не виконує своїх функцій через виявлення Держфінінспекцією недостатнього рівня фінансової дисципліни (було виявлено фінансові порушення на загальну суму 1,8 млн грн).

З огляду на такі негативні явища у державній підтримці МП в Україні, зростає роль грантової підтримки. Грантове фінансування є важливим джерелом для започаткування та ведення МП, що включає у себе ресурси різноманітних фондів та організацій. Проте, важливою умовою надання коштів є виконання низки вимог до цільового їх використання. Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, в період із 01.01.2009 по 20.02.2019 в Україні реалізовувалися 47 проектів міжнародної технічної допомоги для малого та середнього бізнесу. Розгляд структури країн-донорів грантових програм в Україні засвідчив, що найбільше проектів підтримки МП реалізується за ініціативою Європейського Союзу (рис. 3).

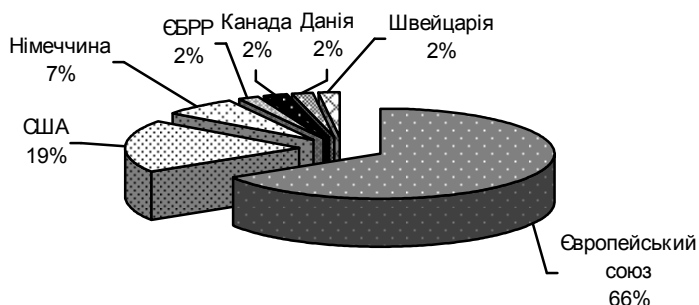


Рис. 3. Питомі ваги країн/організацій у забезпеченні міжнародної грантової підтримки розвитку малого бізнесу України за період 2009–2019 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних [3]

Перелік діючих грантових програм та бюджетів, що закладені на їх реалізацію, відповідно за обсягами фінансування представлено в табл. 6. Як бачимо, значний перелік грантових програм спрямований на підтримку тих підприємницьких проєктів, які спрямовані на відновлення та розбудову Сходу України, агробізнесу, соціального підприємництва тощо.

Таблиця 6

Перелік основних проєктів міжнародної технічної та грантової підтримки бізнесу в Україні

Назва проєкту	Бюджет проєкту	Валюта	Термін дії
Економічна підтримка Східної України	61 818 364	дол. США	27.08.2018 - 26.08.2023
Конкурентоспроможна економіка України	41 959 487	дол. США	16.10.2018 - 15.10.2023
Програма лідерства, сприяння експорту, залучення інвестицій та розвитку	35 000 000	дол. США	21.09.1994 - 31.12.2023
Підтримка ЄС для Сходу України – відновлення, зміцнення миру та урядування	25 000 000	євро	01.08.2018 - 31.07.2022
Програма підтримки аграрного і сільського розвитку в Україні	20 597 270	дол. США	07.09.2016 - 31.07.2020
Розвиток молочного бізнесу в Україні	19 697 103	кан. дол.	01.04.2014 -



			31.03.2021
Програма спільних наукових проєктів; Програма супроводу грантів; Програма науково-технічного підприємництва	10 170 239	дол. США	11.11.1999- 01.01.2020
Консультування підприємств щодо енергоефективності	5 000 000	євро	01.03.2017- 28.02.2021
Економічні можливості постраждалими від конфлікту	2 052 960	дол. США	29.08.2016- 26.02.2019
Консолідація експортного потенціалу та сприяння доступу на зовнішній ринок малого та середнього бізнесу України	1 300 000	євро	15.01.2018- 31.05.2020
Соціальне підприємство: досягнення соціальних змін за ініціативою «знизу»	462 741	євро	01.03.2018- 31.08.2020
Створення мережі та інфраструктури підтримки молодіжного інноваційного підприємництва на платформі фаблабів FabLab	193 820	євро	15.10.2015- 31.03.2019
Активізація малого та середнього бізнесу в прикордонних регіонах України-Білорусі	131 649	євро	29.11.2017- 29.01.2019
Інформаційна платформа для розвитку малого та середнього бізнесу в транскордонному регіоні	109 292	євро	29.11.2017- 29.01.2019
DACIAT – Поліпшення існуючих компетенцій та розвиток нових у секторі торгівлі аквакультурами та рибними продуктами (BSB-461)	96 895	євро	21.11.2018- 20.11.2020
Формування підприємницького середовища з виробництва органічних ягід у транскордонних районах України та Білорусі	76 862	євро	30.11.2017- 30.01.2019
Підприємництво в галузі сільського туризму для молоді з інвалідністю	64 505	євро	15.10.2017- 16.10.2019
Сільський туризм – вірний крок на шляху поліпшення транскордонного співробітництва між Сорочинським районом (Республіка Молдова) та Ямпільським районом (Україна, Вінницька область)	57 117	євро	12.12.2017- 12.02.2019

Джерело: складено на основі [3]

Важливим напрямом інформаційно-консультаційної та інвестиційної підтримки МП є діяльність у відповідному напрямі інфраструктури підтримки підприємництва. За даними Міністерства інфраструктури України, кількість об'єктів інфраструктури для підтримки МП протягом 2017–2019 рр. практично не змінилася

(рис. 4). Зміни торкнулися лише технопарків та індустріальних парків, кількість яких у 2019 р. суттєво зменшилась порівняно з 2017 р. Загалом можна констатувати, що найбільша кількість інфраструктурних об'єктів в Україні спрямовані на інформаційно-консультативну підтримку МП. Також в Україні є значна кількість інвестиційних та інноваційних компаній, а також громадських організацій підприємців.

Однак, говорити про ефективність підтримки МП лише на основі аналізу кількісних показників інфраструктури, не можна. Адже, в Україні наявна практика формального функціонування відповідних інфраструктурних об'єктів без реальної підтримки бізнесу.

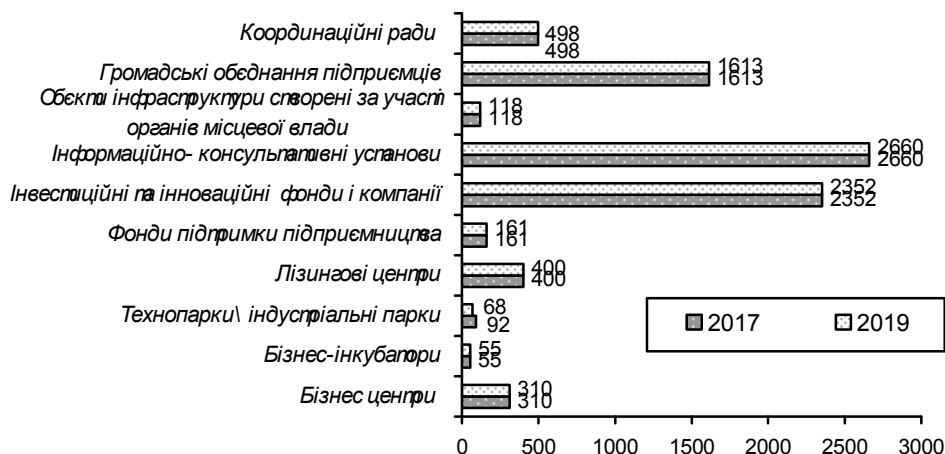


Рис. 4. Кількісні показники інфраструктури підтримки підприємництва в Україні, 2017–2019 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Міністерства інфраструктури України [2]

Важливим напрямом стимулювання МП є дотримання принципу передбачуваності у регуляторній діяльності органів державної влади.



Відповідно до аналітичного звіту Державної регуляторної служби України [1] значна кількість органів центральної влади, які прямо чи опосередковано здійснюють регулювання бізнесу, демонструють досить низький рівень передбачуваності регуляторної діяльності (рис. 5).

Так, Міністерство економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства, що є одним із центральних органів в сфері регулювання підприємницького сектору, демонструє за підсумками 2019 р. один із найнижчих рівнів передбачуваності. Це, безумовно, негативно позначається на формуванні та реалізації підприємницького потенціалу, адже збільшує рівень невизначеності бізнесу.

**Висновки.** Формування та використання потенціалу малого підприємництва залежить від державної політики. Інструменти регуляторної політики в сфері малого підприємництва прийнято поділяти на прямі (чинять безпосередній вплив на підприємницький сектор) та непрямі (первинно впливають на макросередовище, яке визначає рівень підприємницької активності).

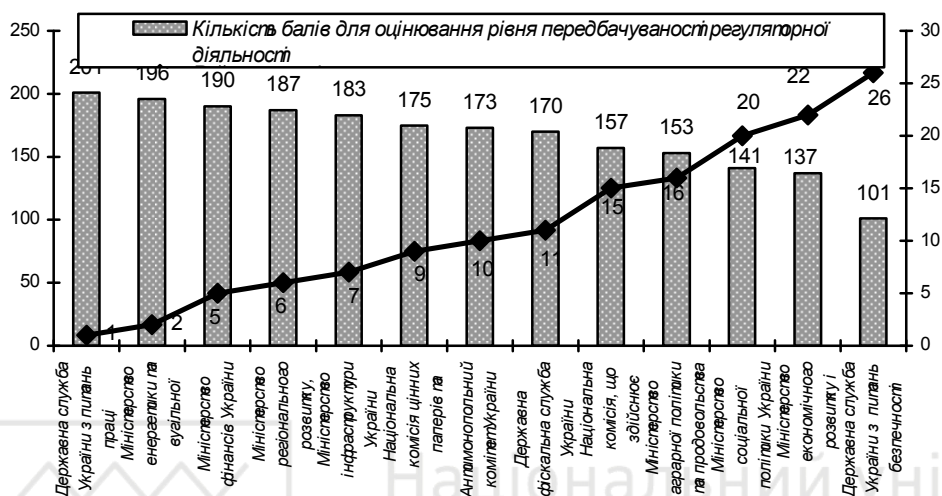


Рис. 5. Рейтинг дотримання регуляторними органами центрального рівня принципу передбачуваності при здійсненні регуляторної діяльності у 2019 р.

Джерело: побудовано автором за даними [1]

Дослідження основних складових регуляторної політики в сфері МП свідчить, що в Україні наявний досить широкий спектр кредитних пропозицій для бізнесу, однак відсоткова ставка за ними є досить високою. Середня ставка за кредитами в Україні є однією із найвищих серед держав світу. Крім того, відсоткові ставки для малого бізнесу в Україні є суттєво вищими порівняно з середнім та великим бізнесом. Суб'єкти МП в Україні можуть обрати прийнятну для себе систему оподаткування – загальну або спрощену. Використовують спрощену систему оподаткування 75–80% фізичних осіб-підприємців та близько 15% – юридичних осіб. Грантове фінансування є важливим джерелом для започаткування та ведення малого бізнесу в Україні. Найбільше проектів підтримки МП в Україні реалізується за ініціативою Європейського Союзу. Важливим напрямом підтримки МП є діяльність у



відповідному напрямі інфраструктури підтримки підприємництва. Однак, попри наявність інфраструктури підтримки підприємництва в Україні в достатній кількості, однак в Україні наявна практика формального функціонування відповідних інфраструктурних об'єктів без реальної підтримки бізнесу. Стимулюючим чинником для формування та використання потенціалу МП в Україні є низький рівень передбачуваності регуляторної діяльності (зокрема Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства).

1. Аналітичний звіт за 2019 р. / Державна регуляторна служба України. URL: [https://www.kmi.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/zvit\\_2019/zvit-2019-regulator.pdf](https://www.kmi.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/zvit_2019/zvit-2019-regulator.pdf) (дата звернення: 10.11.2020).
2. Інформація Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/> (дата звернення: 10.12.2020).
3. Інформація щодо міжнародної технічної допомоги, що надається Україні (за результатами проведеного Міністерством економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України моніторингу проєктів у першому півріччі 2019 року). URL: [https://mof.gov.ua/uk/monitoring\\_of\\_international\\_technical\\_assistance\\_projects-422](https://mof.gov.ua/uk/monitoring_of_international_technical_assistance_projects-422) (дата звернення: 10.11.2020).
4. Кредити МСП. Грошово-кредитна статистика Національного банку України / НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>. (дата звернення: 10.11.2020).
5. Credit conditions for SMEs. OECDiLibrary. URL: [https://www.oecd-ilibrary.org//sites/061fe03d-en/1/3/1/index.html?itemId=/content/publication/061fe03d-en&\\_csp\\_=5d0be09b32d3f3a6aa507a1c266f5551&itemIqO=oeed&itemContentFType=book#figure-d1e3319](https://www.oecd-ilibrary.org//sites/061fe03d-en/1/3/1/index.html?itemId=/content/publication/061fe03d-en&_csp_=5d0be09b32d3f3a6aa507a1c266f5551&itemIqO=oeed&itemContentFType=book#figure-d1e3319) (accessed: 18.03.2021).

## REFERENCES:

1. Analitichnyi zvit za 2019 r. / Derzhavna rehuliatorna sluzhba

Україны. URL: [https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/zvit\\_2019/zvit-2019-regulator.pdf](https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/zvit_2019/zvit-2019-regulator.pdf) (дата звернення: 10.11.2020). 2. Informatsiia Ministerstva rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy. URL: <http://www.minregion.gov.ua/> (дата звернення: 10.12.2020). 3. Informatsiia shchodo mizhnarodnoi tekhnichnoi dopomohy, shcho nadaietsia Ukraini (za rezultatamy provedenoho Ministerstvom ekonomichnoho rozvytku, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy monitorynhu proektiv u pershomu pivrichchi 2019 roku). URL: [https://mof.gov.ua/uk/monitoring\\_of\\_international\\_technical\\_assistance\\_projects-422](https://mof.gov.ua/uk/monitoring_of_international_technical_assistance_projects-422) (дата звернення: 10.11.2020). 4. Kredyty MSP. Hroshovo-kredytna statystyka Natsionalnoho banku Ukrainy / NBU. URL: <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial>. (дата звернення: 10.11.2020). 5. Credit conditions for SMEs. OECDiLibrary. URL: [https://www.oecd-ilibrary.org//sites/O61fe03d-en/1/3/1/index.html?itemId=/content/publication/O61fe03d-en&\\_csp\\_=5d0be09b32d3f3a6aa507a1c266f5551&itemIq=oeed&itemContentFType=book#figure-d1e3319](https://www.oecd-ilibrary.org//sites/O61fe03d-en/1/3/1/index.html?itemId=/content/publication/O61fe03d-en&_csp_=5d0be09b32d3f3a6aa507a1c266f5551&itemIq=oeed&itemContentFType=book#figure-d1e3319) (accessed: 18.03.2021).

---

**Yurchyk H. M.** [<sup>1</sup>; ORCID ID: 0000-0003-1013-6940],  
Candidate of Economics (Ph.D.), Associate Professor

<sup>1</sup>*National University of Water Management and Environmental  
Engineering, Rivne*

## **PECULIARITIES OF STATE REGULATION OF FORMATION AND REALIZATION OF SMALL ENTERPRISE POTENTIAL IN UKRAINE**

The purpose of this article is to study the main regulatory mechanisms for the formation and implementation of small business potential in Ukraine. The formation and use of the potential of small business depends on public policy. Regulatory policy instruments in the field of small business are divided into direct (have a direct impact on the business





sector) and indirect (primarily affect the macro-environment, which determines the level of entrepreneurial activity). Studies of the main components of regulatory policy in the field of small business show that in Ukraine there is a fairly wide range of credit proposals for business, but the interest rate on them is quite high. The average interest rate on loans in Ukraine is one of the highest in the world. In addition, interest rates for small businesses in Ukraine are significantly higher than for medium and large businesses. Small businesses in Ukraine can choose an acceptable system of taxation – general or simplified. 75–80% of natural persons-entrepreneurs and about 15% – legal entities use the simplified taxation system. Grant funding is an important source for starting and running a small business in Ukraine. Most small business support projects in Ukraine are implemented at the initiative of the European Union. An important area of small business support is the activity in the relevant direction of business support infrastructure. However, despite the availability of sufficient business support infrastructure, in Ukraine there is a practice of formal operation of relevant infrastructure facilities without real business support. A low level of predictability of regulatory activity (in particular, the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture) is a deterrent to the formation and use of small business potential in Ukraine.

*Keywords:* entrepreneurship; business; small business; business lending; grant support for entrepreneurship; business infrastructure.

---

Юрчук Г. Н. [1; ORCID ID: 0000-0003-1013-6940],

к.э.н., доцент

## ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Определены методы и инструменты государственного регулирования потенциала малого предпринимательства. Исследованы масштабы и процентные ставки кредитования малого предпринимательства в Украине. Проведено обобщение характеристик существующих систем налогообложения субъектов малого бизнеса. Проанализированы основные показатели грантовой и инфраструктурной поддержки малого предпринимательства в Украине.

*Ключевые слова:* предпринимательство; бизнес; малое предпринимательство; кредитования бизнеса; грантовая поддержка предпринимательства; инфраструктура предпринимательства.

Отримано: 21 грудня 2020 р.

Прорецензовано: 26 грудня 2020 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.



УДК 333.1

<https://doi.org/10.31713/ve1202122>

JEL: G3, H7, O1

Якимчук А. Ю. [1; ORCID ID: 0000-0002-5038-5215],

д.е.н., професор

<sup>1</sup>Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

## СТРАТЕГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

В процесі децентралізаційної реформи об'єднані територіальні громади сьогодні вступають в новий етап свого розвитку. Вони отримали повноваження, інвестиційні ресурси, є відповідальними перед своїми жителями за формування комфортного й безпечного середовища проживання. Задля цього потрібен прогнозований і вмотивований розвиток громад. Необхідною є нині базова динамічна конкурентна стратегія розвитку територіальних громад зі урахуванням інвестиційної складової, яка б передбачала формування конкурентних переваг громади шляхом мінімізації впливу на нівелювання слабких сторін за допомогою можливостей, які зараз виникають в процесі децентралізації. При цьому громада повинна максимально використовувати свої сильні сторони. Сьогодні в Україні сформовано нормативно-законодавчу основу задля регіонального розвитку, що в цілому відповідає кращим європейським стандартам. Нині розроблено державну стратегію регіонального розвитку,

яка подібна за змістом і структурою до аналогічних документів країн-членів Європейського Союзу. На основі проведеного дослідження на прикладі Млинівської ОТГ, запропоновано план стратегічного розвитку Млинівської ОТГ, що дозволить реалізувати принципово новий підхід до планування, інвестування й управління економічного розвитку. Відмінності такого плану полягають у відображенні й реалізації інтересів територіальної громади, системний підхід до розв'язання проблем розвитку. Стратегічний план розвитку громади містять заходи щодо коротко-, середньо- та довгострокового інвестування. Унаслідок реформи децентралізації місцеві громади здобули кращі можливості щодо розвитку своїх територій, створення сучасної медичної, освітньої, транспортної, житлово-комунальної інфраструктури, а також перспективи поліпшити життя громадян у кожному населеному пункті.

**Ключові слова:** територіальна громада; держава; інвестиції; природні ресурси; стратегія розвитку; сталий розвиток; стратегія.

**Постановка проблеми.** В останні кілька десятиліть спостерігається тенденція занепаду традиційного села. Найімовірнішою причиною цього є низька якість життя у сільській місцевості, що, поряд із низьким рівнем доходів населення й обмеженими економічними можливостями, характеризується також низьким рівнем якості й доступності різноманітних послуг, важливих для повсякденного життя – культурних, освітніх, дозвільних, охорони здоров'я. В цих умовах децентралізаційна реформа стала істотним



інструментом притоку інвестицій у територіальні громади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання стратегічного інвестиційного забезпечення територіальних громад досліджувалося С. Білото, В. Бабаєвим, З. Варналієм, В. Воротіним, В. Куйбідю, С. Рогачовим та іншими. Серед дослідників інвестиційної привабливості територій потрібно виокремити Г. Ветрова, В. Мамонovu, О. Карого, О. Лук'янченка, О. Широкова, С. Юркову. Практичним і теоретичним аспектам функціонування механізмів державного управління у сфері стратегічного планування розвитку територій надавали перевагу в своїх дослідженнях О. Берданова, В. Вакуленко, І. Дунаєва, М. Латиніна, І. Санжаровський, В. Тертичка [1–4]. Проте, незважаючи на різноплановість проведених досліджень, наявний практичний досвід, на сьогодні недостатньо вивченими є перспективи подальшого вдосконалення механізмів державного управління у сфері стратегічного планування територій з урахуванням інвестиційної складової під час здійснення процесів децентралізації державної влади. Все це зумовило актуальність даного дослідження.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є дослідження стратегічних основ розвитку об'єднаних територіальних громад з урахуванням інвестиційної складової в умовах європейської інтеграції. Дослідження проведено на прикладі Млинівської ОТГ. У роботі розроблено практичні рекомендації щодо вдосконалення стратегічного

інвестиційного планування територіальних громад в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Відомо, Європейський Союз загалом приділяє дуже велику увагу регіональному розвитку й створенню підґрунтя для єдності європейських регіонів, формування солідарної цілісної Європи. Саме таке завдання поставили собі уряди європейських країн, органи управління регіонів, органи управління великих муніципалітетів. Адже навіть у великих містах є райони, які надто вирізняються чисельністю і структурою населення, рівнем доходів, рівнем злочинності, станом довкілля, інвестиційним кліматом. Усі держави, особливо члени Європейського Союзу, прагнуть втілювати свою регіональну політику таким чином, аби використати міжрегіональні відмінності як можливості й стимулювання розвитку і намагається не допустити їх перетворення на проблеми національної єдності й безпеки [5].

Нині стратегічне інвестиційне планування соціально-економічного розвитку територій займає вагомe місце у діяльності органів державної влади й місцевого самоврядування України. До недавнього часу в Україні існувало понад 12 тис. територіальних громад, при цьому половина з них налічували чисельність жителів менше ніж 3 тис. осіб, серед яких у 4809 громадах проживало менше як 1 тис. осіб, а у 1129 громадах – менше за 500 осіб. У переважної більшості зі територіальних громад не були утворені виконавчі органи відповідних



сільських рад, відсутні бюджетні установи, комунальні підприємства тощо. Окрім цього, дотаційність 5419 бюджетів місцевого самоврядування становила понад 70%, 483 територіальні громади на 90% утримували за кошти державного бюджету [3].

Звісно, що все це викликало наявність таких проблем у сфері стратегічного інвестиційного планування розвитку територій, як:

- погіршення якості й доступності публічних послуг для жителів громад;
- невідповідність стратегії і тактики у сфері стратегічного планування територій реальним інтересам й потребам розвитку територіальної громади;
- відсутність відкритості чи прозорості у діяльності органів місцевого самоврядування і органів державної влади у сфері інвестування й стратегічного планування;
- погіршення інвестиційної привабливості територій, надмірна централізація повноважень органів виконавчої влади у сфері стратегічного планування [1–5].

Здійснення процесу децентралізації стало необхідною умовою подальшого збалансованого розвитку та ефективного функціонування територій. Децентралізація відкрила нові фінансові можливості для громад. Адже економічно міцна й фінансово стабільна держава є базото задля зміцнення потужності територій і додатковим чинником для вирішення місцевих проблем:

подолання надмірних міжрегіональних диспропорцій, депресивності територій, пошуку точок економічного зростання. Тобто територіальні громади нестимуть відповідальність за планування свого розвитку і бюджету, за економічний розвиток, залучення інвестицій і розвиток підприємництва.

Встановлено, що розвиток стратегічного планування територій є об'єктивною необхідністю і спричинений певними загальнодержавними, загальносвітовими й місцевими тенденціями в соціально-економічному й екологічному розвитку. Таке стратегічне планування, насамперед, надає суттєві переваги як для органів державної влади, так й для територіальної громади в цілому.

У ході узагальнення наявних концепцій, що повинні бути враховані в процесі створення й функціонування механізмів державного управління у сфері стратегічного планування є концепції сталого розвитку; унікалізму; універсалізму; «громада – підприємець», «громада – двірник» [4–7].

Узагальнення наукової літератури дозволило сформулювати сутність стратегічного інвестиційного планування (СІП) як складну систему публічного управління стратегічного планування соціо-еколого-економічного розвитку територій; діяльність органів державної влади, місцевого самоврядування й членів громад або їх представників щодо визначення основної мети та завдань розвитку окремої території; послідовність





конкретних дій щодо розроблення стратегічних документів розвитку на регіональному й місцевому рівнях і залучення інвестиційних ресурсів задля створення нової додаткової вартості.

Встановлено, що задля розвитку стратегічного інвестиційного планування територій нині необхідно сформулювати ефективні механізми державного управління: нормативно-правове, організаційне, економічне, інформаційне, соціальне та відповідне методологічне, методичне, ресурсне, інформаційне забезпечення даного процесу.

В результаті проведеної оцінки визначено основні проблеми методичного забезпечення СІП територій на регіональному й місцевому рівнях: відсутні єдині підходи у розробленні документів СІП на регіональному й місцевому рівнях з точки зору змісту таких документів, як джерела інформації, необхідної для аналізу й оцінок, відсутність єдиних методичних підходів до розробки документів СІП, неузгодженість стратегічних документів різного рівня.

Виділено основні етапи щодо розвитку нормативно-правового механізму СІП. Визначені особливості сучасного етапу розвитку нормативно-правового механізму СІП: розвиток конкуренції між територіями, за інвесторами, за отриманням коштів від державного й регіональних бюджетів, грантів; системи публічного управління; розвиток громадської активності членів громади та державно-приватного партнерства. Нині основні відмінності у вітчизняному та закордонному

підходах до СІП зумовлені відсутністю в Україні стабільної нормативно-правової, економічної основи такого планування. Як свідчить кращий закордонний досвід, який варто застосувати в Україні, потрібно формувати «полоси росту», інтегровані з регіональними й світовими ринками; надавати пріоритетний розвиток містам-лідерам і опорним містам; продукувати стратегії розвитку населених пунктів згідно їх значення в національній системі розселення; здійснювати розроблення інноваційних стратегій розвитку територій; укладати угоди між регіональними й місцевими органами влади, органами місцевого самоврядування.

Підвищення спроможності місцевого населення й установ і їх готовність взяти участь та надати підтримку у реалізації програми є наступним важливим кроком, що сприятиме ефективному використанню сільськогосподарського, туристичного і підприємницького потенціалів всіх територіальних громад. Участь фермерів, сільськогосподарських підприємств й інших суб'єктів розвитку села є істотною у досягненні успіху зі створення сільськогосподарських кооперативів. Проте існують певні ризики у реалізації програми:

- Неможливість встановлення необхідних партнерських відносин й отримання підтримки від зацікавлених сторін в населених пунктах, готових здійснювати реалізацію як конкретних проєктів так й стратегії в цілому.



- Зниження інвестиційного рейтингу країни і регіону; зменшення обсягів чи взагалі скасування субвенції на розвиток інфраструктури територіальних громад;
- Нехтування сільськими територіями на користь селища – старіння населення, низький рівень інвестицій, демографічний спад, міграція;
- Відсутність місцевих знань й управлінської спроможності щодо реалізації проєктів і відсутність успіхів у мобілізації необхідних фінансових ресурсів;
- Нездатність налагодити сприятливі зв'язки між селом та містом, належний інвестиційний клімат, нераціональне використання природних ресурсів;
- Невчасне розв'язання інфраструктурних, екологічних, соціальних, освітніх та інших проблем сільського населення [5-7].

Важливим етапом формування стратегічного плану розвитку будь-якої території є аналіз середовища. Звісно, це складний процес, який вимагає детального розкриття усіх процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі, оцінки факторів і встановлення зв'язку між ними, а також між сильними і слабкими сторонами функціонування території, можливостями і загрозами, які пов'язані із зовнішнім середовищем. У даній роботі проведено соціально-економічний аналіз на прикладі Млинівської ОТГ, який стане основою розроблення ефективної стратегії її розвитку. При стратегічному плануванні середовище вивчається

для того, аби визначити головні цілі розвитку й забезпечити успішне просування до визначених цілей, виробити стратегію взаємодії з елементами зовнішнього середовища, що забезпечить найбільш комфортне існування території.

Визначено інструменти державного управління задля формування ефективної стратегії розвитку ОТГ, окрім податкових надходжень, громади використовують матеріальну допомогу від держави на розвиток, тобто субвенції на соціально-економічний розвиток окремих територій, формування інфраструктури ОТГ, а також кошти Державного фонду регіонального розвитку та ін. Загалом на таку матеріальну допомогу з держбюджету 2019 року було витрачено понад 14,5 млрд грн. Кожна ОТГ щорічно має змогу отримувати кошти відразу за трьома інструментами розвитку: субвенція на формування інфраструктури ОТГ (отримують усі без винятку ОТГ), а кошти з двох інших інструментів розвитку отримують тільки розвинуті ОТГ. Зокрема, для отримання фінансування зі Державного фонду регіонального розвитку кожна ОТГ нині повинна мати фахівця зі складання й супроводу проєктів та, відповідно, кошти для співфінансування таких проєктів. У даній статті проаналізовано, які з цих інструментів державного управління залучає Млинівська ОТГ і виявлено, що Млинівська ОТГ активно використовує ці інструменти задля розвитку своєї ОТГ. Зокрема, лише в 2019 році з інфраструктурної субвенції Млинівська ОТГ



реалізовує 15 проєктів на загальну суму 4,4 млн грн. Впродовж усього періоду функціонування цієї ОТГ було реалізовано 53 проєкти вартістю більше ніж 16 млн грн. Впродовж 2018–2019 років Млинівська ОТГ реалізувала 11 проєктів, загальною вартістю понад 3,5 млн грн за кошти субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій громади. Також Млинівська ОТГ є постійною учасницею обласного конкурсу проєктів розвитку територіальних громад. За 3 роки громада реалізувала 3 проєкти на суму понад 470 млн грн [1–6].

Таблиця 1

Млинівська ОТГ у структурі територій вищої ланки

Територія	Площа, км <sup>2</sup>	Площа у % до загальної площі	Населення, тис. осіб	Населення у % до загальної чисельності населення	Густина населення, осіб
Млинівська громада	345,7	36,6/0,2	18,7	49,9/1,6	54,1
Млинівський район	945	4,7	37,5	3.2	39,7
Рівненська область	20051	3,3	1161,9	2.6	57,9

Джерело: сформовано за даними [2–5].

За адміністративно-територіальним поділом селищна рада включає одне селище міського типу та 34 села (рис. 1).

Було з'ясовано, що об'єднані територіальні органи після укрупнення набувають відповідно до закону більше повноважень і отримують більше ресурсів, як до об'єднання, і, відповідно, зобов'язані їх усі виконувати. Тому організаційна структура апарату й виконавчих органів органу місцевого самоврядування повинна відображати ці заявлені повноваження, забезпечуючи інституційно їх ефективне виконання. Кожне повноваження органу місцевого самоврядування має бути закріплено за певним структурним підрозділом чи посадовою особою задля забезпечення його ефективної реалізації. Кожен орган місцевого самоврядування повинен створити структурні підрозділи зі відповідними



на формування цієї структури має Стратегія розвитку територіальної громади – як основний документ, який визначає пріоритетні напрямки розвитку громади, або програма соціально-економічного розвитку територіальної громади, або яка покладена в основу підготовки місцевого бюджету у випадку відсутності Стратегії. Стратегія вказує на те, яким чином повинна розвиватися організаційна структура апарату й виконавчих органів місцевої ради в майбутньому, зі перспективою у кілька років. Тож наявність проектних менеджерів в структурі ОТГ забезпечить якісне написання стратегії та втілення її у життя (рис. 2).

У роботі запропонований план стратегічного розвитку Млинівської ОТГ що дозволить реалізувати принципово новий підхід до планування, інвестування й управління економічного розвитку. Основні його принципові особливості – відображення й реалізація інтересів територіальної громади, всеохоплюючий системний підхід до розв'язання проблем розвитку, варіантність та поетапність заходів. Кваліфіковано розроблений Стратегічний план розвитку громади розраховують на різний період часу й враховують у ньому заходи коротко-, середньо- та довгострокового інвестування. Він не є чітко детермінованим і може змінюватися зусиллями постійно діючої робочої групи залежно від зміни обставин, факторів розвитку тощо. Отримані в результаті децентралізації повноваження і фінансові ресурси надали органам





місцевого самоврядування більше можливостей для розвитку своїх територій, створення сучасної медичної, освітньої, транспортної, житлово-комунальної інфраструктури. Реалізація стратегії розвитку Млинівської ОТГ дає поштовх до повноцінного розвитку громади, можливість поліпшити життя громадян у кожному населеному пункті (табл. 2).

Таблиця 2  
Стратегічна програма 1. «Сталий економічний розвиток» і території впливу»

Завдання	Назва проєкту	Територія впливу
1	2	3
Напрямок 1.1. Підтримка розвитку малого та середнього бізнесу		
1.	Проведення інвентаризації комунального майна територіальної громади. Створення єдиної бази комунального майна громади	Млинівська ТГ
2.	Створення бази інвестиційно-привабливих об'єктів	Млинівська ТГ
3.	Участь у Проєкті Міжнародної організації праці щодо запровадження місцевих партнерств зайнятості у Млинівській ОТГ.	Млинівська ТГ
Напрямок 1.2. Розвиток аграрного виробництва і переробки с/г продукції		
1.	Проведення осінніх ярмарок-продажів сільськогосподарської	Млинівська ТГ

	продукції	
2.	Проведення семінарів з питань розвитку кооперації.	Млинівська ТГ
3.	Запрошення представників дорадницьких структур для проведення консультаційних зустрічей із аграріями	Млинівська ТГ
Напрямок 1.3. Розвиток сільського туризму		
1.	Створення автопарковки й облаштування території довкола	Млинівська ТГ
2.	Створення екологічної велостежки, територій розвитку екотуризму, «зеленого» туризму	Млинівська ТГ



## продовження табл. 2

Напрямок 1.4. Розвиток комунального господарства		
1.	Придбання контейнеровоза й іншої спеціальної техніки на збір і транспортування відходів	Млинівська ТГ
2.	Розвиток КЗ «Млинівська дитячо-юнацька спортивна школа Млинівської селищної ради Рівненської області»	Млинівська ТГ

Джерело: сформуовано за даними [1–6].

На сьогодні на Рівненщині створено не всі громади від запланованої кількості. Структура новостворених апаратів управління громадами, їх кількісний склад надзвичайно актуальні для тих громад, де незабаром пройде об'єднання. У цій статті здійснено діагностику сучасної організаційної структури органу управління Млинівської ОТГ (рис. 2).



Рис. 2. Структура органу управління Млинівської селищної ради

Джерело: узагальнено за даними [2–4]

Насамперед, коли громада зацікавлена в залученні інвестицій, економічному розвитку території, то в її організаційній структурі має бути створено структурний підрозділ з питань економічного розвитку й інвестицій [7]. Також, з огляду на деякі завдання Стратегії, зокрема завдання з розвитку туризму, вважаємо за доцільне увести до організаційної структури ОТГ відділ з розвитку туризму. Успіх реалізації й сталості результатів кожного проєкту базується на розумному врахуванні інтересів громади і приватних інтересів. Тому, де це можливо, необхідно правильно поєднувати фінансування із бюджету



громади і приватних коштів як додаток щодо підтримки із держбюджету та програм міжнародної співпраці. Стратегія розвитку Млинівської громади передбачає втілення низки проєктів, які можуть вплинути на підвищення якості життя населення, сприяти залученню інвестицій у економічний розвиток. Особливий акцент таких проєктів повинен робитися на залучення молоді до суспільно-виробничих й підприємницьких процесів сільської місцевості, оскільки молодь є критично важливим фактором у збереженні села.

Реалізація стратегії розвитку Млинівської ОТГ надасть поштовх до повноцінного соціо-еколого-економічного розвитку громади, можливість поліпшити життя у кожному населеному пункті.

**Висновки.** Сьогодні в Україні сформовано необхідне законодавство для регіонального розвитку, яке в цілому відповідає кращим європейським стандартам. Є базовий закон, державна стратегія регіонального розвитку, яка дуже подібна за структурою до діючих документів Європейського Союзу. На прикладі Млинівської ОТГ запропоновано елементи Стратегії розвитку територіальної громади, як основного документа, який визначає пріоритетні напрямки розвитку громади. Запропоновано удосконалити чинну організаційну структуру органу управління Млинівської ОТГ, адже пріоритетні напрями розвитку територіальної громади неможливо зреалізувати без інституційної спроможності органу –

наявності працівників відповідної кваліфікації й структурних підрозділів, відповідальних за реалізацію задекларованих пріоритетів. Стратегія орієнтує на те, яким чином має трансформуватися (адаптуватися) організаційна структура апарату й виконавчих органів місцевої ради в майбутньому. Тому наявність проєктних менеджерів у цій структурі забезпечить якісне написання стратегії і беззаперечне втілення її в життя. Як підсумок можна сказати, що нині Млинівська ОТГ є сучасною громадою із великим потенціалом та із чітким баченням власного розвитку. Розробка такої стратегії визначає принципово новий підхід до планування й управління економічним розвитком території, формування її позитивного іміджу. Основні принципові особливості його – це відображення й реалізація інтересів територіальної громади, всебічний й системний підхід до розв'язання екологічних, політичних, фінансових проблем розвитку, варіантність та поетапність. Кваліфіковано розроблений Стратегічний план розвитку громади має охоплювати інвестиційні заходи з їх дорожньою картою. Він не є чітко детермінованим і може змінюватися робочою групою залежно від зміни обставин, факторів розвитку тощо. Отримані в результаті децентралізації повноваження і ресурси надали органам місцевого самоврядування більше можливостей для розвитку своїх територій, створення сучасної медичної, житлово-



комунальної, освітньої, транспортної інфраструктури.

Важливим напрямом діяльності територіальних громад задля забезпечення інвестицій є участь у проєктах міжнародної технічної допомоги, у тому числі Європейського Союзу. Це є ефективним шляхом у наданні фінансових ресурсів й технічної допомоги, забезпеченні управлінського потенціалу і технічних навичок для реалізації стратегії. Успішний досвід інших регіонів і держав здатний прискорити реалізацію проєктів і сприяти отриманню максимальної віддачі від них.

1. Управління розвитком об'єднаних територіальних громад на засадах громадської участі : навч. посіб. / О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, Н. М. Гринчук, В. С. Колтун, В. С. Куйбіда, А. Ф. Ткачук. К., 2017. 129 с. 2. Децентралізація влади. Реформа децентралізації влади. URL: [decentralization.gov.ua](http://decentralization.gov.ua). (дата звернення: 07.01.2021). 3. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1.04.2014 р., № 333-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>. (дата звернення: 07.01.2021). 4. Васильченко Г., Парасток І., Єременко Н. Планування розвитку територіальних громад : навч. посіб. для посадових осіб місцевого самоврядування / Г. Васильченко, І. Парасток, Н. Єременко / Асоціація міст України. К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 256 с. 5. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку : затв. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 29.07.2002 р., № 224. URL: <http://zakon.pam.ua/doc/7miscN1022.322.0> (дата звернення: 07.01.2021). 6. Євроінтеграція на стику влад: чи є успіхи України у впровадженні реформ. Громадська синергія. URL:

<http://www.civic-synergy.org.ua> (дата звернення: 07.01.2021).

7. Підходи до формування ефективних організаційних структур для об'єднаних територіальних громад. URL: <http://ucmc.org.ua/uk/praktichnij-posibnik-efektivni-organizatsijni-strukturi-dlya-otg-usaid-dobre> (дата звернення: 07.01.2021).

## REFERENCES:

1. Upravlinnia rozvytkom obiednanykh terytorialnykh hromad na zasadakh hromadskoi uchasti : navch. posib. / O. V. Berdanova, V. M. Vakulenko, N. M. Hrynychuk, V. S. Koltun, V. S. Kuibida, A. F. Tkachuk. K., 2017. 129 s. 2. Detsentralizatsiia vlady. Reforma detsentralizatsii vlady. URL: [decentralization.gov.ua](http://decentralization.gov.ua) (data zvernennia: 07.01.2021). 3. Kontsepsiia reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini : skhvaleno rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 1.04.2014 r., № 333-r. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>. (data zvernennia: 07.01.2021). 4. Vasylchenko H., Parasiuk I., Yeremenko N. Planuvannia rozvytku terytorialnykh hromad : navch. posib. dlia posadovykh osib mistsevoho samovriaduvannia / H. Vasylchenko, I. Parasiuk, N. Yeremenko / Asotsiatsiia mist Ukrainy. K., TOV «PIDPRYEMSTVO «VI EN EI», 2015. 256 s. 5. Methodychni rekomendatsii shchodo formuvannia rehionalnykh stratehii rozvytku : zatv. Nakaz Ministerstva ekonomiky ta z pytan yevropeiskoi intehtratsii Ukrainy vid 29.07.2002 p., № 224. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/7uicN1022.322.0> (data zvernennia: 07.01.2021). 6. Yevrointehratsiia na styku vlad: chy ye uspikhy Ukrainy u vprovadzhenni reform. Hromadska synerhiia. URL: <http://www.civic-synergy.org.ua> (data zvernennia: 07.01.2021). 7. Pidkhody do formuvannia efektyvnykh orhanizatsiinykh struktur dlia obiednanykh terytorialnykh hromad. URL: <http://ucmc.org.ua/uk/praktichnij-posibnik-efektivni-organizatsijni-strukturi-dlya-otg-usaid-dobre> (data zvernennia: 07.01.2021).



*Yakymchuk A. Yu. [1; ORCID ID: 0000-0002-5038-5215],  
Doctor of Economics, Professor of Department of Public  
Administration, Documentation and Informational  
Activity*

*<sup>1</sup>National University of Water and Environmental Engineering,  
Rivne*

## **STRATEGIC FUNDAMENTALS OF INVESTMENT SUPPORT OF TERRITORIAL COMMUNITIES**

*In the process of decentralization reform, united territorial communities have been entering a new stage of their development. They have received the authority, investment resources, are responsible to their residents for the formation of a comfortable and safe living environment. This requires predictable and motivated community development. Based on the results of socio-economic analysis, SWOT-analysis is necessary now basic competitive strategy for the development of local communities, taking into account the investment component, which would provide the formation of competitive advantages of the community by minimizing the impact on the development of weaknesses and in the world. At the same time, the community should make the most of its strengths. Today in Ukraine the normative-legislative basis for regional development has been formed, which as a whole corresponds to the best European standards. Currently, a state strategy for regional development has been developed, which has been very closed in structure to similar documents of the European Union member states. Based on the study on the example of Mlynivska OTG, a plan of strategic development of*

Mlynivska OTG has been proposed which will allow to implement a fundamentally new approach to planning, investing and managing economic development. The differences of such a plan are the reflection and realization of the interests of the territorial community, a systematic approach to solving development problems. The strategic community development plan includes measures for short-, medium- and long-term investment. As a result of the decentralization reform, local communities have gained better opportunities for the development of their territories, the creation of modern medical, educational, transport, housing and communal infrastructure, as well as prospects to improve the lives of citizens in each locality.

*Keywords:* territorial community; state; investments; natural resources; development strategy; sustainable development.

---

Якимчук А. Ю. [1; ORCID ID: 0000-0002-5038-5215],

д.э.н., профессор

*<sup>1</sup>Национальный университет водного хозяйства и природопользования, г. Ровно*

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

В процессе децентрализационной реформы объединенные территориальные общины сегодня вступают в новый этап своего развития. Они получили полномочия, инвестиционные ресурсы, ответственны перед своими жителями за формирование комфортной и безопасной среды проживания. Для этого нужен



прогнозируемое и мотивированное развитие общин. Основываясь на результатах социально-экономического анализа, SWOT-анализа, необходима сейчас базовая динамическая конкурентная стратегия развития территориальных общин с учетом инвестиционной составляющей, которая бы предусматривала формирование конкурентных преимуществ общины путем минимизации влияния на развитие слабых сторон с помощью возможностей, которые возникают в нашей стране и в мире. При этом общество должно максимально использовать свои сильные стороны. Сегодня в Украине сформирована хорошая нормативно-законодательная база для регионального развития, что в целом соответствует лучшим европейским стандартам. В настоящее время разработаны государственная стратегия регионального развития, которая очень близка по структуре к подобным документам стран-членов Европейского Союза. На основе проведенного исследования на примере Млыновской ОТГ, предложен план стратегического развития Млыновской ОТГ что позволит реализовать принципиально новый подход к планированию, инвестированию и управлению экономического развития. Различия такого плана заключаются в отображении и реализации интересов территориальной общины, системный подход к решению проблем развития. Стратегический план развития общины содержит мероприятия по кратко-, средне- и долгосрочного инвестированию. В результате реформы децентрализации местные общины получили новые возможности по развитию своих территорий, созданию современной медицинской, образовательной, транспортной, жилищно-коммунальной инфраструктуры, а также перспективы улучшить

*жизнь граждан в каждом населенном пункте.*

*Ключевые слова: территорияльная община, государство, инвестиции, природные ресурсы, стратегия развития, устойчивое развитие.*

Отримано: 10 березня 2021 р.

Прорецензовано: 15 березня 2021 р.

Прийнято до друку: 26 березня 2021 р.



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування



## ЗМІСТ

Безтелесна Л. І., Василів В. Б.	Організаційно-педагогічний механізм формування цифрової компетентності студентів з університетів .....
Войтко С. В., Трофименко О.	Регулювання відновленої енергетики на засадах функціонування механізмів державної економічної політики України .... 16
Гарнага О. М.	Сучасні тенденції міжнародного трансферу інноваційних технологій ..... 26
Гарнага О. М.	Суть земельних трансформацій в аграрних перетвореннях 35 .....
Ерешко Ю. О.	Формалізація інтелектуальної теорії вартості 44 .....
Заячківська О. В., Хібеба Б. М.	Зовнішній борг України та його вплив на економіку країни 56 .....
Іванченко А. М.	Аналіз діяльності будівельних підприємств на ринку нерухомості України ..... 65
Клапків Ю. М., Вовк В. М.	Якість медичних послуг: економічна сутність та інтерпретація ..... 74

- Котик О. В., Корпоративні конфлікти в  
Хібеба Б. М. акціонерних товариствах та шляхи їх подолання ..... 85
- Крисак А. І. Краудінвестинг – фінансовий інструмент для забезпечення рекультивації земель ..... 95
- Ляхович О. О., Методичні засади забезпечення  
Середюк О. С. фінансово-економічної безпеки суб'єктів малого та середнього підприємництва ..... 103
- Небава М. І., Li Yanan Напрямки та стратегічні цілі розвитку банківського сектору України в період економічної нестабільності ..... 114
- Осадча О. О., Мікрорівень економічної безпеки:  
Павелко О. В. обліковий супровід і забезпечення транспарентної діяльності ..... 127
- Павелко О. В., Інтегрована звітність підприємств як ключове джерело інформації для стейкхолдерів ..... 138
- Самолюк Н. М., Особливості формування та розвитку бренду роботодавця ..... 15



Міщук В. А.	.....	6
Скаковська С. С., Климишук Ю. Ю.	Ринок праці України під час карантину .....	16 8
Скрипчук П. М., Шпак Г. М., Трохлюк Т. М.	Поводження з побічними продуктами в економіці: бізнес-процеси у контексті євроінтеграції .....	17 8
Срідна Е. В., Ступницький В. В., Ступницька Н. І.	Соціальне підприємство – тенденції розвитку та аналіз ефективності в країнах ЄС .....	18 8
Фроленкова Н. А.	Управління інфраструктурою електронного ринку .....	20 3
Шило Ж. С., Полтохович В. Ф.	Тіньова економіка та її вплив на фінансово-економічну безпеку держави .....	21 3
Юрчик Г. М.	Особливості державного регулювання формування та реалізації потенціалу малого підприємництва в Україні .....	22 6

Серія «Економічні науки»

Випуск 1(93) 2021 р.

Якимчук А. Ю. Стратегічні  
інвестиційного  
територіальних громад .....  
основи  
забезпечення 24  
0



Національний університет  
водного господарства  
та природокористування





## CONTENT

Beztelesna L. I.	Organizational and Pedagogical	
Vasyliv V. B.	Mechanism of Formation Digital	
	Competence By University Students	3
.....		
Voitko S. V.	Regulation of Renewable Energy on	
Trofymenko	the Principles of Functioning of	
O. O.	Mechanisms of the State Economic	16
	Policy of Ukraine	.....
Harnaha O. M.	Current Trends In the International	
	Transfer of Innovative Technologies	26
.....		
Harnaha O. M.	Essence of Land Transformations in	
	Agricultural	Changes
		35
.....		
Yereshko Y. O.	Formalization of the Intellectual	
	Theory	of
		Value
		44
.....		
Zaiachkivska	Ukraine's External Debt And Its	
O. V.,	Impact on the Country's Economy	56
Hibebe B. M.		.....
Ivanchenko	Analysis of the Activity of	
A. M.	Construction Enterprises in the	
	Real Estate Market of Ukraine	65
.....		
Klapkiv Y. M.,	Quality of Medical Services:	
Vovk V. M.	Economic Essence and Interpretation	74
.....		

Kotyk O. V., Khibeba B. M.	Corporate Conflicts in Joint Stock Companies and Ways To Resolve Them .....	85
Krysak A. I.	Crowdfunding as a Financial Instrument to Enforce the Reclamation Of Lands .....	95
Liakhovych O. O., Serediuk O. S.	Methodological Principles of Providing the Financial and Economic Security of Small and Medium-Sized Enterprises .....	103
Nebava M. I., Li Yanan	Directions and Strategic Objectives of the Development of Ukraine's Banking Sector in the Period of Economic Instability .....	114
Osadcha O. O., Pavelko O. V.	Microlevel of Economic Security: Accounting Support and Provision of Transparent Activity	127
Pavelko O. V., Harapko N. I.	Integrated Enterprise Reporting as a Key Source of Information for Stakeholders .....	138
Samoliuk N. M., Mishchuk V. A.	Employer's Brand Formation and Development .....	156
Skakovska S. S.,	Labour Market of Ukraine During	16



Klymiuk Yu. Yu.	Quarantine .	8
Skrypchuk P. M., Shpak H. M., Trokhliuk T. M.	Handling of By-Products in the Economy: Business Processes in the Context of European Integration	17 8
Sribna Y. V., Stupnytskyi V. V., Stupnytska N. I.	Social Entrepreneurship – Development Trends and Efficiency Analysis in EU Countries	18 8
Frolenkova N. A.	Infrastructure Management of the Electronic Market	20 3
Shylo Z. S., Poliukhovych V. F.	Shadow Economy and Its Impact on the Financial and Economic Security of the State	21 3
Yurchyk H. M.	Peculiarities of State Regulation of Formation and Realization of Small Enterprise Potential in Ukraine	22 6
Yakymchuk A. Yu.	Strategic Fundamentals of Investment Support of Territorial Communities	24 0

## СОДЕРЖАНИЕ

Безтелесная Л. И., Васильев В. Б.	Организационно-педагогический механизм формирования цифровой компетентности студентов университетов	3
Войтко С. В., Трофименко Е. А.	Регулирование возобновляемой энергетики на основе функционирования механизмов государственной экономической политики Украины	16
Гарнага А. Н.	Современные тенденции международного трансфера инновационных технологий	26
Гарнага А. Н.	Суть земельных трансформаций в аграрных преобразованиях	35
Ерешко Ю. А.	Формализация интеллектуальной теории стоимости	44
Заячківська О. В., Хибєба Б. Н.	Внешний долг Украины и его влияние на экономику страны	56
Иванченко А. М.	Анализ деятельности строительных предприятий на рынке недвижимости Украины	65



- Клапків Ю. М., *Качество медицинских услуг:*  
Вовк В. Н. *экономическая сущность и 74*  
*интерпретация.*
- Котик О. В., *Корпоративные конфликты в*  
Хибзба Б. Н. *акционерном обществе и пути их 85*  
*преодоления .....*
- Крисак А. И. *Краудинвестинг – финансовый*  
*инструмент обеспечения 95*  
*рекультивации земель .....*
- Ляхович О. А., *Методические основы обеспечения*  
Середюк О. С. *финансово-экономической*  
*безопасности субъектов малого и*  
*среднего предпринимательства 10*  
*..... 3*
- Небава Н. И., *Направления и стратегические*  
Li Yanan *цели развития банковского*  
*сектора Украины в период 11*  
*экономической нестабильности 4*  
*.....*
- Осадчая О. А., *Микроуровень экономической*  
Павелко О. В. *безопасности: учетное*  
*сопровождение и обеспечение 12*  
*транспарентной деятельности 7*

Павелко О. В., Интегрированная отчетность  
Гаранко Н. И. компаний как ключевой  
источник информации для 13  
стейкхолдеров 8

Самолток Особенности формирования и  
Н. Н., развития бренда работодателя 15  
Мищук В. А. .... 6

Скаковская Рынок труда Украины во время 16  
С. С., карантина. 8  
Клышук Ю. Ю.

Скрипчук Обращение с побочными  
П. М., продуктами в экономике: бизнес-  
Шпак Г. М., процессы в контексте 17  
Трохлюк Т. М. евроинтеграции 8

Срибная Е. В., Социальное  
Ступницкий предпринимательство –  
В. В., тенденции развития и анализ 18  
Ступницкая эффективности в странах ЕС 8  
Н. И. ....

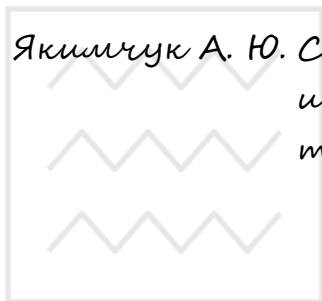
Фроленкова Управление инфраструктурой  
Н. А. электронного рынка 20  
..... 3

Шило Ж. С., Теневая экономика и её влияние  
Полухович на финансово-экономическую  
В. Ф. безопасность государства 21



Юрчик Г. Н. Особенности государственного регулирования формирования и реализации потенциала малого предпринимательства в Украине 22  
..... 6

Якимчук А. Ю. Стратегические основы инвестиционного обеспечения 24  
территориальных общин ..... 0



національний університет  
водного господарства  
та природокористування

Наукове видання

## ВІСНИК

Національного університету водного  
господарства та природокористування

Збірник наукових праць

Випуск 1(93)

Економічні науки

Комп'ютерна верстка

Сімчук

Літературний редактор

Якимчук

Галина

Ольга

Друкується в авторській редакції

Підписано до друку 27.03.2021 р. Формат 60×84 1/16.





Вісник  
к.

Ум.-друк. арк. 15,2. Обл.-вид. арк. 16,9.

Тираж 150 прим. Зам. № 5551.

*Видавець і виготовлювач  
Національний університет  
водного господарства та природокористування  
вул. Соборна, 11, м. Рівне, 33028.*

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до  
державного реєстру видавців, виготівників і  
розповсюджувачів  
видавничої продукції РВ № 31 від 26.04.2005 р.*