

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 35



Видавничий дім
«Гельветика»
2021

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Король Марина Михайлівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Голова редакційної ради:** **Палінчак Микола Михайлович** – доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Відповідальний секретар:** **Дроздовський Ярослав Петрович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Члени редколегії:** **Брензович Катерина Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Верхоглядова Наталія Ігорівна** – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, директор навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»
- Газуда Михайло Васильович** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Заяць Олена Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Кушнір Наталія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету
- Лещук Галина Василівна** – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
- Пойда-Носик Ніна Никифорівна** – кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Приходько Володимир Панасович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Слава Світлана Степанівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Химинець Володимир Васильович** – доктор економічних наук, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгороді центру регіональних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень
- Цалан Мирослава Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
- Гайек О.** – доктор економічних наук, професор факультету управління та економічних досліджень, Вища школа Ягеллонська в м. Торун (Чехія)
- Ліпкова Л.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Братиславського економічного університету (Словаччина)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.

Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 2 липня 2020 року № 886 (Додаток № 4).

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Галузь науки: економічні.

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

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення Вченої ради Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний університет» (від 25 лютого 2021 року протокол № 2)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 21015-10815Р, видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

ЗМІСТ

Василиха Н. В., Цап Д. І. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	7
Dumanska Ilona, Matviets Olha INFRASTRUCTURAL INTEGRATION OF UKRAINE AND MOLDOVA ON THE BASIS OF LOGISTICS.....	12
Гайнишова Э., Сидак С., Сидак М. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНСТИТУТА НАДЗОРА ЗА ФИНАНСОВЫМ РЫНКОМ В ЕС: ДЕТЕРМИНАЦИЯ УСТОЙЧИВОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	19
Єсель Г. В. УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНИМ ВИКОРИСТАННЯМ ЗЕМЕЛЬ.....	24
Зарбалізаде Е. ЗМІНИ ЗМІСТУ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ПОЇЗДОК ПРИМІСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	28
Засадний Б. А., Ткаченко А. В. СИСТЕМА БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ПРОВІДНА ЛАНКА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
Каличева Н. Є., Масан В. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ.....	38
Ковальова М. Л. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД.....	42
Козій Н. С., Кізілова В. О., Кізілов Д. В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	47
Костюченко Н. П. ЕВОЛЮЦІЯ КЛАСИЧНИХ ТА СУЧАСНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАННЯ ВПЛИВУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВЕНЬ ЗАЙНЯТОСТІ.....	52
Тонкошкур М. В., Кравцова С. В. ОЦІНКА ВПЛИВУ ОКРЕМИХ НОРМ ЗАКОНОДАВСТВА НА ПРАКТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ТУРИЗМУ.....	59
Khodova Yana AGRO-INDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE: CURRENT SITUATION, TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	64
Царук Н. Г. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТА СКЛАДНИКИ ЦИФРОВОЇ ГРАМОТНОСТІ БУХГАЛТЕРА.....	69
Tsviliy Sergiy, Gurova Darya, Zhuravlova Svitlana MARKETING OF THE DOMESTIC HOTEL AND RESTAURANT ENTERPRISE IN THE INTERNATIONAL DIGITAL SPACE	74

Шапошников К. С., Гальцова О. Л. УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	80
Юдіна С. В., Захаров Д. О., Кіщенко С. С. ПІДХОДИ ЛОГІКИ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	83
Ющенко Н. Л. ПЕРЕОСНАЩЕННЯ МЕРЕЖ ДО НОРМ ЄС ЗА ВІДПОВІДНОЇ СИНХРОНІЗАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТАРИФІВ.....	89

CONTENTS

Vasylykha Nataliya, Tsap Denis UKRAINE'S FOREIGN ECONOMIC RELATIONS WITH THE COUNTRIES OF THE BLACK SEA ECONOMIC COOPERATION ORGANIZATION.....	7
Dumanska Iona, Matviets Olha INFRASTRUCTURAL INTEGRATION OF UKRAINE AND MOLDOVA ON THE BASIS OF LOGISTICS.....	12
Gajnišová Edita, Sidak Sviatoslav, Sidak Mykola ASPECTS OF ORGANIZATION OF THE INSTITUTE OF FINANCIAL MARKET SUPERVISION IN THE EU: DETERMINATION OF SUSTAINABLE AND EFFECTIVE ACTIVITIES	19
Yekel Hanna THE MANAGEMENT OF ENVIRONMENTALLY SAFE LAND USE.....	24
Zarbalizade Elmaddin CHANGES IN THE CONTENT OF CONSUMER VALUESUBURBAN TRAVEL IN MODERN CONDITIONS.....	28
Zasadnyi Bohdan, Tkachenko Alla BUDGETING SYSTEM AS THE LEADING LINK OF FINANCIAL PLANNING OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE.....	33
Kalicheva Natalia, Masan Vadim THEORETICAL ASPECTS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION.....	38
Kovalova Mariia PECULIARITIES OF THE CUSTOMS RISK MANAGEMENT SYSTEM: WORLD AND UKRAINIAN EXPERIENCE.....	42
Kozii Nataliia, Kizilova Victoria, Kizilov Denis FEATURES OF FRANCHISING ACTIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	47
Kostiuchenko Nataliia EVOLUTION OF CLASSICAL AND MODERN THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF MONETARY POLICY INFLUENCE ON THE EMPLOYMENT LEVEL.....	52
Tonkoshkur Maksym, Kravtsova Sofia ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF CERTAIN LEGISLATION REGULATIONS ON PRACTICAL ACTIVITIES IN THE FIELD OF TOURISM.....	59
Khodova Yana AGRO-INDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE: CURRENT SITUATION, TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	64
Tsaruk Nataliya FACTORS OF DEVELOPMENT AND COMPONENTS OF ACCOUNTANT'S DIGITAL LITERACY.....	69
Tsviliy Sergiy, Gurova Darya, Zhuravlova Svitlana MARKETING OF THE DOMESTIC HOTEL AND RESTAURANT ENTERPRISE IN THE INTERNATIONAL DIGITAL SPACE	74

Shaposhnykov Kostiantyn, Galtsova Olga GOVERNANCE OF THE NATIONAL ECONOMY: MODERN APPROACHES TO DECENTRALIZATION.....	80
Yudina Svetlana, Zakharov Denis, Kishchenko Svetlana LOGICAL APPROACHES TO DIAGNOSIS OF THE FINANCIAL STATUS OF THE ENTERPRISE.....	83
Yushchenko Nadiia RE-EQUIPMENT OF NETWORKS IN ACCORDANCE WITH EU STANDARDS WITH APPROPRIATE SYNCHRONIZATION OF THE LEGISLATION OF UKRAINE IN THE FIELD OF HEAT SUPPLY IN THE CONTEXT OF UNSTABLE TARIFFS.....	89

Василиха Н. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Цап Д. І.

*студент
Ужгородського національного університету*

Vasylykha Nataliya

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Commodity Science and Business
Uzhhorod Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics*

Tsap Denis

*Student
Uzhgorod National University*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Анотація. У статті розглянуто питання зовнішньоекономічних відносин України з країнами Організації чорноморського економічного співробітництва. Висвітлено основні напрями співпраці держав у рамках організації. Проведено аналіз зовнішньоекономічних відносин України з країнами ОЧЕС. Зокрема, проаналізовано динаміку та обсяги експорту-імпорту України загалом та з країнами ОЧЕС. Визначено динамічний розвиток попиту на вітчизняні товари на ринках країн – членів ОЧЕС. Обґрунтовано роль та значення активізації зовнішньоекономічних відносин України з країнами ОЧЕС. Акцентовано увагу на подальшому розвитку системи державної підтримки високотехнологічного експорту, який має стати першим пріоритетом зовнішньоекономічної політики України як у контексті розширення впливу на країни ОЧЕС, так і в рамках інтеграції у світову економіку.

Ключові слова: економічне співробітництво, інституційний механізм, економічна інтеграція, зовнішня політика, співпраця, торговельне партнерство, економічний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Необхідність інтеграції чорноморських держав у єдиний економічний механізм неодноразово висловлювалася державними діячами, науковцями, економістами у різноманітних геополітичних концепціях і стратегіях європейських та чорноморських країн. Еволюцію позиції України щодо Організації чорноморського економічного співробітництва важко простежити в силу незначної динаміки регіонального співробітництва. Не випадково Україна не має регіонального підходу до Чорного моря та частіше розвиває відносини на двосторонній основі [1]. Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) виконує важливе завдання з економічної інтеграції країн Причорномор'я, яке має на меті забезпечення сталого розвитку регіону та процвітання держав-учасниць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій визначається зростаючою роллю Чорноморського регіону в економічному, безпековому та політичному вимірах зовнішньої політики України, що вимагає переоцінки ефективності її зовнішньоекономічних відносин з країнами Організації чорноморського економічного співробітництва. Дослідженням зовнішньоекономічних відносин України, співпраці з міжнародними організаціями займалися багато авторів, як українських, так і закордонних: В. Чечелашвілі, В. Хоманець, Є. Сіскос, В. Будкін. Однак аналіз цих робіт дає змогу визначити, що недостатньо вивчено та висвітлено проблематику ОЧЕС у контексті активізації економічної інтеграції та пошуків інвестиційної діяльності у Чорноморському регіоні, що потребує подальших наукових досліджень.

Метою даної роботи є аналіз основних напрямів зовнішньоекономічних відносин України з країнами ОЧЕС, а також виявлення основних недоліків, які склалися на поточному етапі співпраці, та формування практичних рекомендацій щодо подальшого співробітництва.

Результати дослідження. Утворення Чорноморської зони економічного співробітництва хронологічно зійшлося з потужною турбулентністю у міжнародних відносинах: розпадом Радянського Союзу та утворенням цілої низки незалежних держав на його теренах, а також із запуском функціонування ЄС. Закономірно, що поява незалежних держав викликала потребу їх інтеграції у світову економіку та політику, що відбивалося в утворенні регіональних об'єднань різного ступеня інтеграції та спеціалізації, починаючи від СНД і закінчуючи ОЧЕС.

Українська зацікавленість в ОЧЕС зумовлена важливістю доступу до Чорного моря та його ресурсів, прагненням сформувати економічний та логістичний хаб між Європою, Азією та Африкою, важливістю нарощувати обсяги торгівлі та інвестицій із країн ОЧЕС, капіталізувати туристичний та транзитний потенціал [1].

На Ялтинському саміті 5 червня 1998 р. було підписано Статут Організації чорноморського економічного співробітництва, який набрав чинності 1 червня 1999 р. [2]. Верховна Рада України ратифікувала статут 19 березня 1999 р. Відповідно до Статуту, державами – засновниками ЧЕС визнавалися Республіка Албанія, Республіка Вірменія, Республіка Азербайджан, Республіка Болгарія, Грузія, Грецька Республіка, Республіка Молдова, Румунія,

Російська Федерація, Турецька Республіка та Україна [3]. 2004 р. повноправним членом ОЧЕС стала Сербія.

Варто розуміти, що держави Чорноморського регіону суттєво різняться ступенем розвитку національних економік, як наслідок, мають достатньо різновекторні цілі на міжнародній арені. Отже, перед ОЧЕС постало питання з визначення ключових напрямів співпраці, які б задовольняли всіх учасників. Своєрідна відповідь на нього була відображена у Статуті, де основним напрямками співпраці було визначено:

- торгівлю та економічний розвиток;
- банківську справу і фінанси;
- енергетику;
- транспорт;
- охорону навколишнього середовища;
- туризм;
- обмін економічними даними та статистикою;
- співпрацю з митними органами;
- боротьбу зі злочинністю та тероризмом [3].

Для забезпечення ключових напрямів діяльності створено та активно діють інституції:

- Парламентська Асамблея (ПАЧЕС);
- Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР);
- Ділова рада (ДР ЧЕС);
- Міжнародний центр чорноморських досліджень (МЦЧД) [4].

Варто зазначити, що в 2020 р. Чорноморський банк торгівлі та розвитку надав «Укргазбанку» кредит у розмірі 30 млн євро для «зеленого» фінансування. Зокрема, кошти виділено на фінансування енергоефективності, відновленої енергетики та інших проєктів, спрямованих на поліпшення екології з метою зменшення негативного вуглецевого впливу української промисловості. Кредит ЧБТР також може бути використаний для допомоги українським малим та середнім підприємствам у відновленні їхньої діяльності після кризи, спричиненої пандемією COVID-19 [5].

Узагалено можна відзначити, що Організація чорноморського економічного співробітництва відіграє важливу консолідуючу роль у регіоні, зосереджує зусилля на інтеграції та досягненні вигоди усіма учасниками об'єднання. Зрозуміло, що поки вийшло реалізувати не всі проєкти, але діяльність за основними векторами є успішною, про що, зокрема, свідчать активна та ефективна робота Чорноморського банку торгівлі та розвитку, підписання міждержавних угод про зони вільної торгівлі тощо. При цьому ОЧЕС навіть у моменти найбільшого політичного загострення між державами (війна в Грузії,

анексія Криму) змогла стати, можливо, єдиним майданчиком з економічного співробітництва між державами.

Нині ОЧЕС займає важливе місце для України у диверсифікації та збільшенні її експортного потенціалу. Для поживлення економічної співпраці Київ підписав низку угод та договорів про зони вільної торгівлі з країнами, які є членами ОЧЕС. Головним нашим торговельним партнером у контексті аналізу зовнішньоекономічних зв'язків із країнами ОЧЕС є Російська Федерація, до якої ми найбільше експортуємо товарів попри взаємні санкції та війну (рис. 1). На наведеній нижче діаграмі зображено загальну динаміку експорту та імпорту України у період із 2015 по вересень 2020 р.

Як зображено на рис. 1, обсяг експорту та імпорту починаючи з 2015 р. зберігає тенденцію до зростання. Так, починаючи з базисного року експорт зріс майже на 76%, із 38 127 млрд дол. США до 50 054 млрд дол. США у 2019 р. При цьому навіть максимальний обсяг експорту, що зафіксований минулого року, не наблизився за показниками довоєнного 2013 р., який становив 63 312 млрд дол. США.

У контексті аналізу зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами Організації чорноморського економічного співробітництва важливо дослідити динаміку та обсяги торгівлі відносно загальних показників. Це дасть змогу, зокрема, оцінити ділову активність з країнами-членами, а також покаже їх місце і роль у загальному обсязі зовнішньоторговельних зв'язків України (рис. 2).

Загальний обсяг експорту України до країн ОЧЕС, як видно з рис. 2, носить спадаючий характер. Стосовно відносних показників напрямів експорту спостерігається різка тенденція до зниження, особливо з 2017 р. Такі тенденції, перш за все, пов'язані з основними чинниками: відносним зниженням експорту вітчизняної продукції до Російської Федерації, причиною чого стали санкції та військова агресія останньої, а також переорієнтацією на європейські ринки збуту, які стали доступні для Києва після початку дії Угоди про асоціацію з ЄС.

Це простежується також на рис. 2 як загальний зростаючий обсяг експорту за відносно спадаючого обсягу до країн ОЧЕС. Так, якщо у 2015 р. майже 27% українського експорту припадало на країни Організації чорноморської зони економічного співробітництва, то в 2019 р. частка становила 19,8% від загального рівня: 10 213 млрд дол. США і 38 127 млрд дол. США та 9 550 млрд дол. США до 50 054 млрд дол. США відповідно.

Можна виділити чотири країни, до яких українська продукція за п'ятирічний період експортувалася найбільше:

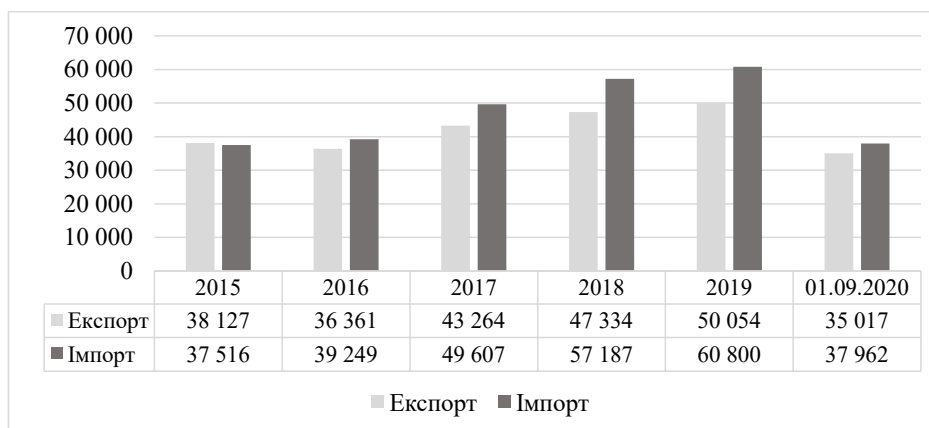


Рис. 1. Динаміка та обсяги експорту-імпорту України у 2015 – вересні 2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за [6]

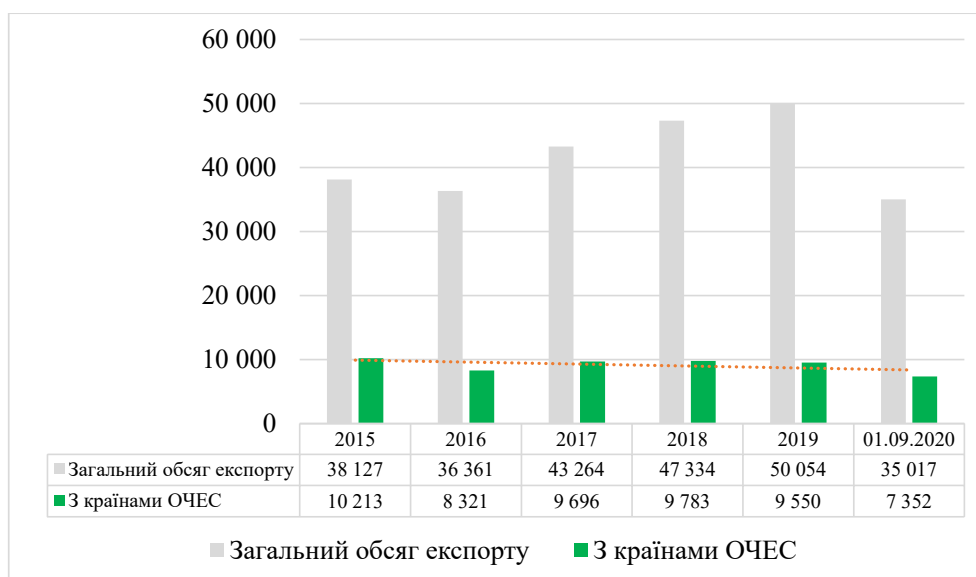


Рис. 2. Обсяги експорту України загалом та з країнами ОЧЕС у 2015 – вересні 2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за [6]

Росія, Туреччина, Румунія та Молдова. Примітним є також той факт, що обсяг експорту до Бухаресту зростав найвищими темпами і минулого року досяг максимуму та становив трохи більше 1 млрд дол. США (рис. 3).

Як зображено на рис. 3, обсяг експорту вітчизняної продукції падає по відношенню до РФ. Так, за перші дев'ять місяців 2020 р. обсяг експорту становить лише 42% від рівня 2015 р. Звичайно, до завершення поточного звітного ще можна наростити обсяги експорту, проте тренд зниження розмірів продажів українських товарів до Росії спостерігається з 2017 р. З одного боку, це пов'язано із санкціями, запровадженими РФ проти українських товаровиробників, а з іншого – з переорієнтацією вітчизняних виробників на європейські ринки, підтвердження цьому можна знайти у загальному зростанні обсягів експортованої продукції.

Туреччина є одним із найважливіших торговельних партнерів України, у торгівлі з якою наша держава традиційно має позитивне сальдо. Так, обсяг експорту до Анкари коливається від 2,7 млрд дол. США у 2015 р. до практично 2 млрд дол. США у 2016 р. та 2,6 млрд дол. США у 2019 р. Основними статтями експорту до Туреччини минулого року були:

- чорні метали – 29,2% (-30,8%);
- зернові культури – 27,4% (+289,7%);
- залишки і відходи харчової промисловості – 8,8% (+75,9%);
- насіння і плоди олійних рослин – 17,8% (+44,6%).

У цей же період основними статтями імпорту в Україну були:

- пластмаси, полімерні матеріали – 4,5% (+13,8%);

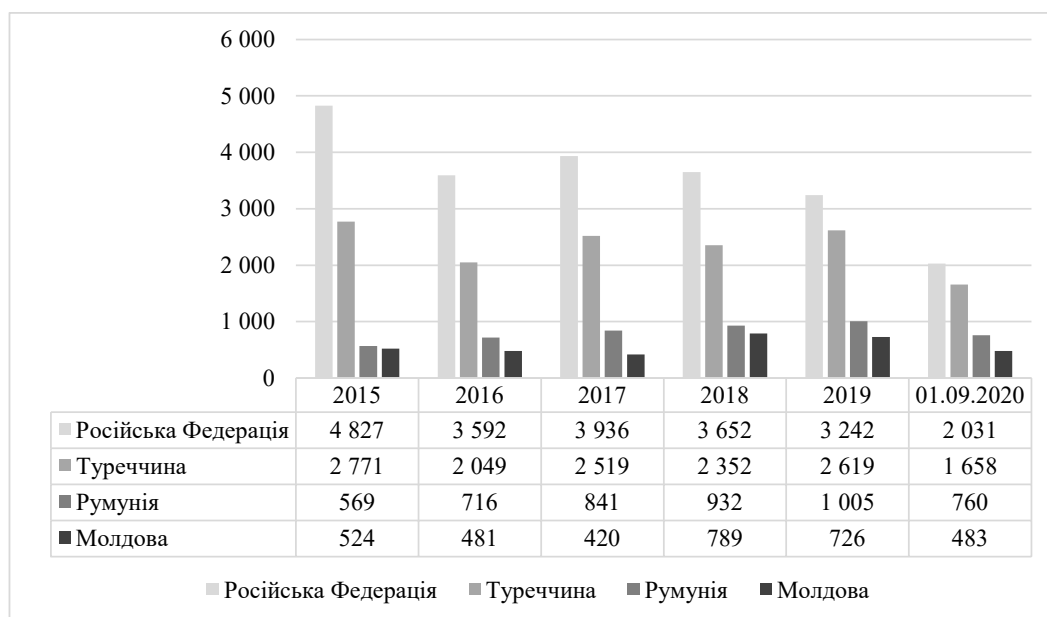


Рис. 3. Обсяги експорту України до головних торговельних партнерів у рамках ОЧЕС у 2015 – вересні 2020 рр.

Джерело: побудовано авторами за [6]

- одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні – 5% (+74,5%);
- котли, машини – 8% (+15,7%);
- засоби наземного транспорту крім залізничного – 7,2% (+12,8%);
- чорні метали – 6,4% (+64,2%);
- вироби з чорних металів – 6,8% (+177%) [7].

Велике значення для розвитку торговельно-економічного співробітництва має такий інституційний механізм, як Міжурядова українсько-турецька комісія з торговельно-економічного співробітництва. У ході засідань зазначеної комісії здійснюється аналіз розвитку взаємодії, обговорюються проблемні питання, визначаються перспективні напрями співпраці і представляються можливі проекти для реалізації.

Корисним заходом стала Торгова місія України в Туреччині. Так, у ході її діяльності 25–26 вересня 2018 р. було проведено двосторонні зустрічі з представниками влади Туреччини, Українсько-турецький бізнес-форум, зустрічі підприємців двох країн у форматі B2B, а також освітній захід щодо особливостей ведення бізнесу в Туреччині [7].

Стосовно коливання в обсягах експортованої продукції останніми роками, то це пояснюється низкою чинників: кон'юктурою міжнародних товарних ринків (коливання ціни на метали, зерно, загалом сировинну продукцію, яка займає ліву частину вітчизняного експорту), що позначається на попиті та, як наслідок, вартості продукції, а також переговорним процесом про створення зони вільної торгівлі між Києвом та Анкарою, де остання часто вдається до запровадження додаткових мит на українські товари (займаючи, таким чином, більш вигідні позиції у переговорах), що прямо впливає на обсяги експорту.

Загальну координацію діяльності турецьких бізнесових компаній в Україні здійснює Українсько-турецька ділова рада (УТДР), яка була створена у квітні 1991 р. у рамках Угоди між Радою зовнішньоекономічних зв'язків Туреччини (DEIK) та Торгово-промисловою палатою України. УТДР поширює інформацію про стан та перспективи розвитку економіки обох країн, законодавство, що регулює зовнішню торгівлю, пропозиції підприємств щодо співробітництва, організує зустрічі представників ділових кіл, конференції та семінари, здійснює пошук партнерів для співпраці. У 2012 році в Києві створено Асоціацію підприємців і промисловців України та Туреччини (TUSIB). Асоціація координує діяльність раніше створених в Україні Спільки бізнесменів України та Туреччини (UTIAD), Спільки турецьких бізнесменів (OTIAD) [7].

У 2019 р. про свої плани щодо розвитку діяльності оголосила Асоціація кримських промисловців і підприємців Туреччини, України та Румунії (TURKSID). Головною метою діяльності Асоціації є сприяння торгівлі, інвестиціям і виставково-ярмарковій діяльності.

У форматі зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами ОЧЕС третім партнером за обсягом експортованої української продукції є Румунія. Румунський ринок є одним із найбільш зростаючих та потенційно важливих для України. Так, загальна вартість проданої до Румунії продукції у 2019 р. зросла практично вдвічі порівняно з 2015 р. Основними статтями українського експорту до Румунії у 2019 р. були: електричні машини – 19,6%, чорні метали – 15,7%, руди, шлаки і зола – 13,6%, деревина та вироби з деревини – 9,4%, взуття – 6,4%, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні – 4,2% [8].

Зростаючий попит на українські товари пов'язаний із низкою чинників, важливе місце серед яких займає початок дії економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС, що уможливило безмитний експорт певних видів продукції до ЄС.

Динамічно розвиваються також зовнішньоекономічні зв'язки України з Молдовою, яка є четвертим за обсягом ринком для збуту вітчизняної продукції відносно держав ОЧЕС. Так, якщо обсяг експортованої продукції у базисному 2015 р. становив 524 млн дол. США, то в 2019 р. він збільшився практично до 726 млн дол. США. Основними українськими товарами, які поставлялися до Молдови, були вироби з металу, електричні машини, паливно-мастильні матеріали, електроенергія, продовольча і фармацевтична продукція, продукція деревообробної та будівельної галузей. Одним із важливих чинників поживлення співробітництва є діяльність Міжурядової українсько-молдовської змішаної комісії з питань торговельно-економічного співробітництва [9].

Однак можна констатувати позитивний тренд у нарощуванні експорту вітчизняної продукції у країни – члени ОЧЕС (якщо не враховувати коронавірусну економіку 2020 р.), що однозначно є позитивним для економічного співробітництва. Варто також відзначити надзвичайно динамічний розвиток ринків Румунії, Молдови та Туреччини для українських товарів, при цьому навіть за активної торгівлі з ними Київ зберігає позитивне торговельне сальдо. Проте, як бачимо з вищенаведеної інформації, роль саме Організації чорноморського економічного співробітництва в активізації торгівлі є досить низькою, здебільшого створення спільних комісій, кооперація міністерств різних країн тощо.

Для зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами Чорноморської зони економічного співробітництва характерним є позитивне сальдо з переважаючою більшістю країн, що виступає свого роду трампліном та сигналом до готовності до нарощування експорту. Проблема стагнації експорту до цих країн інколи вирається у недосконалої нормативно-правової бази між країнами, інколи – у суто економічних чинниках, наприклад, кон'юктурі світових ринків сировини.

Серйозним стримуючим чинником є те, що лівова частка нашого експорту до країн ОЧЕС має сировинний характер, а це не дає змоги вітчизняним експортерам грати на ціні чи якості продукції відносно конкурентів. Такі умови диктують необхідність, по-перше, поліпшувати нормативно-правові засади покращення двосторонньої торгівлі між державами (запровадження додаткових преференційних умов для українських товарів, відкриття зон вільної торгівлі), по-друге, переходити до експорту готової продукції, а не сировини, на ціноутворення якої ми маємо вкрай низький вплив (це потребує відкриття спільних підприємств, залучення капітальних інвестицій, поліпшення технологічного процесу випуску продукції).

Висновки. Організація чорноморського економічного співробітництва відіграє важливу консолідуючу роль у регіоні, зосереджує зусилля на інтеграції та досягненні вигоди усіма учасниками об'єднання, володіє широким спектром інструментів для активізації економічної інтеграції та поживлення інвестиційної діяльності. Варто також відзначити надзвичайно динамічний розвиток попиту на вітчизняні товари на ринках Румунії, Молдови та Туреччини, при цьому навіть за активної торгівлі з ними Київ зберігає позитивне сальдо. Серйозне занепокоєння, проте, викликає не динаміка, а структура українського експорту, лівова частка якого є сировинною.

Таким чином, ОЧЕС усе ще відіграє суттєву роль у реалізації морських, судноплавних та інфраструктурних проєктів України як морської держави. При цьому Організації чорноморського економічного співробітництва необхідно будувати свою подальшу діяльність, зважаючи на загрозу безпекових викликів у Чорноморському регіоні.

Розвиток системи державної підтримки високотехнологічного експорту має стати першим пріоритетом зовнішньоекономічної політики України як у контексті розширення впливу на країни ОЧЕС, так і в рамках інтеграції у світову економіку.

Що стосується основних векторів інвестиційного співробітництва в ОЧЕС, то можемо дійти висновку, що останніми роками відносини в Організації все більше фрагментуються і найбільше це проявляється у багатосторонніх проєктах, на заміну яким приходять формат співпраці «держава – ОЧЕС».

Список використаних джерел:

1. Україна – Організація чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). URL: <https://prismua.org> (дата звернення: 21.12.2020).
2. Organization of the Black Sea Economic Cooperation at glance. URL: <http://www.bsec-organization.org/bsec-at-glance> (дата звернення: 08.02.2021).
3. Статут Організації чорноморського економічного співробітництва (укр. рос.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_009#Text (дата звернення: 19.12.2020).
4. Співробітництво в рамках ОЧЕС. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/oches/spivrobitnictvo-v-ramkah-oches> (дата звернення: 19.12.2020).
5. Чорноморський банк торгівлі та розвитку підтримує стале фінансування та МСП в Україні. URL: http://www.ukrgasbank.com/press_center/news/12530chernomorskiyi_bank_torgovli_i_razvitiya_podderjivaet_postoyannoe_finansirovanie_i_msp_v_ukraine (дата звернення: 17.12.2020).
6. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у січні-жовтні 2019 р. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/ztt_u/ztt1219_u.htm (дата звернення: 17.11.2020).
7. Торговельно-економічне співробітництво між Україною і Туреччиною. URL: <https://turkey.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/565-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-i-turechchinoju> (дата звернення: 12.12.2020).
8. Торговельно-економічне співробітництво. URL: <https://romania.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/202-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-rumunijeju> (дата звернення: 04.02.2021).
9. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Молдовою. URL: <https://moldova.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/137-ukrainsko-moldovskoje-torgovo-ekonomicheskoje-sotrudnichestvo> (дата звернення: 10.12.2020).

References:

1. Ukrajina-Orghanizacija chornomorsjkogho ekonomichnogho spivrobitnyctva (OChES). URL: <https://prismua.org> (accessed 21 December 2020).
2. Organization of the Black Sea Economic Cooperation at glance/ URL: <http://www.bsec-organization.org/bsec-at-glance> (accessed 8 February 2021).
3. Statut Orghanizaciji Chornomorsjkogho ekonomichnogho spivrobitnyctva (ukr., ros.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_009#Text (accessed 19 December 2020).
4. Spivrobitnyctvo v ramkakh OChES. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/oches/spivrobitnictvo-v-ramkah-oches> (accessed 19 December 2020).
5. Chornomorsjkij bank torghivli ta rozvytku pidtrymuje stale finansuvannja ta MSP v Ukrajinі/ URL: http://www.ukrgasbank.com/press_center/news/12530chernomorskiyi_bank_torgovli_i_razvitiya_podderjivaet_postoyannoe_finansirovanie_i_msp_v_ukraine (accessed 17 December 2020).
6. Gheografichna struktura zovnishnjoji torghivli tovaramy u sichni–zhovtni 2019 roku. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/ztt_u/ztt1219_u.htm (accessed 17 November 2020).
7. Torgovelyno-ekonomichne spivrobitnyctvo mizh Ukrajinu i Turechchynu. URL: <https://turkey.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/565-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-i-turechchinoju> (accessed 12 December 2020).
8. Torgovelyno-ekonomichne spivrobitnyctvo. URL: <https://romania.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/202-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-rumunijeju> (accessed 4 February 2021).
9. Torgovelyno-ekonomichne spivrobitnyctvo mizh Ukrajinu ta Moldovu. URL: <https://moldova.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/137-ukrainsko-moldovskoje-torgovo-ekonomicheskoje-sotrudnichestvo> (accessed 10 December 2020).

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ УКРАИНЫ СО СТРАНАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос внешнеэкономических отношений Украины со странами Организации черноморского экономического сотрудничества. Отражены основные направления сотрудничества государств в рамках организации. Проведен анализ внешнеэкономических отношений со странами ОЧЕС. В частности, проанализирована динамика и объемы экспорта Украины в целом и со странами ОЧЕС. Определено динамическое развитие спроса на отечественные товары на рынках стран – членов ОЧЕС. Обоснованы роль и значение активизации внешнеэкономических отношений Украины со странами ОЧЕС. Акцентировано внимание на дальнейшем развитии системы государственной поддержки высокотехнологического экспорта, который должен стать первым приоритетом внешнеэкономической политики Украины как в контексте расширения влияния на страны ОЧЕС, так и в рамках интеграции в мировую экономику.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, институциональный механизм, экономическая интеграция, внешняя политика, сотрудничество, торговое партнерство, экономическое развитие.

UKRAINE'S FOREIGN ECONOMIC RELATIONS WITH THE COUNTRIES OF THE BLACK SEA ECONOMIC COOPERATION ORGANIZATION

Summary. Ukraine's foreign economic relations are carried out in difficult conditions, but the development of the state support system for high-tech exports should become the first priority of the country's foreign economic policy, both in the context of expanding influence on the Black Sea Economic Cooperation and integration into the world economy. Ukraine's interest in cooperation with international organizations is determined by the growing role of the Black Sea region in the economic, security and political dimensions of foreign policy, which requires a reassessment of the effectiveness of foreign economic relations with the countries of the Black Sea Economic Cooperation Organization. Throughout history, there has been an active development of the Black Sea region, the growth of its importance as a significant trade hub, accompanied by the emergence of civilizations, the emergence of technology and the constant presence of military conflicts. At the same time, it should be noted that Ukraine's interest in the Black Sea Economic Cooperation Organization is due to the importance of access to the Black Sea and its resources, the desire to form an economic and logistics hub between Europe, Asia and Africa, the importance of increasing trade and investment from Black Sea Economic Cooperation Organization countries, capitalize tourism and transit potential. It should be emphasized that the Black and Azov Seas play a fundamental role in Ukraine's economic security and development. Most of Ukraine's industrial potential is concentrated in the south-east, which causes enterprises to use the relevant ports to export their products abroad and import raw materials. Based on this, the competitiveness and development of a large part of the Ukrainian industrial complex depends on the state of port and transport infrastructure, as well as free access to shipping in the Black and Azov Seas. Cooperation with the Black Sea Economic Cooperation Organization plays an important role in this context. In general, the Black Sea Economic Cooperation Organization plays an important role for Ukraine in diversifying and increasing its export potential.

Key words: economic cooperation, institutional mechanism, economic integration, foreign policy, cooperation, trade partnership, economic development.

UDC 339.9

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-35-2>

Dumanska Ilona

*Doctor of Economic Sciences,
Professor at the International Economic Relations Department
Khmelnyskyi National University*

Matviets Olha

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
at Department of International Economic Relations
Khmelnyskyi National University*

Думанська І. Ю.

*доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Матвієць О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

INFRASTRUCTURAL INTEGRATION OF UKRAINE AND MOLDOVA ON THE BASIS OF LOGISTICS

Summary. The publication considers the prospects of infrastructural integration of Ukraine and Moldova on the basis of logistics. The legal framework for the development of Ukrainian-Moldovan cross-border cooperation as a basis for building infrastructure integration has been studied. It is established that the model of infrastructural integration of Ukraine and Moldova on the basis of logistics should be based on the institutional approach. The characteristics of the common elements of the logistics infrastructure of Ukraine and Moldova in terms of transport corridors, road network and railway connections are given. Based on the SWOT analysis, the main advantages, disadvantages, opportunities and threats in the development of infrastructural integration of Ukraine and Moldova are substantiated. Mutually beneficial vectors of infrastructural integration for both states and prospects of cooperation are revealed.

Key words: infrastructural integration, logistics, transport, transportation, transit, border, territory, trade, cooperation.

Introduction and the problem statement. The vector of infrastructural integration of Ukraine and Moldova is both contradictory in terms of political aspects and mutually

beneficial in terms of logistics potential. Such problematic issues as demarcation of borders, mutual claims to property, operation of the oil terminal in Giurgiulești, transit outside of

Ukraine became real until the decision given the recent visit of the newly elected President of Moldova Maia Sandu.

The development of new strategic cooperation between Ukraine and Moldova in the fields of energy, infrastructure and transport, in particular transit, is certainly promising for both countries. Ambitious ideas for the development of transport infrastructure of the President of Ukraine Volodymyr Zelenskyy and the President of Moldova Maia Sandu during the last meeting (12.01.2021), such as the possibility of moving from Kyiv to Chisinau in 5 hours and the construction of a border bridge across the Dniester indicate the first steps of political thaw and initiation of infrastructural integration of states on the basis of logistics.

This aspect is extremely relevant given the European vector of logistics development in Ukraine, reducing logistics costs through effective cooperation, creating a network of production and logistics clusters, etc.

Analysis of recent research and publications. Problems of logistics infrastructure research devoted to the work by V. Beliaev, V. Dykan, R. Larina, L.B. Mirotin, T.A. Prokofiev, O. Bakaev, D.J. Bauersocks, L. Frolova, A. Malovychko, L. Mirotina, J. Oliinyk, I. Smirnov, I. Strutynska, O. Tridid.

Today, Ukraine's integration into the European structures and the establishment of multilateral cooperation with the EU are the main geostrategic priorities of our country. The new vector of cooperation between Ukraine and Moldova creates new opportunities for both countries in the direction of infrastructural integration on the basis of logistics, which leads to increased attention to the development and efficient functioning of the transport sector of both countries.

Part of the general problem unsolved earlier. The works by these scientists are the scientific basis for the development of transport logistics infrastructure at the state level on the basis of the vector of the European development and prioritization of building the logistics potential of the state through its infrastructure solutions. At the same time, the identification of the main problems of infrastructure integration on the basis of logistics in terms of cooperation with individual countries (including Moldova) in view of new opportunities in political cooperation requires the development of situational research and in-depth approach.

The purpose of the article. The main purpose of this article is to consider the infrastructural integration of Ukraine and Moldova on the basis of logistics, to identify obstacles and opportunities on the way to mutually beneficial cooperation.

Presentation of the main material. The geographical location of Ukraine and Moldova provides them with logistical potential. In view of this, both countries have the opportunity to establish mutually beneficial infrastructure integration and, as a result, become a key transit link between Europe and Asia.

In order to implement such prospects, the Ukrainian and Moldovan sides need to develop and implement common approaches and standards for logistics solutions. They will be the key to the development of trade, attracting additional traffic, which will create the opportunity to provide new jobs and increase budgets at various levels.

The basis for such changes is the infrastructural integration of the border and cross-border territories of Ukraine and Moldova on the basis of the logistics vector in the field of rail, road, river and sea transport. The methodology of its implementation is based on institutional approach.

Institutionalism on the basis of logistics is built not only taking into account the benefits of concluding cooperation agreements by states in the framework of joint transport routes, but also in minimizing transaction costs. The value of the latter in international transactions is quite high due to the existence of artificial restrictions in the form of tariff

and non-tariff barriers, quotas, other forms of protection of domestic markets, costs of foreign exchange transactions and, most importantly, due to differences in formal and informal institutions. Why businesses are forced to invest resources in gathering information and mastering the legislation of the country where they plan to operate.

In the infrastructural integration of states, it is necessary to take into account the interests at the level of regions and industries because a significant part of transaction costs is minimized. Thus, the latter (collection of information, tariffing of border crossings, overhead costs for baggage inspection and inspection of carriers, the value of which can reach 50-70% of the transaction value) can be reduced by integrating the logistics infrastructure of Ukraine with potential partner countries. Cooperation of elements of the institutional infrastructure of the common logistics system of different countries in internationally integrated institutions reduces transaction costs for international agreements, which significantly increases business opportunities for the development of trade relations. The effectiveness of the functioning of such integration entities depends on the specifics and structure of the institute.

One of the most important features of infrastructural integration is that the "integrating force" is not only and not so much the state institutions that create a network of formal agreement institutions, but the logistics component.

Thus, the elements of regional logistics infrastructure should be considered as components that create conditions for the integration of business of two or more countries, acting as national or regional infrastructure, and as infrastructure elements formed by integration processes.

At the regulatory level, Ukraine and Moldova have laid a solid foundation for building the infrastructural integration of both sides. The development base of the Ukrainian-Moldovan cross-border region is as follows (Table 1).

Thus, a basis has been formed for the development of infrastructural integration for both states, Ukraine and Moldova, through a mechanism to guarantee the realization of common rights and fulfillment of obligations to each other.

Accordingly, regional and cross-border cooperation of Ukraine and the Republic of Moldova is carried out within the framework of bilateral agreements between the regions the countries, as well as within the framework of the Lower Danube, Upper Prut and Dniester Euroregions.

Lower Danube Euroregion was established on August 14, 1998. The Euroregion includes Odesa region (Ukraine), Galați, Tulcea, Brăila (Romania), Cahul and Cantemir districts (the Republic of Moldova). The creation of the Lower Danube Euroregion was aimed at solving the following tasks: achieving harmonious and balanced economic development; solving problems in the field of environmental protection; ensuring an appropriate level of employment and social protection; development of transport infrastructure; formation of a single cultural space in the Danube region; prevention and elimination of consequences of natural and man-made disasters.

Upper Prut Euroregion established on September 22, 2000. The Euroregion includes the Chernivtsi region of Ukraine, the Bălți and Edineț districts of the Republic of Moldova, the Botoșani and Suceava counties of Romania. The main developments of the region in the field of cross-border cooperation include the first in Ukraine concept of the target Program of Cross-Border Cooperation, developed by the Chernivtsi Regional State Administration.

Dniester Euroregion was created on February 2, 2012. The Euroregion included Vinnytsia region of Ukraine, Soroca, Sholdenesht, Dondușeni, Florești, Rezina and Ocnîța districts of the Republic of Moldova. The main purpose of the education is the implementation of cross-border projects of environ-

System of normative-legal acts of Ukrainian-Moldovan cross-border cooperation

The level of legal act	Legal act
Interstate agreements	1. Agreement on Good Neighborliness, Friendship and Cooperation between Ukraine and the Republic of Moldova dated January 5, 1997.
Agreements on cross-border cooperation between neighboring countries	1. Joint Operational Program of the European Neighborhood and Partnership Instrument (Cross-Border Cooperation Program) «Romania - Ukraine - Republic of Moldova 2007 - 2013»; 2. Eastern Partnership Territorial Cooperation Support Programme for the countries «Ukraine-Moldova», funded by the EU dated April 15, 2015;
Agreements on cooperation between the border regions of Ukraine and administrative territorial units of the Republic of Moldova	Agreement between the Government of Ukraine and the Government of the Republic of Moldova on Cooperation between the Border Regions of Ukraine and Administrative Territorial Units of the Republic of Moldova dated March 11, 1997
Agreement between Ukraine and the Republic of Moldova on local border traffic	Agreement between the Republic of Moldova and the Government of Ukraine on Readmission of Persons at Moldova-Ukraine State Border, signed on March 11, 1997 and entered into force on August 12, 1997. Amendments to the Agreement were made by the Protocol of the parties on May 29, 2006.
Other intergovernmental agreements and framework documents dealing with cross-border cooperation	Protocol on Tripartite Cooperation between the Governments of Ukraine, the Republic of Moldova and Romania dated July 4, 1997; Protocol on the Establishment of Diplomatic Relations between Ukraine and the Republic of Moldova dated March 10, 1992; Consular Convention between Ukraine and the Republic of Moldova dated November 1, 1996; Agreement between Ukraine and the Republic of Moldova on the State Border dated April 6, 2000; Memorandum of Understanding between Ukraine, Moldova and the European Union Border Assistance Mission to Moldova and Ukraine (EUBAM) dated October 7, 2005; Agreement between Ukraine and the Republic of Moldova on the Regime of the Ukrainian-Moldovan State Border, Cooperation and Mutual Assistance on Border Issues dated February 22, 2013
National legislation on cross-border cooperation	Law of Ukraine “On Cross-Border Cooperation” dated June 24, 2004; Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 587 on “Some Issues of Development of Cross-Border Cooperation and Euroregions” dated April 29, 2002; Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine “Some Issues of Development of Cross-Border Cooperation within the Euroregion Upper Prut” dated February 14, 2002 No. 59-p; Decree of the President of Ukraine “On Measures to Develop Economic Cooperation of the Regions of Ukraine with Adjacent Regions of the Republic of Belarus and Administrative Territorial Units of the Republic of Moldova” No. 271/94 dated June 3, 1994.
Agreements between local authorities (including agreements on cooperation between adjacent territories)	Agreement on the Establishment of the Euroregion “Upper Prut” dated September 22, 2000 Agreement on the Establishment of the Euroregion “Dniester” dated February 02, 2012; Agreement on Trade, Economic, Scientific, Technical and Cultural Cooperation between the Vinnytsia Regional State Administration and the Soroca District (dated September 25, 1999) and Transnistrian region of the Republic of Moldova; Agreement between the Yampil Regional State Administration of Vinnytsia Region and the Soroca District of the Republic of Moldova on Trade, Economic and Cultural Cooperation has been in force since 2004; In 2012, cooperation agreements were signed between the village of Oklanda (Soroca district, Republic of Moldova) and the village of Balanivka (Bershad district, Vinnytsia region), the village of Căinari Vechi (Soroca district, Republic of Moldova) and the village of Klembivka (Yampil district, Vinnytsia region).
Regional legislation on cross-border cooperation	Program of European integration border cooperation and interregional relations of Odesa region for 2008; The Program of European Integration, Interregional Relations and Formation of a Positive Image of Odesa Region for 2012-2013 dated April 26, 2012.

Source: formed by the authors on the basis of [2]

mental, investment, transport, communication, and humanitarian nature [3].

It is obvious that the creation of each of the Euroregions has been aimed at resolving issues of transport and communication, which further raises the issue of infrastructural integration of both countries.

The question of the root cause of infrastructural integration of the region is debatable, when its development leads to the intensification of business activities inside and outside the country, whether infrastructural integration creates conditions for the formation and modernization of new elements of infrastructure.

On the one hand, the establishment and expansion of international trade relations is now impossible without the functioning of elements of information and consulting (tools of Internet communications and Internet trade, news agencies, cooperation bureaus), financial and credit infrastructure (banking and non-banking institutions, insurance companies, investment funds), infrastructure of logistics centers and logistics intermediaries, i.e. entrepreneurship is the root cause. On the other hand, elements of expert technical infrastructure (carriers, freight forwarders, customs brokers, logistics companies, expert organizations engaged in engineering, geology, geodesy, technical testing, recruitment, security activities, etc.) that accompany transport operations and create conditions for emergence of new business entities.

At the same time, regardless of this, infrastructural integration is possible only if there are common interests in the business environments of regions of two or more states, institutional base (integration of existing infrastructure elements or creation of a new integration element of business infrastructure) and initiator (Figure 1).

Ukraine's great transit potential is also due to the development of developed transport infrastructure, including 22 000 km of railways, 45% of which are electrified, a dense network of public roads with a length of 170 thousand km,

non-freezing sea trade ports of the Black Sea-Azov basin and river ports, a large number of rivers suitable for navigation.

However, today Ukraine is rapidly losing its position as a transit country and becoming uncompetitive in the international market of transport services. The current situation is developing in the direction of a rapid narrowing of Ukraine's transit opportunities. The volume of cargo transit (excluding pipeline transport) decreased from 107.2 million tons in 2007 to 36.2 million tons in 2014. In the structure of foreign trade freight traffic (exports, imports, transit) the share of transit decreased from 37% in 2007 to 15% in 2013, which accordingly reduced the amount of foreign exchange earnings in Ukraine [4].

The state of the logistics system of Ukraine is unsatisfactory, which is confirmed by the World Bank research, according to which, taking into account the index of logistics efficiency, Ukraine ranks 102nd among 155 countries [5]. The evaluation was conducted according to the following criteria: efficiency of customs clearance procedures, transport logistics infrastructure, availability and ease of organization of international deliveries. In the structure of the domestic logistics market, transport occupies 89%, supply chain management – 1%, forwarding – 2%, storage – 8%.

Ukraine occupies an important place in the European projects due to its advantageous geographical location. This is evidenced by the high EU transit rating of the British Rendell Institute – 3.75 points [6]. There are the following areas of Ukraine's participation in European transport and logistics integration:

- 1) pan-European transport corridors of fuel and energy sector;
- 2) TCTC transcontinental transport corridors;
- 3) pan-European transport areas;
- 4) international logistics terminals [7].

Ukraine's accession to international transport organizations and structures, ratification of a number of international

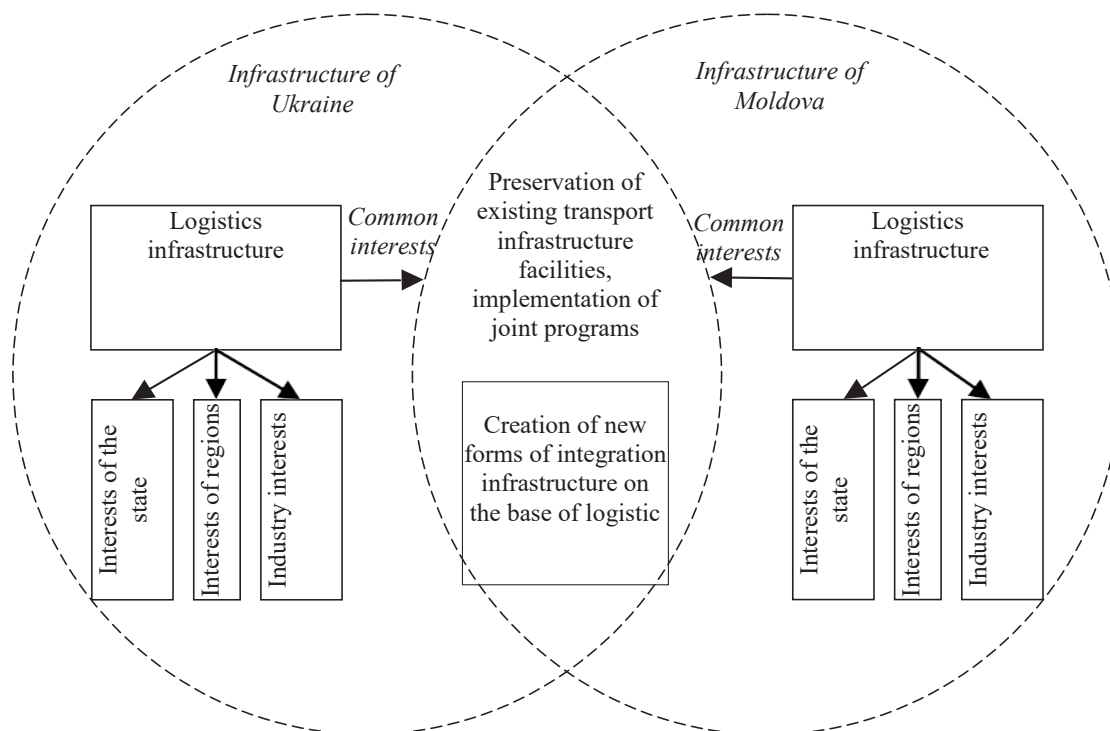


Figure 1. Model of infrastructural integration of Ukraine and Moldova on the basis of logistics

Source: formed by the authors on the basis of [1]

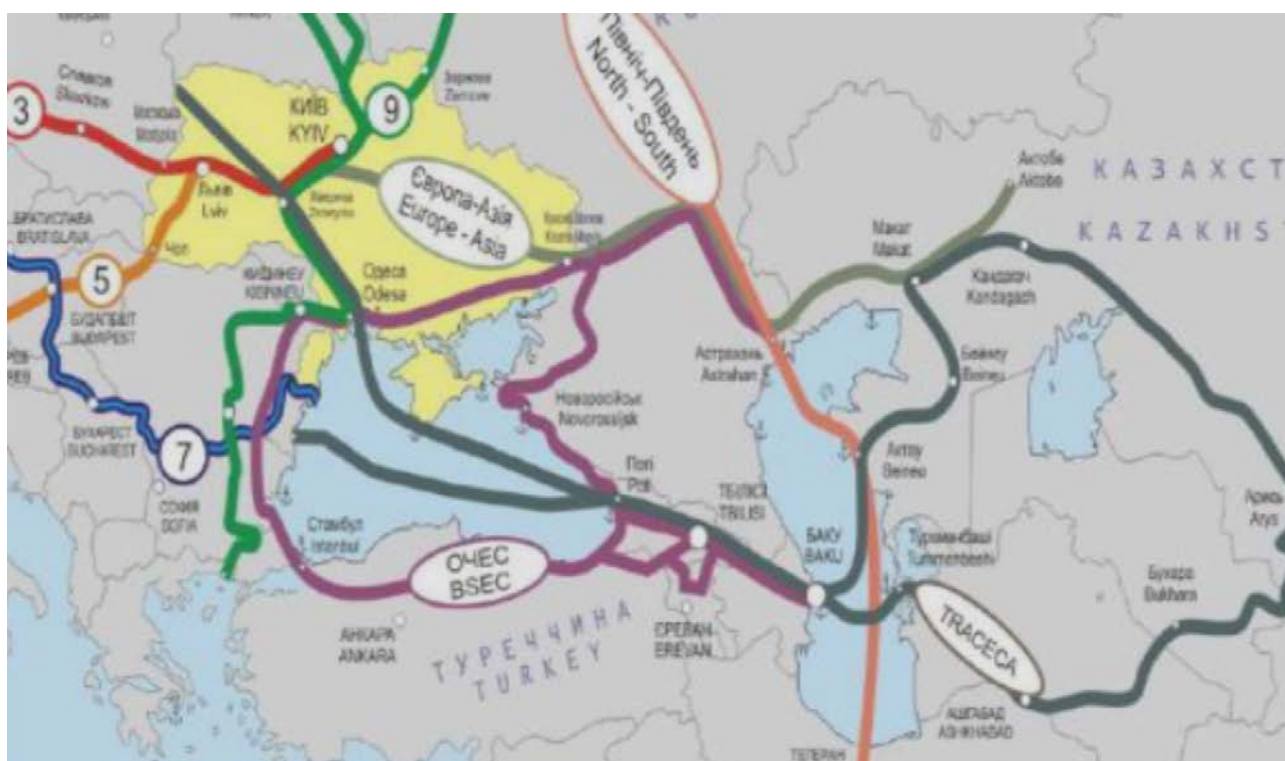


Figure 2. Key international transport corridors on the territory of Ukraine [8]

agreements, conventions and other documents on the organization of transport systems and transportation were the first steps that began the integration of the Ukrainian road transport system into the European transport system (Figure 2).

Figure 2 shows that the opportunities for infrastructural integration of Ukraine and Moldova are being implemented in the framework of international projects for the development of transcontinental transport corridors: Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia (TRACEKA), «Baltic-Black Sea», «Europe-Asia» and the Black Sea Transport Ring.

In addition, international transport networks (class A and B roads) cross the Ukrainian-Moldovan region:

- E58 – Suceava – Botoșani – Iași – Leușeni – Chișinău – Odesa;
- E85 – Ternopil – Chernivtsi – Siret – Suceava – Roman;
- E87 – Odesa – Izmail – Reni – Galați – Tulcea – Constanța;
- E95 – St. Petersburg – Pskov – Gomel – Kyiv – Odesa;
- E577 – Galați – Comrat – Chișinău;
- E581 – Tecuci – Khushi – Albița – Leușeni – Chișinău – Odesa;
- E583 – Roman – Iași – Balta – Mohyliv-Podilskyi – Vinnytsia;
- E584 – Kirovohrad – Chișinău – Giurgiu – Galați.

The density of roads in the Republic of Moldova is 37.4 km per 100 km², but there are very few modernized local roads in the general road network. Thus, the most urgent problem of ensuring free access within the infrastructural integration of logistics is the creation of a road network.

As for the railways, the density of the railway tracks of the Republic of Moldova and Ukraine is insignificant, namely approximately 33 km per 1000 km².

Moldova's railway network is 1,157 km of operational railway tracks (including the Cahul-Giurgiu section). It includes three railways that cross the territory of Moldova from east to west and two from south to northeast:

- North: from Ungheni on the Romanian border through Bălți (the second largest city in Moldova) to Slobidka in Ukraine;
- Central: from Ungheni through Chișinău and Tiraspol (Transnistria) to Odesa and Illichivsk in Ukraine;
- South: from Cantemir on the Romanian border to Bessarabia on the Ukrainian border, and from there to Illichivsk and Odesa to the south.
- Galați (Romania) – Giurgiuleşti (Moldova) – Reni (Ukraine) – Căușeni (Moldova) – Bender (Moldova) – Novosavițaia (Moldova) – Kuchurhan (Ukraine) [9].

It is obvious that all logistics points of Moldova railway transport are directly related to the state of the same segment of logistics in Ukraine, which further actualizes the infrastructural integration of both countries.

A separate issue in infrastructural integration regarding maritime transport logistics has a historical background with elements of political contradictions. This contradiction is the port of Giurgiu in Moldova. Territorial dispute, which ended with the transfer to Moldova from Ukraine of part of the Danube bank near the village of Giurgiuleşti in 1997. On the Ukrainian side, the village of Giurgiuleşti also has the status of a free economic zone. At the end of August 2006, the Cahul-Giurgiu railway line was put into operation, connecting the port of Giurgiu with the Moldovan railway network and directing cargo to the MVPD and the port of Galați (Romania), bypassing both Transnistria and Ukraine. The existence of such a port reduces the level of Ukraine as a transit country. Experts in the international law assure that the signed agreements between Kyiv and Chișinău can no longer be “played back.” Because legally, the transfer of land in the Giurgiu area has not been a transfer of Ukrainian territory (which should have been authorized by the Verkhovna Rada). There was a line of border crossing [10].

Table 2 presents the main advantages, disadvantages, opportunities and threats that should be taken into account when building the infrastructural integration of Ukraine and Moldova.

SWOT analysis of the development of infrastructural integration of Ukraine and Moldova

Benefits	Disadvantages
1. Current network of highways and railways 2. Some trans-European highways cross the territory of infrastructural integration 3. Proximity to river and sea ports 4. Common dimensions of railway tracks in Ukraine and Moldova	1. Lack of highways 2. The road and rail networks need immediate modernization 3. Low quality of border crossing infrastructure, including introduction of information systems and computerization 4. Limited access to energy resources in many rural areas 5. Outdated and inefficient power plants and central heating and water supply systems
Opportunities	Threats
1. Use of the EU funds to address road infrastructure and border crossings. 2. Development of trans-European networks crossing the program area 3. Investment in infrastructure from structural funds within the target programs 4. Potential for the use of renewable energy, especially bioenergy, wind and solar energy 5. Existence of the European projects aimed at expanding cooperation in energy supply	1. Deterioration of highways and railways. 2. Low rates of IT development and implementation. 3. Insufficient number of personal computers and Internet users as a result of aging population and low income. 4. Lack of clean drinking water in part of the territory of infrastructural integration, which can cause health problems

Source: formed by the authors on the basis of [11]

Thus, the implementation of the principles of infrastructure integration on the basis of logistics between Ukraine and Moldova is mutually beneficial for the parties and should be built on the basis of equal interests of both parties. In order to implement it, it is necessary to ensure the symmetry of development both within the regions of states and outside their borders. Logistics has been and always will be an important component of infrastructure integration. Today it is characterized by a low level of development, a large number of strategic cross-border roads that need urgent improvement, as well as the unsatisfactory condition of international traffic with low volumes of passenger and goods traffic compared to possible.

Conclusions. Thus, the analysis allows us to state that the development of infrastructural integration of Ukraine and Moldova on the basis of logistics activates the national system of foreign economic relations of both countries, which will contribute to new directions of transformation of national business structures, namely: 1) entry of domestic producers their involvement in global supply chains; 2) reduction of logistics costs due to effective cooperation (partnership) with logistics operators; 3) the use of modern digital (information) technologies, which will ensure the reliability of delivery of goods, preservation of goods and transparency of all business processes; 3) the formation of an efficient logistics system – by optimizing the total cost, quality and level of service; 4) creation of a network of production and logistics clusters;

References:

1. Antoniuk D. A., Dvihun A. O. (2014) Intehratsiia infrastruktury pidpriemnytstva rehioniv Ukrainy ta krain YeS [Integration of business infrastructure of regions of Ukraine and EU countries]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 4, pp. 134–140. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2014_4_17 (accessed 18 January 2021).
2. Vazhynskiy F. A., Kolodiichuk A. V. (2015) Ukrainsko-moldovskiyi transkordonnyi rehion: instytutsiino-pravovi zasady funktsionuvannya ta suchasnyi stan subrehionalnoi spivpratsi [Ukrainian-Moldovan cross-border region: institutional and legal framework and current state of subregional cooperation]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, vol. 6, pp. 37–41. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2015_6_10 (accessed 18 January 2021).
3. Mizhrehionalne i transkordonne spivrobotnytstvo Ukrainy ta Respubliki Moldova. Posolstvo Ukrainy v Respublitsi Moldova. Available at: <https://cutt.ly/2ju6UQ2> (accessed 18 January 2021).
4. Mykhailychenko K. M. (2015) Vidnovlennia tranzytynoho potentsialu yak chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti Ukrainy [Restoration of transit potential as a factor in increasing Ukraine's competitiveness]. *Stratehichni priorytety*, no. 4, pp. 59–65.
5. The World Bank studied the logistics market of Ukraine. Available at: <http://ukrinform.biz/news/23172/> (accessed 18 January 2021).
6. Oliinyk Ya. B., Smyrnov I. H. (2011) Mizhnarodna lohistyka [International logistics]. Kyiv: Obrii. (in Ukrainian)
7. Malovychko A. S. (2016) Intehratsiia Ukrainy do transportno-lohistrychnoi systemy Yevropeiskoho Soiuzu [Integration of Ukraine into the transport and logistics system of the European Union]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 7, pp. 55–58. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bse_2016_7_12 (accessed 18 January 2021).
8. Strutynska I. V., Markovych I. B. (2018) Ukraina na shliakhu do bilsh stikoho yevropeiskoho susidstva: napriamy transformatsii dlia ukrainskoho biznesu [Ukraine on the way to a more sustainable European neighborhood: directions of transformation for Ukrainian business]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 1, pp. 42–48. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2018_1_7 (accessed 18 January 2021).
9. Logistics Processes and Motorways of the Sea II Draft Master Plan «LOGMOS» – Appendix 9.1 Country Profile Moldova. October 2013. Available at: <https://cutt.ly/tju6Ok6> (accessed 18 January 2021).
10. Rakovskiy K. 430 metriv heopolityky [430 meters of geopolitics]. *Ukrainskyi tyzhden*. Available at: <https://tyzhden.ua/Publication/7477> (accessed 18 January 2021).
11. European Neighborhood and Partnership Instrument. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. Available at: <https://cutt.ly/Kju6Pva> (accessed 18 January 2021).

Список використаних джерел:

1. Антонюк Д. А., Двігун А. О. Інтеграція інфраструктури підприємництва регіонів України та країн ЄС. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 4. С. 134–140. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2014_4_17 (дата звернення: 18.01.2021).
2. Важинський Ф. А., Колодійчук А. В. Українсько-молдовський транскордонний регіон: інституційно-правові засади функціонування та сучасний стан субрегіональної співпраці. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 6. С. 37–41. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2015_6_10 (дата звернення: 18.01.2021).
3. Міжрегіональне і транскордонне співробітництво України та Республіки Молдова. Посольство України в Республіці Молдова. URL: <https://cutt.ly/2jU6UQ2> (дата звернення: 18.01.2021).
4. Михайличенко К. М. Відновлення транзитного потенціалу як чинник підвищення конкурентоспроможності України. *Стратегічні пріоритети*. 2015. № 4. С. 59–65.
5. Світовий банк досліджував ринок логістики України. URL: <http://ukrinform.biz/news/23172/> (дата звернення: 18.01.2021).
6. Олійник Я. Б., Смирнов І. Г. Міжнародна логістика : навч. посібник. Київ : Обрії, 2011. 540 с.
7. Маловичко А. С. Інтеграція України до транспортно-логістичної системи Європейського Союзу. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 7. С. 55–58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_7_12 (дата звернення: 18.01.2021).
8. Струтинська І. В., Маркович І. Б. Україна на шляху до більш стійкого європейського сусідства: напрями трансформації для українського бізнесу. *Галицький економічний вісник*. 2018. № 1. С. 42–48. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gev_2018_1_7 (дата звернення: 18.01.2021).
9. Логистические процессы и морские магистрали II Проект мастер-плана «LOGMOS» – Приложение 9.1 Краткий обзор страны Молдова. Октябрь 2013. URL: <https://cutt.ly/tjU6Ok6> (дата звернення: 18.01.2021).
10. Раковський К. 430 метрів геополітики. *Український тиждень*. URL: <https://tyzhden.ua/Publication/7477> (дата звернення: 18.01.2021).
11. Європейський інструмент сусідства та Партнерства. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://cutt.ly/KjU6Pva> (дата звернення: 18.01.2021).

ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ УКРАИНЫ И МОЛДОВЫ НА БАЗЕ ЛОГИСТИКИ

Аннотация. В публикации рассмотрены перспективы инфраструктурной интеграции Украины и Молдовы на базе логистики. Исследована нормативно-правовая база развития украинского-молдавской трансграничного сотрудничества как основа для перестройки инфраструктурной интеграции. Установлено, что модель инфраструктурной интеграции Украины и Молдовы на базе логистики должна основываться на институциональном подходе. Дана характеристика общих элементов логистической инфраструктуры Украины и Молдовы в разрезе транспортных коридоров, автодорожной сети и железнодорожных сообщений. На базе SWOT-анализа обоснованы основные преимущества, недостатки, возможности и угрозы при развитии инфраструктурной интеграции Украины и Молдовы. Выявлены взаимовыгодные векторы инфраструктурной интеграции для обоих государств и перспективы сотрудничества.

Ключевые слова: инфраструктурная интеграция, логистика, транспорт, перевозки, транзит, граница, территория, торговля, сотрудничество.

ІНФРАСТРУКТУРНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ ТА МОЛДОВИ НА БАЗІ ЛОГІСТИКИ

Анотація. В публікації розглянуто перспективи інфраструктурної інтеграції України та Молдови на базі логістики з метою встановлення перешкод та можливостей на шляху до взаємовигідного співробітництва. Досліджено нормативно-правову базу розвитку українсько-молдовського транскордонного співробітництва як базис для розбудови інфраструктурної інтеграції через механізм гарантій реалізації спільних прав та виконання обов'язків. Встановлено, що модель інфраструктурної інтеграції України та Молдови на базі логістики повинна ґрунтуватись на інституціональному підході. Виявлено, що така модель передбачає врахування інтересів держави на рівні регіонів та галузей, що сприяє мінімізації трансакційних витрат. Дано характеристику сучасному стану логістичної системи України. Виявлено динаміку втрат України у рейтингу на міжнародному ринку транспортних послуг за показниками: ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність і легкість організації міжнародних поставок. Дано характеристику спільних елементів логістичної інфраструктури України та Молдови в розрізі транспортних коридорів, автодорожньої мережі та залізничних сполучень. Встановлено, що усі логістичні точки залізничного та автомобільного транспорту Молдови є в прямій залежності із станом цього ж сегменту логістики в Україні, що додатково актуалізує інфраструктурну інтеграцію обох держав. Приділено увагу історіографії порту Джурджулешти в Молдові в рамках демаркації території України та впливу на її транзитність. Доведено, що у проектах єврологістики Україна й Молдова займають важливе місце з огляду на географічне положення. На базі SWOT-аналізу обґрунтовано основні переваги, недоліки, можливості та загрози при розбудові інфраструктурної інтеграції України та Молдови. Виявлено взаємовигідні вектори інфраструктурної інтеграції для обох держав та перспективи співробітництва.

Ключові слова: інфраструктурна інтеграція, логістика, транспорт, перевезення, транзит, кордон, територія, торгівля, співробітництво.

Гайнишова Э.

*доктор прав, доктор философии,
преподаватель юридического факультета
Университета Коменского в Братиславе (Словакия)*

Сидак С.

*преподаватель факультета МЭО
Ужгородского национального университета*

Сидак М.

д.ю.н., профессор

Gajnišová Edita

*Doctor of Laws, Doctor of Philosophy,
Lecturer at the Faculty of Law
Comenius University in Bratislava (Slovakia)*

Sidak Sviatoslav

*Lecturer of the Faculty of IER
Uzhhorod National University*

Sidak Mykola

DrSc., Professor

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНСТИТУТА НАДЗОРА ЗА ФИНАНСОВЫМ РЫНКОМ В ЕС: ДЕТЕРМИНАЦИЯ УСТОЙЧИВОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Устойчивая, надлежащая и эффективная работа центрального банка зависит от многих внутренних и внешних факторов. Новые тенденции, вызовы и угрозы влияют на устойчивую, эффективную и безопасную работу института надзора за финансовым рынком, что может привести к экономическим или финансовым кризисам. Таким образом, в текущей ситуации концепция ЕЦБ, европейской системы финансового надзора (сеть, объединяющая три европейских надзорных органа (ESA): ЕВА, ESMA и ЕЮРА, Европейский совет по системным рискам и национальные надзорные органы (надзорные финансовый рынок) должны полностью измениться, их правовой статус, а также формирование и реализация денежно-кредитной политики в ЕС. Целью данного исследования было: определение экономических и правовых аспектов устойчивой, эффективной и безопасной деятельности института надзора финансового рынка ЕС, с осмыслением инноваций и анализом современных тенденций *de lege lata* для обеспечения устойчивого развития ЕС. Авторы статьи заявляют, что основной целью ЕЦБ является поддержание стабильности цен, поэтому априори ЕЦБ должен формировать и проводить денежно-кредитную политику. Такой вывод можно сделать из анализа задач ЕЦБ. Авторы также констатируют, что для того, чтобы достигать целей и достигать целей ЕЦБ и надзорные полномочия институтов в ЕС, в связи с развитием открытой рыночной экономики со свободной и честной конкуренцией, работа Европейского центрального банка основана на принципах: эффективности; обязанность; прозрачность и открытость; ориентация на среднесрочные цели; преемственность; независимость. Основываясь на научных и практических исследованиях *de lege lata*, авторы пришли к ряду выводов и разработали предложения *de lege ferenda*.

Ключевые слова: надзор за финансовым рынком, Европейский центральный банк, ЕЦБ, ЕЮРА, ЕВА, ESMA, ESA.

Введение и постановка проблемы. Устойчивая, надлежащая, безопасная и эффективная деятельность центрального банка (далее – ЦБ) зависит от многих внутренних и внешних факторов, а именно: кризисов, пандемий, правового регулирования, главной цели и задач ЕЦБ, подбора принципов, компетенций, инструментов и механизмов монетарной политики, эффективной работы исполнительной власти и т.д.

Анализ исследований и публикаций. Некоторые аспекты организации и функционирования БС ЕС и института надзора исследовали: Е. Ферран [5], Е. Вимерш [13], Г. Заввос [14] и др. Зилиоли и Тума анализировали в своих работах деятельность ЦБ в монетарной сфере. Проф. Зингер и исследовал структуру и функционирование Банковского Союза с юридической точки зрения и анализировал влияние органов ЕС на развитие монетарного и банковского союза в целом.

Проф. Ваймерш анализировал Банковский Союз в контексте достижения основных целей ЕС и ЕСЦБ: обеспечения устойчивого, инклюзивного и интеллектуального роста.

Проф. Кальцуни и проф. Заввос в своих работах детально анализировали первый и второй пилеры Банковского Союза ЕС, а также причины и последствия создания основных правил ЕС в банковской сфере.

Ферран Э. осуществил детальный анализ взаимоотношений между институциями Банковского Союза Европейского Союза.

К сожалению не был проведен: 1) сравнительный анализ организационной структуры института банковского надзора в странах ЕС и ЕС, и статуса институций, которые реализуют банковский надзор; 2) анализ эффективности деятельности центрального банка, если на последний реализует 2 наиболее важные функции в кумуляции: монетарную (кредитно-финансовую) политику и банковский надзор.

Целью данного комплексного научного исследования является определить аспекты *ex lege* безопасной и эффективной деятельности Европейского центрального банка (далее – ЕЦБ) с рефлексией на инновации и анализом современных тенденций *de lege lata* для обеспечения

устойчивого развития Европейского Союза, а также подготовка предложений *de lege ferenda* по улучшению безопасности и эффективной деятельности ЦБ.

На основании цели, авторы поставили следующие задачи: 1) исследовать правовой статус институций банковского надзора в ЕС; 2) идентификация квантитативной главной цели ЕЦБ и ответственности за её недостижение; 3) анализ структуры основных столпов банковского союза ЕС, 4) определить структуру института банковского надзора в ЕС и его органов, 5) на основе этого анализа (научных знаний и *de lege lata*) подготовить выводы и разработать предложения *de lege ferenda* по усовершенствованию регулирования банковских систем ЕС и стран-членов ЕС.

Результаты исследования.

Анализ *de lege lata* деятельности ЕЦБ в ЕС

Главной целью ЕЦБ является поддержание ценовой стабильности. Заметим, что Договор о функционировании Европейского Союза не закрепил *terminus technicus* «ценовая стабильность» [15], поэтому Совет гувернеров (председателей) ЕЦБ закрепил квантитативное определение понятия «ценовая стабильность»¹, которое дефинируется как годовой рост гармонизированного индекса потребительских цен Евросистемы менее 2 % в среднесрочном периоде и в этой колерации вводит новое понятие – «гармонизированный индекс потребительских цен» (англ. *The Harmonised Indices of Consumer Prices – HICP*), который выступает единственным ключевым показателем ценовой стабильности в Евросистеме, как один с пяти критериев конвергенции. *Формула определения указанного индекса ценовой стабильности для стран-членов евросистемы одинакова для правильного и единого определения показателя ценовой стабильности* [9]. Над составлением формулы и ее компонентов, которые лежат в основе определения уровня потребительских цен, работают Европейская Комиссия, ЕЦБ, Евростат, статистические органы стран Евросистемы. Определяя цель ЕЦБ, ставилась в основу ее достижения в среднесрочной перспективе, поскольку монетарная политика может влиять на ценовую стабильность с временным отступлением. *Монетарная политика в рыночных отношениях должна быть предсказуемой и прозрачной, и ни в коем случае не должна влиять на ценовую стабильность в краткосрочном плане* [10].

Основными задачами ЕЦБ являются: 1) определять, осуществлять и управлять монетарной политикой ЕС; 2) обеспечить ценовую стабильность в рамках деятельности Европейской системы центральных банков и Евросистемы; 3) поддерживать экономическую политику ЕС; 4) предоставлять необходимую информацию (заклечения, справки и т.д.) компетентным органам ЕС или государств-членов ЕС; 5) предоставлять консультации уполномоченным органам при принятии нормативных актов на уровне ЕС или на уровне государств-членов ЕС; 6) принимать нормативно-правовые акты; 7) обеспечивать надлежащее и бесперебойное функционирование платежных систем; 8) осуществлять банковский надзор; 9) определять процентные ставки, стоимость евро и проводить девизные интервенции; 10) проводит мониторинг финансовых рисков: сюда входит оценка рисков обеспеченности инвестирования из собственных фондов ЕЦБ и при осуществлении кредитных операций и т.д.

Для достижения целей и выполнения определенных

задач, в соответствии с принципом построения открытой рыночной экономики со свободной и добросовестной конкуренции, Европейскому центральному банку предоставлены следующие полномочия: 1) нормотворческие; 2) консультативные; 3) осуществление монетарной политики; 4) надзор за деятельностью кредитных и финансовых институтов.

Следует отметить, что ЕЦБ самостоятельно принимает решение о выборе инструментов, механизмов и способов для достижения основной цели и выполнения задач. При осуществлении монетарной политики деятельность ЕЦБ базируется на следующих принципах: 1) эффективности; 2) ответственности; 3) прозрачности и открытости; 4) ориентации на среднесрочные цели; 5) непрерывности; 6) независимости.

Европейское финансовое законодательство закрепило принципы единой монетарной политики: 1) с целью поднятия уровня прозрачности и доверия к политике ЕЦБ – общественная доступность и публичность цели политики ЕЦБ и ЕСЦБ; 2) возможность общественности дать оценку правильности и компетентности действий, осуществляемых ЕЦБ; 3) использование всей возможной информации и практики национальных центральных банков государств-членов ЕС для достижения цели ЕСЦБ; 4) мониторинг монетарных инструментов, и т. д.

Подчеркнём, что ЕЦБ являемся частью Европейской системы центральных банков и основным субъектом Банковского Союза ЕС и банковской системы ЕС, и развивает свою деятельность в усом сотрудничестве с европейскими и национальными институциями стран-членов ЕС. Уникальным союзом, который создал ЕС – есть Банковский Союз (на основе Монетарного Союза ЕС).

Детерминация устойчивых, инклюзивных и интеллигентных аспектов экономического роста и *ex lege* основных пильеров «архитектуры» и функционирования Банковского Союза ЕС

Структура экономического и монетарного союза ЕС основана на интегрированной финансовой структуре (с целью создания банковского союза) [4]. В настоящее время 2 столпами созданного Банковского Союза² считаются: а) Единый механизм надзора, б) Единый механизм урегулирования кризисных ситуаций. В планах ЕС от 2012 года было запланировано 3 столпа, третий – Общая система гарантирования вкладов (которая в настоящее время в ЕС отсутствует) [8].

Ad. а) *Единый механизм надзора (SSM)*: правовой основой для создания единого механизма надзора в качестве одного из трех основных столпов Банковского союза является ст. 114 и абз.6 ст. 127 Договора о функционировании Европейского Союза, которая прямо разрешает Европейскому центральному банку возлагать конкретные задачи, касающиеся реализации пруденциальной политики. Этот элемент банковского союза был введен посредством двух законодательных актов, а именно положения делегирующего контроль Европейскому центральному банку со стороны членов еврозоны и положения об учреждении Европейского органа банковского управления (European Banking Authority (EBA)).

Ad. б) *Единый механизм разрешения кризисных ситуаций (SRM)*. Цель SRM (который был введен в европейское право Постановлением № 806/2014), заключается в предотвращении угроз стабильности финансовой системы, кото-

¹ Авторы подчёркивают, что европейский законодатель имеет уникальный положительный подход к закреплению в законодательстве правового статуса ЕЦБ, чёткому и мерательному цели деятельности, а также к ответственности независимого субъекта – ЕЦБ.

² В настоящее время мы включаем в Единый свод правил ЕС следующие законодательные акты Европейского Союза: а) законодательный пакет ЕС – CRD4; б) Директива о защите депозитов; в) Директива о оздоровлении и выхода их кризисных ситуаций банков. Единый свод правил регулирует создание и функционирование единого внутреннего рынка ЕС, в соответствии с абз. 1 ст. 114 Договора о функционировании Европейского Союза (которую надо корелировать с принципом максимальной гармонизации).

рые могут возникнуть в результате неправильного предоставления финансовых услуг, и для охраны депозитов. Очень важной частью этого пилера является сам механизм и инструменты, с помощью которых должны быть разрешены данные ситуации, а также создание общего фонда для разрешения кризисных ситуаций, который будет финансироваться за счет обязательных взносов субъектов банковского сектора. Его объем должен составлять не менее 1% от размера покрытых депозитов всех кредитных организаций во всех государствах-членах Банковского Союза.

Единый механизм надзора (SSM): перспективы развития *sui generis* института банковского надзора в ЕС

В настоящее время в зоне евро около 6000 банков. Поскольку все важные надзорные полномочия переходят к Европейскому центральному банку, и в конечном итоге ответственность [1] возлагается на него. Поэтому был введен принцип, предусматривающий осуществление прямого надзора только за большими (системно значимыми) банками. В настоящее время надзор за банками осуществляется ЕЦБ: а) за кредитными учреждениями, которые были определены как значимые (ЕЦБ непосредственно контролирует 115 больших банков стран-участниц, которые владеют почти 82% всех банковских активов в зоне евро); б) других кредитных организаций, за выбором ЕЦБ; поскольку Европейский центральный банк несет ответственность за надзор за банками во всей еврозоне и за банками в других государствах-членах, участвующих в едином механизме [7].

Учитывая, что Европейский центральный банк несет основную ответственность за монетарную политику, было необходимо, с нашей точки зрения, чтобы организация и управление Единым механизмом были полностью отделены от других видов деятельности (реализация монетарной политики, эмиссия, регулирование и т.д.), чтобы эффективно осуществлять те полномочия, которые предоставлены ему государствами-членами. С этой целью был создан внутренний орган – Наблюдательный совет, который осуществляет все надзорные и, частично, регулирующие полномочия, которые переданы Европейскому центральному банку.

В контексте организации и эффективного функционирования банковского надзора ЕС необходимо дополнительно подчеркнуть, что каждое государство-член имеет свою собственную систему банковского надзора. Каждая из этих систем (моделей) имеет свою структуру, использует определенные методы и характерные принципы, принимая процессы гармонизации евроинтеграции. Анализируя модели (системы) регулирования и надзора стран ЕС, можно утверждать, что центральные банки Франции, Германии, Австрии, Бельгии, Дании, Финляндии, Швеции, Польши, Венгрии и др. не являются органами банковского надзора (они взаимодействуют только с национальными надзорными органами). Некоторые европейские страны (Италия, Греция, Португалия, Словацкая Республика, Чешская Республика и другие) выбрали модель, в которой центральный банк осуществляет банковский надзор. В заключение, хотелось бы отметить, что сотрудничество между независимыми и автономными организациями (ЕЦБ, НЦБ и ESFS) предоставит возможность построить эффективную «систему сдержек и противовесов» на банковском и финансовом рынках, чтобы гарантировать устойчивый рост ЕС.

Аспекты безопасной деятельности ЕЦБ, ESA, EIOPA, EBA, ESMA, национальных центральных банков и национальных органов надзора государств-членов ЕС

К аспектам безопасной и эффективной деятельности ЕЦБ (и национальных ЦБ) относятся [12]: 1) коллегии

альное принятие решений Советом гувернеров стран Евросистемы о реализации монетарной политики; 2) надлежащее, эффективное и постоянное функционирование платежной системы TARGET-2 ЕЦБ (в соответствии с программой SEPA); 3) соблюдение требований к ликвидности, ангажированности, хеджирования; требований и запретов квалифицированной участия, к собственному капиталу, норм международных бухгалтерских стандартов; 4) эффективное управление ЕЦБ резервами национальных центральных банков; 5) дерегистрировать лимиты ответственности НЦБ (до 2 млн. евро) за нарушение безлимитных расчетов с размером убытков; 6) осуществлять синергический анализ монетарной политики, макропруденциальной политики и банковского надзора; 7) повышение взаимодействия монетарных институций с фискальными и т.д.

Анализ *de lege lata* деятельности институтов Европейской системы финансового надзора (ESFS)

Европейская система финансового надзора (ESFS) была внедрена в 2010 г. Она состоит из: 1) Европейский совет по системным рискам (ESRB); 2) трюх европейских надзорных органов (ESA), а именно: Европейское банковское управление (EBA), Европейское управление по ценным бумагам и рынкам (ESMA), Европейское управление страхования и профессиональных пенсий (EIOPA).

Основная задача Европейской системы финансового надзора – обеспечить последовательный и адекватный финансовый надзор в ЕС. Европейская система финансового надзора включает:

– *макропруденциальный* надзор (макропруденциальный надзор контролирует финансовую систему в целом. Его основная цель – соответственно предотвратить риски для финансовой системы). Европейский совет по системным рискам (ESRB) отвечает за макропруденциальный надзор за финансовой системой в ЕС. ESRB является независимой институцией (от ЕЦБ), но Президент ЕЦБ также является председателем ESRB. ESRB объединяет представителей национальных центральных банков стран ЕС и председателей трех европейских надзорных органов. Основными задачами ESRB являются: сбор и анализ соответствующей информации с целью выявления системных рисков, выдача предупреждений, если системные риски считаются значительными, выдача рекомендаций к действиям в ответ на выявленные риски, мониторинг выполнения предупреждений и рекомендаций, сотрудничество и координация с ESAs и международными форумами [2].

– *микропруденциальный* надзор – означает надзор ESA за отдельными кредитными и финансовыми институциями [9]. Каждый из трюх европейских надзорных органов (EBA, ESMA, EIOPA) является независимой европейской институцией (юридическим лицом). Также ESA обеспечивают гармонизацию финансового надзора в ЕС путем разработки единого набора правил, устанавливающих пруденциальные стандарты для отдельных учреждений. В рамках своего мандата они также оценивают риски и слабые места в финансовом секторе [11].

Новые тенденции развития института надзора в ЕС

21 марта 2019 года Европейский парламент и государства-члены согласовали основные элементы реформирования европейского надзора в областях финансовых рынков ЕС. Соглашение, которое является важным шагом к обеспечению полностью функционирующего союза рынков капитала, усиливает роль и полномочия европейских надзорных органов, включая Европейское банковское управление, за счет усиления его роли в сфере борьбы с отмыванием денег [2]. 18 декабря 2019 года Европейский парламент и Совет приняли Постановление (ЕС) 2019/2175, в котором рассматриваются полно-

мочия, управление и финансирование ESAs. В этот день законодатели также усовершенствовали Директивой (ЕС) 2019/2177 институты Solvency II, MiFID II и борьбу с отмыванием денег (которое расширяет полномочия EIOPA, EBA и ESMA).

Выводы. Основываясь на анализе *de lege lata* и результатах научных исследований Банковского союза ЕС, в целях оптимизации организации и деятельности Банковского Союза ЕС для обеспечения устойчивого, интеллигентного и инклюзивного развития с рефлексией текущих вызовов и угроз, можем сделать выводы: Банковский союз ЕС имеет существенный недостаток в организации системы (что может привести к далеко идущим экономическим последствиям) – ЕЦБ осуществляет две важные для финансовой системы функции: 1) создание и реализация монетарной политики ЕС и 2) банковский надзор над банками (кредитными институтами) в еврозоне. Такой подход к «архитектуре» Банковского союза не коррелирует с основными принципами экономической теории и практикой организации банковских систем ряда развитых

стран, что, на наш взгляд, контра продуктивно в контексте достижения главной цели Европейской системы центральных банков – обеспечение ценовой стабильности (потребительских цен). На основе результатов научного анализа предлагаем внести *de lege ferenda* – изменить систему организации банковского надзора в ЕС и создать *sui generis* независимое публичное учреждение в ЕС, которое будет обеспечивать надзор за крупными кредитными и финансовыми институтами в ЕС.

Также предлагаем внести дополнения и изменения в *de lege lata* в ЕС и его членов (разработали *de lege ferenda*): 1) имплементировать в национальное законодательство принципы осуществления монетарной политики, по опыту ЕЦБ: а) эффективности; б) ответственности; в) прозрачности и открытости; г) ориентации на среднесрочные цели; д) непрерывности; е) независимости; 2) ограничения прав и свобод субъектов финансового рынка должны реализовываться в соответствии с принципами ЕС: пропорциональности, обоснованных ожиданий, правовой уверенности и здоровой хозяйственной конкуренции.

Список использованных источников:

1. Balkyte, A. – Tvaronavičiene. M.: Perception of competitiveness in the context of sustainable development: facets of “sustainable competitiveness”. In: *Journal of business economics and management*, 11(2), 341–365.
2. Capital Markets Union: Political agreement on a stronger and more integrated European supervisory architecture, including on anti-money laundering [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_19_1655]
3. Dulaková Jakúbeková, D. a kol.: Zmluvy o prevode vlastníctva (Kúpna a zámenná zmluva, spotrebiteľská kúpna zmluva, darovacia...). – C. H. Beck, 2010.
4. EUROPEAN COMMISSION: Banking union: restoring financial stability in the Eurozone. MEMO/14/294. [online]. [2015-02-23] [http://ec.europa.eu/finance/general-policy/docs/banking-union/banking-union-memo_en.pdf]
5. FERRAN E.: European Banking Union: Imperfect, But It Can Work. University of Cambridge, Faculty of Law. Legal Studies Research Paper Series. Paper No. 30/2014. 2014. 29 s. [2015-02-23] [http://ssrn.com/abstract=2426247]
6. Helmut Siller, Luboš Cibák: Betriebswirtschaftliche Aspekte von Gesundheit und betrieblichem Gesundheitsmanagement / 2014. In: *Handbuch Betriebliches Gesundheitsmanagement: Unternehmenserfolg durch Gesundheits- und Leistungscontrolling*. – 1. vyd. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 2014. – ISBN 978-3-7910-3208-5. S. 151–194.
7. Lankauskienė, T. – Tvaronavičienė M.: Security and sustainable development: approaches and dimensions in the globalization context. In: *Journal of Security and Sustainability Issues* 1, 287–297.
8. Mamojka M. Spoločnosť s ručením obmedzeným: § 105-153. In: *Obchodný zákonník, 1. zv.: veľký komentár*. – Žilina: Eurokódex. 2016. P. 419–590.
9. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 575/2013 z 23. júna 2013 o prudenciálnych požiadavkách na úverové inštitúcie a investičné spoločnosti a o zmene nariadenia (EÚ) č. 648/2012. Úradný vestník Európskej únie 27.6.2013, L 176/1.
10. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 806/2014 z 15. júla 2014, ktorým sa stanovujú jednotné pravidlá a jednotný postup riešenia krízových situácií úverových inštitúcií a určitých investičných spoločností rámci jednotného mechanizmu riešenia krízových situácií a jednotného fondu na riešenie krízových situácií a ktorým sa mení nariadenie (EÚ) č. 1093/2010. Úradný vestník Európskej únie 30.7.2014, L 225/1.
11. Sidak, M. *Finansovo-právne reholjuvannja bankivskych vidnosyn v Jevropejs'komu Sojuzi ta krajinach schidnoji Jevropy: porivnjal'nyj analiz*. Užhorod: Lira, 2010. 397 s.
12. Tvaronavičienė, M. (2019). Insights into global trends of capital flows' peculiarities: emerging leadership of China. *Administrative Management Public*, (32), 6-17. https://doi.org/10.24818/amp/2019.32-01
13. Wymeersch E. The Single Supervisory Mechanism or «SSM», Part One of the Banking Union. 2014. 84 s. [http://ssrn.com/abstract=2403859] [2015-02-25]
14. Zavvos G., Kaltsouni S. The Single Resolution Mechanism in the European Banking Union: Legal Foundation, Governance Structure and Financing. 2014. [http://ssrn.com/abstract=2531907] [2015-02-25]
15. Zmluva o fungovaní Európskej únie v konsolidovanom znení. Úradný vestník Európskej únie 30.3.2010, C 83/47.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ІНСТИТУТУ НАГЛЯДУ ЗА ФІНАНСОВИМ РИНКОМ В ЄС: ДЕТЕРМІНАЦІЯ СТІЙКОЇ І ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Стійка, належна та ефективна робота центрального банку залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Нові тенденції, виклики і загрози впливають на стійку, ефективну і безпечну роботу інституту нагляду за фінансовим ринком, що може призвести до економічних або фінансових криз. Таким чином, в поточній ситуації концепція ЄЦБ, європейської системи фінансового нагляду (мережа, яка об'єднує три європейських наглядових органу (ESA): ЕВА, ESMA і ЕІОРА, Європейська рада з системних ризиків і національні наглядові органи (наглядові фінансовий ринок) повинні повністю змінитися, їх правовий статус, а також формування і реалізація грошово-кредитної політики в ЄС. Метою даного дослідження було: визначення економічних і правових аспектів сталої, ефективної і безпечної діяльності інституту нагляду фінансового ринку ЄС, з осмисленням інновацій та аналізом сучасних тенденцій *de lege lata* для забезпечення сталого розвитку ЄС. Автори статті заявляють, що основною метою ЄЦБ є підтримка стабільності цін, тому апіорі ЄЦБ повинен формувати і проводити грошово-кредитну політику. Такий висновок можна зробити з аналізу завдань ЄЦБ. Автори також констатують, що для того, щоб о досягати цілей і досягати цілей ЄЦБ і наглядові повноваження інститутів в ЄС, у зв'язку з розвитком відкритої ринкової економіки з вільною і чесною конкуренцією, робота Європейського центрального банку заснована на принципах: ефективності; обов'язок; прозорість і відкритість; орієнтація на середньострокові цілі; спадкоємність; незалежність. Грунтуючись на наукових і практичних дослідженнях *de lege lata*, автори прийшли до ряду висновків і розробили пропозиції *de lege ferenda*.

Ключові слова: нагляд за фінансовим ринком, Європейський центральний банк, ЄЦБ, ЕІОРА, ЕВА, ESMA, ESA.

ASPECTS OF ORGANIZATION OF THE INSTITUTE OF FINANCIAL MARKET SUPERVISION IN THE EU: DETERMINATION OF SUSTAINABLE AND EFFECTIVE ACTIVITIES

Summary. The sustainability, proper and efficient operation of the central bank depends on many internal and external factors. New trends, challenges, and threats (which are associated with European integration, globalization, etc.) affect the sustainable, efficient and security operation of the institution of supervision of the financial market, which can lead to economic or financial crises. Therefore, in the current situation, the concept of the ECB, the European system of financial supervision (a network that unites three European supervisory authorities (ESA): EBA, ESMA and EIOPA, the European Council for Systemic Risks and national supervisory authorities (overseeing the financial market) should completely change, their legal status and the formation and implementation of monetary policy in the EU. The purpose of this research was: determination of the economic and legal aspects of sustainable, efficient and safe activities of the institution of supervision of the EU financial market, with a reflection on innovation and analysis of modern trends *de lege lata* to ensure sustainable development of the EU. The authors in the article state that the main goal of the ECB is to maintain price stability, therefore, a priori the ECB must form and implement monetary policy. This conclusion can be made from the analysis of the ECB's tasks. The authors also state that in order to achieve the goals and achieve the objectives ECB and institutions supervisory powers in the EU, in correlation with the development of an open market economy with free and fair competition, the work of the European Central Bank is based on the principles of: efficiency; responsibility; transparency and openness; orientation towards medium-term goals; continuity; independence. Based on scientific and practical research *de lege lata*, the authors came to a number of conclusions and developed proposals *de lege ferenda* to improve the activities of the European System of Central Banks, the European Central Bank, national central banks and other institutions of the European Union.

Key words: financial market supervision, European Central Bank, ECB, EIOPA, EBA, ESMA, ESA.

Скель Г. В.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнського національного технічного університету*

Yekel Hanna

*Candidate of Economic Sciences,
Doctoral Student of the Department of Economics,
Management and Commercial Activity
Central Ukrainian National Technical University*

УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНИМ ВИКОРИСТАННЯМ ЗЕМЕЛЬ

Анотація. У статті представлено модель управління екологобезпечним використанням земель. Метою статті є розробка моделі управління екологобезпечним використанням земель. Автором запропоновано концептуальний підхід до її формування, наведені основні складові. Модель виробництва екологобезпечної продукції включає в себе основні блоки: сировина, ресурсна база, управління, МТЗ, переробка, служби сервісу, маркетингу та збуту, відділ якості та страхові компанії. Описано також схему замкнутого циклу. Важливими елементами виробництва виявлено наявність станція селекції або відділу по виробництву та сертифікації насінництва, оскільки для екологобезпечного виробництва має значення чистота насіння. Визначено принципи системи управління. Зазначено, основні умови, яких необхідно дотримуватися при екологобезпечному використанні земель. У результаті дослідження виявлено, що ефективне управління екологобезпечним використанням земель не можливе без держаної підтримки та регулювання.

Ключові слова: система, екологобезпечне використання земель, виробництво, функціонування підприємств, екологобезпечна продукція.

Вступ та постановка проблеми. Для забезпечення виробництва необхідна наявність певних умов та ресурсів. Питання достатності виробничих ресурсів у сучасних умовах включає наявність можливості їх розширення та відтворення. Нині метою функціонування товаровиробника є не просто отримання продукту з «вижиманням» із наявних ресурсів, до повного виснаження, а навпаки, максимізація прибутку із збереженням екологічної складової. Управління виробництвом має відбуватися по чітко сформованим моделям і правилам. Саме гнучкість, адаптивність з однієї сторони, та чіткість, структурність з іншої дозволяють товаровиробнику міцно вистояти будь-які зміни зовнішнього ринку, локдауну, інфляційні коливання та максимізувати прибуток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади та практичні механізми економічно ефективного та екологічно безпечного землекористування знайшли відображення в працях вітчизняних науковців, серед яких: С.К. Бистряков, П.П. Борщевський, В.М. Будзяк, Д.І. Гнаткович, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, П.І. Коренюк, О.Л. Корчинська, Л.Г. Мельник, Л.Я. Новаковський, П.П. Руснак, П.Т. Саблук, П.В. Тархов, В.М. Трегобчук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, М.А. Хвесик, та ін.

Питання виробництва органічної продукції, використання сільськогосподарських земель зі збереженням екологічної складової розкриті у багатьох напрацюваннях дослідників, однак, багато із пропозицій залишаються тільки на папері: «органічні» магазини викликають сумнівність по якості своєї продукції, холдинги як «витискають» максимум із природних ресурсів, так і продовжують це робити. Відсутня чітка система держаного регулювання екологобезпечності в сільському господарстві. Однак, при цьому для багатьох товаровиробників нині постає питання про спадщину для майбутніх поколінь. Тому, виникає необхідність дослідження питання екологобезпечного використання земель та виготовлення продукції з точки зору самого суб'єкта господарювання.

Тобто, що ми самі своїми силами можемо зробити для збереження та відновлення природних ресурсів в сучасних умовах.

Метою статті є розробка моделі управління екологобезпечним використанням земель.

Результати дослідження. Управління екологобезпечним використанням земель по суті передбачає створення екологічно спрямованої системи виробництва, направленої на збереження та поліпшення природних ресурсів з отриманням максимального прибутку при цьому.

Оптимальне поєднання галузей, залучення необхідної кількості ресурсів та ефективно побудована система управління забезпечують найвищий результат. Саме модель виробництва із замкнутим циклом є найбільш оптимальною та прибутковою. Вона дозволяє максимально ефективно використовувати сільськогосподарське угіддя, зберігаючи при цьому всі необхідні умови для природного відтворення та збереження флори та фауни.

При виробництві екологобезпечної продукції важливе значення має наявність такого ресурсу як земля: екологобезпечне сільськогосподарське угіддя є основою усього виробничого процесу.

Модель виробництва екологобезпечної продукції включає в себе основні блоки: сировина, ресурсна база, управління, МТЗ, переробка, служби сервісу, маркетингу та збуту, відділ якості та страхові компанії (рис. 1). Виробництво може бути об'єднано у кластерну або будь яку іншу, інтегровану структуру.

Першим кроком у виробництві є визначення ресурсної бази. А. Ільїн, В. Волков дають наступне визначення цьому терміну: «Ресурси — це залучені в господарський оборот чинники виробництва» [8, с. 646].

На нашу думку, ресурсна база – основа будь-якого виробництва. Л. Матросова, С. Носкова виділяють такі групи виробничих ресурсів підприємства за ознаками:

– за фізичним змістом: засоби праці (основні засоби), предмети праці (матеріальні ресурси), праця (трудова ресурси);

– за економічним змістом: природні, трудові, інформаційні ресурси, виробничі фонди, підприємницька активність;
– за призначенням в процесі виробництва: основні засоби, оборотні кошти, матеріальні, кадрові, фінансові, інформаційні ресурси, інвестиції [3, с. 209].

Ми пропонуємо розпочати формування виробництва із визначення фінансових ресурсів. Важливе значення при цьому мають відтворювані ресурси, саме вони формують виробничий потенціал.

Потенціал підприємства – сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можуть бути використані для досягнення поставленої мети [4, с. 32]. Ми пропонуємо визначити такі основні види потенціалу як фінансовий, управлінський, інноваційний. Деякі науковці окремо виділяють також маркетинговий потенціал [1, с. 25; 2, с. 153].

Інноваційний потенціал можна розглядати з різних точок зору, зокрема, Г. Вербицька виділила: ресурсний підхід, при якому інноваційний потенціал трактується як сукупність ресурсів; структурний підхід, згідно якого інноваційний потенціал розглядається в поєднанні з іншими потенціалами; результативний підхід, відповідно до якого інноваційний потенціал є здатністю створювати нову вартість; потенційний підхід вказує, що інноваційний потенціал є сукупністю можливостей, завдяки яким підприємство готове до здійснення інноваційної діяльності [7, с. 47].

На нашу думку, до складу інноваційного потенціалу варто віднести всі ті ресурси, які забезпечують функціонування інноваційної складової: матеріально-технічні та технологічні можливості.

При формуванні управлінського персоналу важливе значення має наявність креативного мислення та постійний розвиток.

Фінансовий потенціал – можливість відтворення та залучення необхідних фінансових ресурсів – кредити, лізинг, дохід від роялті, франчайзинг.

Також потенціал суб'єкта господарювання має відповідати умовам оптимальності.

Оптимальний потенціал підприємства визначається за дією організаційних законів на засадах принципів системного підходу і характеризується чітко виділеною структурою компонентів, адаптованих до умов ринкових перетворень [5, с. 255].

Система управління є складовою організаційно-економічного механізму та має відповідати таким основним принципам:

- гнучкості – направлена на розвиток та впровадження результатів у дію;
- системності – об'єднувати у собі всі елементи системи;
- структурності – мати певну структуру;
- інноваційності – весь час розвиватися та впроваджувати новизну;
- визначеності – має чітко діяти відповідно до визначених умов та правил;
- адаптивності – легко пристосовуватися до зміни умов середовища;
- результативності – приносити результат в незалежності від ситуації, локдаун, неврожаї і т.д.;
- максимізації прибутку – направлена на максимальний результат зі зниженням капіталовкладень;
- синергетичності;
- екологічності;
- контрольованості – чітка система показників та планів;
- ієрархічності;
- відновлюваності.

Існують різні системи управління, усе залежить від форми організації виробництва.



Рис. 1. Модель виробництва екологобезпечної продукції

Побудова ефективної системи управління включає наступні її основні підсистеми: 1) цільова; 2) забезпечувальна; 3) функціональна; 4) керуюча; 5) керована; 6) науково-методична; 7) зовнішня [6, с. 98].

Цільова підсистема полягає у формуванні цілі для кожного процесу виробництва, конкретних фінансових результатів на кожному кроці. Цілі можливо ставити стратегічні, тактичні та оперативні. Доцільним на даному етапі є розробка і впровадження стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

Забезпечувальна підсистема загалом включає такі види забезпечення: методичне; ресурсне; інформаційне; юридично-правове; техніко-технологічне [6, с. 99]. Фактично, це наявна система ресурсів: зовнішніх та внутрішніх.

Серед зовнішніх ресурсів можна виявити державну підтримку, логістичні зв'язки, наявність автомобільних доріг.

Юридично-правове – наявність норм і правил в яких має функціонувати сільськогосподарський товаровиробник. Це умови ведення чистого бізнесу: реєстрація підприємницької діяльності, вихід на ринок, звітність, сертифікація і т.д.

Інформаційне – як швидко підприємство отримує інформацію про зміни в зовнішньому середовищі: умови функціонування, нових конкурентів, закриття ринків, появу постачальників і т.д.

Техніко-технологічне полягає в наявності допоміжних елементів для функціонування виробництва: склади для зберігання, МТЗ, місця для вирощування тварин.

Блок виробничого процесу складається з виробництва сировини, переробки, оцінки якості, обслуговування.

Інтегрована схема виробництва екологобезпечної продукції представлена на рис. 2.

Екологобезпечне використання земель передбачає дотримання наступних умов:

- витримка сівозвін;
- виведення частини земель з обороту, тих, родючість яких на грані під пасовища;
- забезпечення необхідного часу відновлення природної родючості ділянок землі;
- чітка система внесення добрив;
- максимізація прибутку за рахунок включення усіх елементів замкнутого циклу виробництва, а не лише сировини, отриманої внаслідок експлуатації земельних ресурсів;
- знаходження нових методів отримання прибутку в сучасних умовах;
- відсутність хімізації.

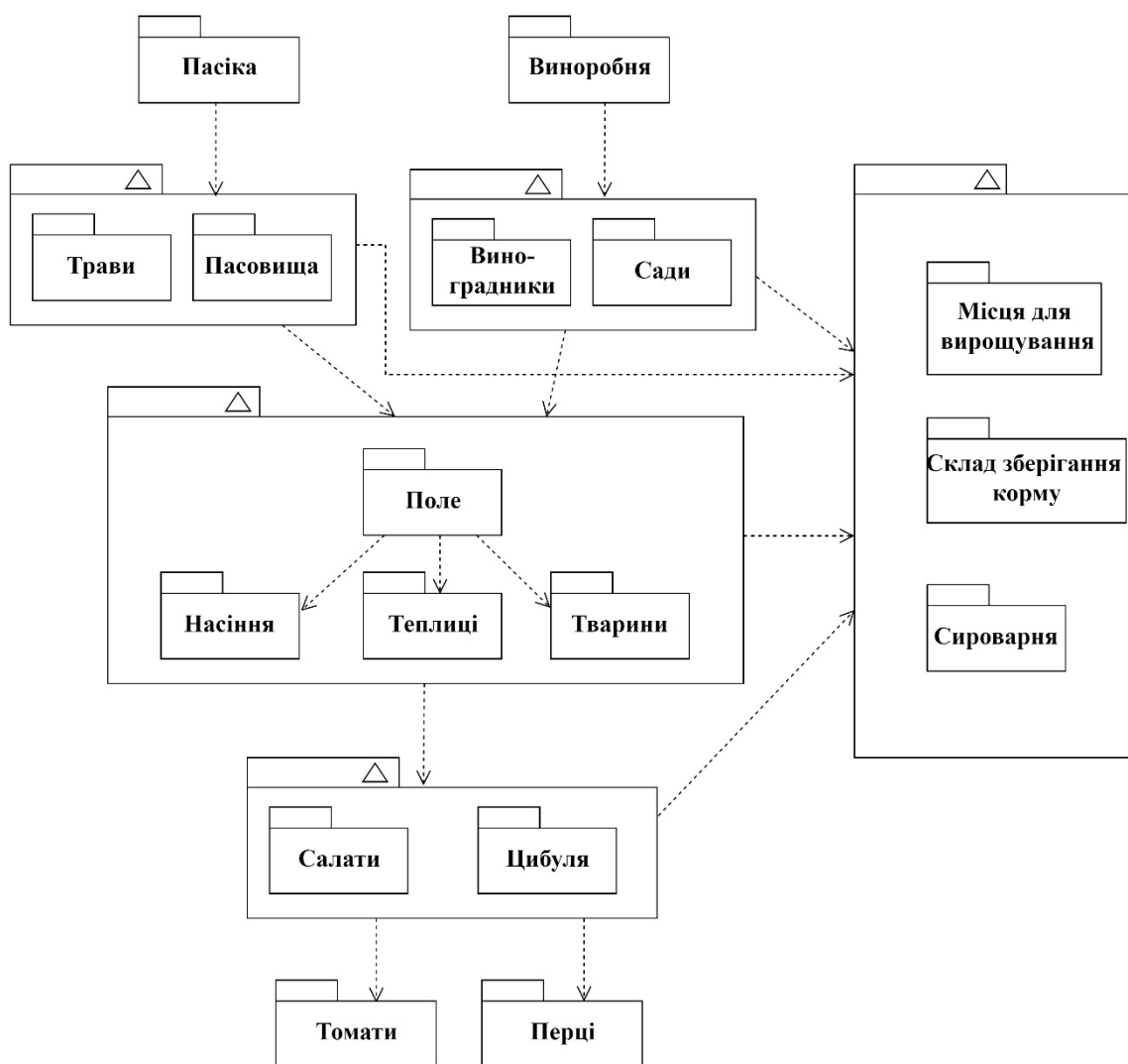


Рис. 2. Схема екологічнобезпечного використання земель

Важливим елементом виробництва є обслуговуюча зона: місця для зберігання продукції, вирощування тварин, ангари для транспорту, для збереження посівного матеріалу, добрив, засобів захисту.

Функція відділу або служби маркетингу полягає у розробці стратегії або механізму, який забезпечує покрокову взаємодію з клієнтами.

Переробка сільськогосподарської продукції передбачає наявність вертикально-інтегрованих зв'язків та переробних потужностей. Ми пропонуємо поєднання галузей рослинництва та тваринництва як найбільш оптимальний варіант ведення господарства зі збереженням екологічної складової: тварини забезпечують органічні добрива, а відходи від рослинництва можна використовувати на корм тварин, при цьому частину землі, яка відновлюється пропонуємо застосувати як пасовища, засіваючи їх культурами, що сприяють відновленню. У нашому випадку при екологічнобезпечному використанні земель (рис. 2) пропонуємо розташувати сироварню та виноробню, пасіку на одному сільськогосподарському угідді.

Важливими елементами виробництва буде також наявність станція селекції або відділу по виробництву насінництва та сертифікації насінництва, оскільки для екологічнобезпечного виробництва має значення чистота насіння. Так само для тваринництва має бути племінна станція, де будуть вирощуватися племінні коні, вівці, свині, корови тощо.

У результаті замкнутої схеми виробництва ми отримаємо різні види екологічнобезпечної продукції, яку, під контролем відділу якості та відповідності чинним стандартам можна при необхідності класифікувати як органічну.

Відділ сервісу забезпечує обслуговування клієнтів та взаємодію з ними так, щоб вони ще довго бажали купувати продукцію даного товаровиробника.

Збутова служба нерозривно пов'язана із зовнішньою логістикою, у її функції входить налагодження зв'язків із ринками, точками продажу та формування власної торговельної мережі. Може бути представлена у вигляді торгового дому.

Страхові компанії є одним із найважливіших елементів виробництва у сільському господарстві, адже вони займаються страхуванням ризиків при веденні аграрного бізнесу. З них починається і ними закінчується будь-яка діяльність.

Висновки. Вище проведене дослідження підводить до того, що ефективне управління екологічнобезпечним використанням земель не можливе без держаної підтримки та регулювання. Виготовлення екологічнобезпечної продукції – блакитний ринок, який потребує на етапах становлення популяризації серед населення та навіть в певній мірі захисту зі сторони державних органів від недобросовісної конкуренції та шахрайства серед товаровиробників. Тому, наші подальші розвідки будуть спрямовані на виявленні ролі держави у розвитку екологічнобезпечного використання земель.

Список використаних джерел:

1. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2005. 352 с.
3. Матросова Л. М., Носкова С. А. Теоретичні засади поняття «виробничі ресурси підприємства» та їх класифікація. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 2(24). С. 207–211.
4. Россоха В. В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств : монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. 444 с.
5. Сабадірьова А.Л., Бабій О.М., Куклінова Т.В., Салавеліс Д.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник. Одеса : ОНЕУ, Ротапринт, 2013. 343 с.
6. Устенко А. О. Система управління підприємством. *Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка*. 2014. № 10. С. 96–103.
7. Вербицька Г. Л. До визначення поняття «інноваційний потенціал». *Економіка: теорія та практика*. 2015. № 2. С. 45–48.
8. Волков В. П., Ильин А. И., Станкевич В. И. Экономика предприятия : учеб. пособие. Москва : Новое знание, 2003. 677 с.

References:

1. Fedonin O. S., Riepina I. M., Oleksiuk O. I. (2004) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [The potential of the enterprise: formation and evaluation]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Krasnokutska N. S. (2005) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [Potential company: development and evaluation]. Kyiv: TsUL. (in Ukrainian)
3. Matrosova L. M., Noskova S. A. (2011) Teoretychni zasady poniattia “vyrobnychi resursy pidpriemstva” ta yikh klasyfikatsiia [Theoretical principles of the concept of “production resources of the enterprise” and their classification]. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, no. 2(24), pp. 207–211.
4. Rossokha V. V. (2009) Formuvannia i rozvytok vyrobnychoho potentsialu ahrarnykh pidpriemstv [Formation and development of production potential of agricultural enterprises]. Kyiv: NNTs IAE. (in Ukrainian)
5. Sabadyrova A. L., Babii O. M., Kuklinova T. V., Salavelis D. Y. (2013) Potentsial i rozvytok pidpriemstva [Potential and development of the enterprise: Textbook]. Odessa: ONEU, Rotaprynt. (in Ukrainian)
6. Ustenko A. O. (2014) Systema upravlinnia pidpriemstvom [Enterprise management system]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Seriya: Ekonomika*, no. 10, pp. 96–103.
7. Verbytska H. L. (2015) Do vyznachennia poniattia innovatsiinyi potentsial [Before defining the concept of innovation potential]. *Ekonomika: teoriia ta praktyka*, no. 2, pp. 45–48.
8. Volkov V. P., Ilin A. I., Stankevich V. I. (2003) Ekonomika predpriiatia [Enterprise economics]. Moscow: Novoe znanie. (in Russian)

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГОБЕЗОПАСНЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗЕМЕЛЬ

Аннотация. В статье представлена модель управления экологобезопасным использованием земель. Целью статьи является разработка модели управления экологобезопасным использованием земель. Автором предложен концептуальный подход к ее формированию, приведены основные составляющие. Модель производства экологобезопасного продукта включает в себя блоки: сырье, ресурсная база, управление, МТО, переработка, службы сервиса, маркетинга и сбыта, отдел качества и страховые компании. Описано также схему замкнутого цикла. Важными элементами производства будет также наличие станции селекции или отдела по производству семеноводства и сертификации семеноводства, поскольку для экологобезопасного производства имеет значение чистота семян. Определены принципы системы управления. Определены основные условия, которые необходимо соблюдать при экологобезопасном использовании земель. В результате исследования выявлено, что эффективное управление экологобезопасным использованием земель невозможно без государственной поддержки и регулирования.

Ключевые слова: система, экологобезопасное использование земель, производство, функционирование предприятий, экологобезопасная продукция.

THE MANAGEMENT OF ENVIRONMENTALLY SAFE LAND USE

Summary. The article presents the management of environmentally safe land use. The author proposes a conceptual approach to its formation and the main components are given. The purpose of the article is to develop a model the management of environmentally safe land use. The scheme of a closed production cycle is also described. The advantages of environmentally safe land use are given. The purpose of the strategy of development of enterprises-manufacturers of environmentally friendly products is the production of environmentally friendly high quality products with the highest profit and lowest cost of resources. The main goals of manufacturers and tasks that need to be solved for their implementation are identified. The implementation of the measures proposed in the article will contribute to solving a number of socio-economic problems in the development of the regions, the overall increase in the efficiency of the agricultural sector. The choice of strategy of behavior of the enterprise occurs during all time of its functioning. The chosen strategy varies depending on the stage of operation. Among the main goals of manufacturers are: market segment coverage; investment attraction; increase in profitability; conquest of foreign markets; preservation and reproduction of fertility; improving the environmental situation. Depending on the goals, the strategy of enterprise development is chosen, and all risks are assessed again. In the current conditions of making a profit is not the only and ultimate goal of the producer. Much more important today is the preservation of the natural environment and the development of the social sphere. In order to integrate into the trade space of the European Union, the manufacturer must think about the quality of manufactured products. It is under such conditions that the production of environmentally friendly products began. For effective business development in the field of this business, it is necessary to establish relations with local authorities and develop a regulatory framework that will contribute to the formation of effective sales channels and promotion of products among the population.

Key words: system, land use, production, operation of enterprises, environmentally friendly products.

Зарбалізаде Е.

аспірант кафедри менеджменту

Національного транспортного університету

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2093-9296>

Zarbalizade Elmaddin

Postgraduate Student at Department of Management

National Transport University

ЗМІНИ ЗМІСТУ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ПОЇЗДОК ПРИМІСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Приміські пасажирські перевезення у сучасних умовах відіграють важливу роль у транспортній системі мегаполісу. Приміська забудова, нова транспортна інфраструктура і технології чинять значний вплив на зміст споживчої цінності приміських поїздок. Вибір способу переміщення в просторі залежить від споживчої цінності, яка виникає внаслідок взаємодії перевізника і пасажирів. Суспільно вагомим завданням є збільшення частки поїздок до міста, в яких використовується громадський транспорт на заміну приватного автомобіля. Сприйняття людиною елементів цінності поїздок позначається на її споживчій і транспортній поведінці. Тож дослідження сприйняття людиною споживчої цінності приміських поїздок має починатися з усвідомлення її змісту та тих чинників, що спричинили зміну важливості її елементів.

Ключові слова: приміські пасажирські перевезення, задоволення потреб пасажирів, споживча цінність, транспортна поведінка людини, чинники.

Вступ та постановка проблеми. Визначальну роль у поліпшенні розуміння споживчої і транспортної поведінки людини, яка подорожує в приміському сполученні, мають місце та елементи споживчої цінності (далі – СЦ) приміських перевезень, що вирізняють її поміж інших сервісів і транспортних послуг. Важливо дослідити, що складають у суть СЦ приміських перевезень різні дослідники, якими вони бачать особливості її утворення порівняно з альтернативними способами задоволення потреби переміщення в просторі (або уникнення її). Окрему увагу варто приділити чинникам, що впливають на зміст, величину і динаміку СЦ приміських перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню широкого спектру питань, пов'язаних із СЦ пасажирських перевезень, присвячено праці зарубіжних та вітчизняних учених: С. Армандо, О. Бакалінського, Г. Ботзоріса, Ш. Бредлі, К. Відаманча, В. Вучика, А. Галаніса, Т. Григорової, Ю. Давідча, В. Долі, Н. Елію, С. Еннію, Л. Корманіос, К. Коттенхоффа, Т. Мельник, Г. Мішри, П. Мохтаріан, Л. Раддлера, В. Профілідіса, Е. Сафронова, К. Тансосо, Кс. Хана, А. Чоудхурі та ін. Незважаючи на значну кількість наукових доробок, існує неузгодженість підходів до визначення критеріїв, котрі визначають СЦ перевезень, що робить актуальними подальші дослідження в даному напрямі.

Метою даної роботи є дослідження зміни сутності СЦ поїздок приміським транспортом, а також сукупності чинників, що визначають її зміст, величину та динаміку.

Результати дослідження. Під час здійснення переміщення у приміському сполученні пасажирів постійно проводять вибір між видами транспорту. Вплив на вибір виду транспорту має низка чинників, серед яких – вартість поїздки, якість сервісу (транспортна інформація, зручність розкладу, витрати часу, комфорт, безпека майна і людини – перелік не вичерпний), кількість пересадок тощо.

Високий рівень якості приміських пасажирських перевезень сприяє забезпеченню високого рівня безпеки перевезень, надійності, задоволеності пасажирів приміського сполучення. У країнах ЄС існують стандарти щодо якості перевезень. «STN EN 13816 – Транспорт. Логістика

і Послуги. Громадський пасажирський транспорт» – цей європейський стандарт визначає вимоги, цілі і виміри якості перевезень пасажирів [1]. Він пропонує вказівки щодо методів вимірювання якості. Усього встановлено вісім таких критеріїв: доступність, інформація, час, турбота про пасажирів, комфорт, безпека, вплив на навколишнє середовище.

Транспортна інформація є вагомим чинником споживчої цінності (далі – СЦ) та задоволення від перевезень. Так, фокусуючись на тривалості затримок прибуття транспортного засобу, було показано, що задоволення пасажирів визначається в трьох вимірах: сприйняття власне часу очікування, якість інформації щодо затримки, придатність простору й оточення, в якому відбувається очікування.

Інформація щодо затримок, яка з'являється в реальному часі, наприклад на спеціальних табло, зменшує частку тих, хто негативно ставиться до марної витрати часу, з 24–30% до 9–13% [2].

Простір транспортного засобу, зупинок і вузлів пересадки. Особливістю обслуговування на транспорті є те, що люди одночасно обслуговуються у спільному просторі, але при цьому мають індивідуальні потреби. Комфортні умови салонів приміських транспортних засобів давно визнано гігієнічною частиною послуги [3]. Створення таких умов є предметом ергономіки, дизайну і транспортного будівництва.

Пересадкові вузли є ключовим елементом інтеграції видів транспорту, що забезпечують приміський рух. Результати досліджень в місті Окленд (Нова Зеландія) показують, що в середньому 33% пасажирів бажають скоротити тривалість поїздок, а 16% – вартість за умови існуючого комфорту пересадкових станцій. За збільшення такого комфорту вже 25% багатимуть зменшення часу в дорозі і 10% – зниження вартості. Ті, хто витрачає більше часу на поїздку, є більш охочими до пересадок. Знижки на вартість проїзних документів варто надавати з огляду на сукупні витрати пасажирів на придбання квитків на всю поїздку «від дверей до дверей» (якщо містить пересадки) [4].

Якість послуг, що надаються під час транзиту в приміських перевезеннях, також визнана важливим чинни-

ком впливу на транспортну поведінку подорожуючих. Проте якість обслуговування на залізничних станціях у літературі вивчалася мало. Якість станційних споруд (терміналів) є його частиною. Хоча у світі існують приклади чудової архітектури залізничних станцій, дослідження в царині розвитку транспортних систем ще не зосереджувалися на гедоністичних мотивах (вид архітектури), що збільшують частоту і відстань (разом – щільність) використання.

Біноміальна модель, що імітує вибір між традиційною залізничною лінією та новою лінією, відкритою в 2009 р. у північному районі Неаполя (Італія) – залізниця високих архітектурних та естетичних стандартів, використовувалася в дослідженні. Естетика нових терміналів була частиною привабливості нового маршруту. Основна відмінність у сценарії реального вибору пасажиром між двома маршрутами-альтернативами полягала в якості архітектури станцій, оскільки всі інші атрибути, включаючи час подорожі, частоту, час очікування, тривалість поїздки, комфорт та безпеку, були б однаковими.

Результати показують суттєвий вплив якості архітектури станцій на вибір маршруту пасажиром. Середню грошову «вартість якості архітектури станцій» на цій новій залізниці Італії оцінено в 35–50 євроцентів/поїздка (35 євроцентів – студенти, 50 – працюючі). Прийнятний час очікування на нових станціях був більшим, ніж на старих традиційних, на 31% для студентів та 35% – для працюючих. Жінки сприймали архітектурну перевагу станції як значну на 31% частіше, ніж чоловіки [5].

Екологічний вимір. Автомобільний транспорт викидає 40% CO₂ та 70% інших шкідливих речовин [6]. Енерго-ефективність транспортних засобів малої місткості (приватний автомобіль, маршрутне таксі) є нижчою, ніж автобусів, а особливо поїздів. Навантаження на навколишнє середовище розподіляється протилежним чином.

Безпека пасажирів та його майна. Тисяця, що утворюється в місцях пересадки під час здійснення приміських поїздок, є причиною виникнення відчуття в пасажирів небезпеки, до якої він ставиться надзвичайно чутливо. Заходи з підтримання безпеки є важливим елементом СЦ приміської поїздки, а відповідні служби мають працювати на випередження проблем. Такий висновок зроблено з досліджень, що проводилися у метро Делі (Індія) [7].

Маршрутні таксі забезпечують приміські перевезення для 65% домогосподарств Південної Африки. Однак донині мало відомо щодо характеристик та очікувань пасажирів цього виду транспорту. У роботі [8] було визначено три найважливіші очікування пасажирів (в порядку зменшення): безпека, зручність та можливість заміни на інший варіант поїздки. Із цього можна зробити висновок, що вид транспорту, що працює в приміському сполученні, теж накладає відбиток на зміст і важливість елементів СЦ транспортної послуги, тобто вони не будуть однаковими, скажімо, для електропоїзду та автобусу.

Визначення вподобань під час прийняття мультимедіальних рішень щодо переходу з приватного на публічний транспорт досліджувалося на прикладі міста Делі (Індія). В опитуваннях визначалося ставлення до переходу згідно з чотирма критеріями: вартість, надійність, комфорт, безпека. Виявилось, що в 2013 р. після проведення процедури попарного порівняння (побудова ієрархії за Т. Сааті) найважливішим критерієм рішень пасажирів метро також стала безпека (36%), потім – надійність (27%), вартість (21%), комфорт (16%) [9].

Часові характеристики переміщення в просторі. Час, який людина витрачає на поїздку до міста, є назавжди витраченим її ресурсом.

Феномен стабілізації витрат часу на переміщення в просторі полягає у тому, що, по-перше, витрати часу значно не відрізняються від міста до міста однієї або схожих за рівнем розвитку країн (Харків – 125, Одеса – 109, Москва – 129 хвилин, Омськ – 123.), а по-друге, вони залишаються стабільними і не змінюються протягом десятиліть (зі збільшенням швидкостей транспорту зменшується не бюджет часу на переміщення в просторі, а зростає зона, кордонів якої може досягати людина) [10]. Проте в різних країнах бюджети часу на переміщення можуть відрізнятися в кілька раз: Радянський Союз – 6,1%, США – 5,1%, ФРН – 3%. Розширення зони функціонування людини в мегаполісі і містах-супутниках забезпечується за рахунок розвитку метрополітену й інтеграції залізниць до міських транспортних систем.

Важливою є структура витрат часу на переміщення «від дверей до дверей». Накладні витрати часу (підхід до зупинки, очікування, час на пересадку) в Радянському Союзі становили 56% [10]. Психологічно прийнятною тривалістю поїздки без накладних витрат часу є 40 хвилин в одну сторону. Якщо у 1960–1970-х роках частка поїздок, що вкладалися в 40 хвилин, збільшувалася, то потім і донині вона зменшувалася. Це соціологічне спостереження пояснює сучасну привабливість перевезень автобусами малої місткості – маршрутними таксі.

У Північній Каліфорнії було опитано 2 849 пасажирів щодо виявлення прихованих мотивів, пов'язаних з очікуванням транспорту. За допомогою двофакторного аналізу було виявлено, що очікування сприймається легше, коли пасажир має установку «чекати нормально, якщо я очікую цього» і місця оснащені різноманітними засобами для очікування (програвачі музики, смартфони, електронні книжки «мені не потрібно оснащення, бо воно в мене є»). Жінки більш толерантно ставляться до очікування, вони роблять попередні кроки, щоб бути оснащеними гаджетами до витрати часу. Респонденти з більшим доходом схильні вважати очікування більшою жертвою, ніж бідні люди. Якщо у пасажирів удома залишалися діти, вони менш толерантно ставилися до очікування. Ті, хто протягом поїздки долає частину маршруту пішки або велосипедом, більш лояльні до очікування. Усі, хто підготувався бути оснащеним до очікування, сприймають його більш спокійно [11].

У рамках проекту розвитку приміської залізниці міста Будапешта (Угорщина) основна увага приділялася оптимізації розкладу руху, що дасть змогу виконати вимоги пасажирів. Проаналізовано різноманітні варіанти розкладів. Головною пропозицією, яку отримано на основі аналізу вартості перевезень, стало запровадження регулярного інтервального розкладу [12].

Мобільність є другим за важливістю мотивом для городянина і першим – для мешканця приміської зони. Її можна виміряти в автомобіле-кілометрах (або пасажиро-кілометрах) на душу населення. Через мобільність забезпечується доступність, тобто параметри можливості переміщуватися між двома точками простору. Доступність залежить від центру, навколо якого вибудовано транспортну систему: місто, зручне для життя людей, чи автомобіль. Доведено, що ліпшою є доступність у містах, підґрунтям розбудови яких є перша з них.

Наступний мотив – легкові автомобілі дуже шкодять містам – також є узагальненим перебільшенням. Негативні впливи породжують не автомобілі, а надмірна інтенсивність їх використання. У контексті приміських перевезень це означає, що потік приватних автомобілів, якими користуються для щоденних поїздок на роботу, має перерватися ще на під'їздах до міста.

Транспортом загального користування користуються лише ті, що не мають іншого вибору; вимушене користування також є популярним твердженням щодо мотивації у транспортній поведінці. Проте частка тих, хто має права водія, у США становить 90% від усіх дорослих, але не всі вони подорожують із передмість автомобілями.

Двома мотивами-поясненнями, чому людям не варто користуватися автомобілем, у схемі Park & Ride є «холодний запуск двигуна» (непрогрітий двигун викидатиме більше шкідливих речовин) та наявність витрат на паркування (хоч і менших, ніж у місті). Проте схема «паркуй та їдь» дає змогу зменшити концентрацію шкідливих викидів у найбільш завантажених місцях, а витрати на паркування є в рази меншими (або ж узагалі є безкоштовним). У даному разі транспортна поведінка під час маятникових поїздок має аналізуватися у цілому на предмет структури і сукупних витрат, місця і величини екологічної шкоди, переваг у доступності під час продовження приміської поїздки, що почалася з автомобіля, міським транспортом.

Узагальнений у літературі розгляд мотивів транспортної поведінки подорожуючих у приміському сполученні не дає можливості розв'язувати конкретні науково-практичні завдання розвитку транспортної системи, вони

потребують спеціальних заходів. Як підтверджують інші дослідники, існує нагальна потреба в конкретних методах, що дають змогу кількісно ув'язати попит на перевезення у приміському сполученні з пропозицією транспортних послуг, оцінити вплив на нього як цінкових, так і нецінових чинників [13].

Пасажирські перевезення і вплив громадськості. Швидкість і розлоге поле поширення інформації в сучасному світі призводять до того, що громадськість реагує на зміни в транспортній системі до того, як вони відбулися.

Події «дорожнього заколоту» 1966 р. у місті Сан-Франциско були першою в історії спробою протидії змінам інфраструктури, які не були сприйняті громадою. Вони повторюються в різних країнах світу і породжують відкрити суспільну дискусію.

Разом із тим спонукальною силою такого руху часто є принцип NIMBY (not in my back yard) – тільки не в моєму дворі – коли групи людей протидіють інтересам широкого суспільства [14, с. 183–184]. Серед прикладів у місті Києві – будівництво метро на Виноградар (метою було збільшення ціни житлової нерухомості в новобудовах, а не першочергова транспортна потреба киян); прокладання мостового переходу через р. Дніпро (небажання



Рис. 1. Виникнення СЦ приміських перевезень – результат взаємодії з перевізником і місце у споживчій і транспортній поведінці людини

Джерело: розроблено автором

власників земельних ділянок Русанівських садів домовлятися із владою щодо способів і величини компенсацій).

Сукупність розглянутих чинників призводить до трактовки виникнення СЦ приміських пасажирських перевезень та її місця у споживчій і транспортній поведінці людини, як це показано на рис. 1.

При цьому *сприйнятю споживчу цінність пасажирських приміських перевезень* доцільно розглядати як унікальний результат взаємодії клієнта з приміським перевізником під час надання транспортної послуги, що полягає у відчутті пасажиром ступеня досягнення позатранспортної мети та ставлення до атрибутів поїздки, яке може мати ознаки як збільшення, так

і зменшення добробуту людини, а також різниці між ними під впливом особистого досвіду, знань, психологічних особливостей і ситуаційних чинників придбання та надання сервісу.

Висновки. Із викладеного у даній статті випливає, що концепції СЦ і задоволення пасажирів приміського сполучення, які ми намагалися відшукати в літературі, постають доволі розмитими конструкціями: чіткі дефініції відсутні, важливість чинників впливу на них є мінливою – від дослідження до дослідження. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі може бути формування змісту СЦ приміських поїздок приватним автомобілем і транспортом загального користування.

Список використаних джерел:

1. European Standard EN 13816:2002. Transportation – Logistics and services – Public Passenger transport – Service quality definition, targeting and measurement. Brussels, 2002. 37 p.
2. Dziekan K. and Kottenhoff K. Dynamic at-stop real-time information displays for public transport: effects on customers. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 2007. Vol. 41(6). P. 489–501.
3. Бакалінський О.В. Тотальне управління споживчою цінністю послуги : монографія. Київ, 2017. 140 с.
4. Avishai Subeh Chowdhury, Schwalger Bradley. The effects of travel time and cost savings on commuters' decision to travel on public transport routes involving transfers. *Journal of Transport Geography*. 2015. Vol. 43. P. 151–159.
5. Cascetta Ennio, Carteni Armando. The hedonic value of railways terminals. A quantitative analysis of the impact of stations quality on travellers behaviour. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*. 2014. Vol. 61. P. 41–52.
6. Botzoris George, Galanis Athanasios, Profillidis Vassilios, Eliou Nikolaos. Commuters Perspective on Urban Public Transport System Service Quality. *WSEAS Transactions on Environment and Development*. 2015. Vol. 11. P. 182–192.
7. Srivastava Govind Nath. Understanding perception of commuters for safety and risk mitigation mechanism: the case of public transportation. *International Journal of Applied Management Science*. URL: <https://www.inderscienceonline.com/doi/pdf/10.1504/IJAMS.2019.103711> (дата звернення: 20.11.2020).
8. Radder L., Han X. Segmenting And Profiling South African Minibus Taxi Commuters: A Factor-Cluster-Tabulation Analysis Approach. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*. 2011. Vol. 10(12). P. 127–138.
9. Suresh J., Preeti A., Prashant K., Prateek S. Identifying public preferences using multi-criteria decision making for assessing the shift of urban commuters from private to public transport: A case study of Delhi. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*. 2014. Vol. 24. P. 60–70.
10. Сафронов Э.А. Транспортные системы городов и регионов. Москва, 2007. 272 с.
11. Mishra Gouri Shankar, Mokhtarian Patricia L., Widamanc Keith F. An empirical investigation of attitudes toward waiting on the part of Northern California commuters. *Travel Behaviour and Society*. 2015. Vol. 2. Issue 2. P. 78–87.
12. Kormányos L., Tánczos K. "Customer-oriented service development methods in suburban railway traffic, focused on the Budapest Suburban Railway Development Project". *Periodica Polytechnica Transportation Engineering*. 2006. Vol. 34(1–2). P. 19–34.
13. Григорова Т.М., Давідіч Ю.О., Доля В.К. Розробка моделі розподілу обсягів перевезень пасажирів між видами приміського транспорту. *Восточноевропейский журнал передовых технологий*. 2015. № 3(3). С. 10–14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2015_3%283%29_3 (дата звернення: 30.10.2020).
14. Вучик Вукан Р. Транспорт в городах, удобных для жизни. Территория будущего, 2011. 576 с.

References:

1. European Standard EN 13816:2002 (2002) *Transportation – Logistics and services – Public Passenger transport – Service quality definition, targeting and measurement*. Brussels.
2. Dziekan K., Kottenhoff K. (2007) Dynamic at-stop real-time information displays for public transport: effects on customers. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, no. 41(6), pp. 489–501.
3. Bakalinsky O. V. (2017). Totalne upravlinnia spozhyvchoiu tsinnistiю posluhy [Total management of the customer service value]. Kyiv. (in Ukrainian)
4. Avishai Subeh Chowdhury, Schwalger Bradley (2015) The effects of travel time and cost savings on commuters' decision to travel on public transport routes involving transfers. *Journal of Transport Geography*, vol. 43, pp. 151–159.
5. Cascetta E., Carteni A. (2014) The hedonic value of railways terminals. A quantitative analysis of the impact of stations quality on travellers behaviour. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, vol. 61, pp. 41–52.
6. Botzoris G., Galanis A., Profillidis V., Eliou N. (2015) Commuters Perspective on Urban Public Transport System Service Quality. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, vol. 11, pp. 182–192.
7. Srivastava Govind Nath. Understanding perception of commuters for safety and risk mitigation mechanism: the case of public transportation. *International Journal of Applied Management Science*. Available at: <https://ideas.repec.org/a/ids/injams/v11y2019i4p370-388.html> (accessed 20 November 2020).
8. Radder L., Han X. (2011) Segmenting And Profiling South African Minibus Taxi Commuters: A Factor-Cluster-Tabulation Analysis Approach. *International Business & Economics Research Journal*, vol. 10(12), pp. 127–138.
9. Suresh J., Preeti A., Prashant K., Prateek S. (2014) Identifying public preferences using multi-criteria decision making for assessing the shift of urban commuters from private to public transport: A case study of Delhi. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, vol. 24, pp. 60–70.
10. Safronov E.A. (2007) *Transportnyye sistemy gorodov i regionov* [Transport systems of cities and regions]. Moscow. (in Russian)
11. Mishra Gouri Shankar, Mokhtarian Patricia L., Widamanc Keith F. (2015) An empirical investigation of attitudes toward waiting on the part of Northern California commuters. *Travel Behaviour and Society*, vol. 2, no. 2, pp. 78–87.

12. Kormányos L., Tánczos K. (2006) "Customer-oriented service development methods in suburban railway traffic, focused on the Budapest Suburban Railway Development Project". *Periodica Polytechnica Transportation Engineering*, vol. 34(1-2), pp. 19–34.
13. Ghryghorova T. M., Davidich Ju. O., Dolja V. K. (2015) Rozrobka modeli rozpodilu obsjaghiv perevezenj pasazhyriv mizh vydamy prymisjkoĝho transportu [Development of a model for the distribution of passenger traffic between suburban transport modes]. *Vostochno-Evropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologiy* [Eastern European Journal of Advanced Technologies], (electronic journal), no. 3(3), pp. 10–14. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vejpte_2015_3%283%29__3 (accessed 30 October 2020).
14. Vukan R. Vuchik (2011) *Transport v gorodakh, udobnykh dlya zhizni* [Transportation for Livable Cities]. Moscow: Territoriya budushchego. (in Russian)

ИЗМЕНЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ ПОЕЗДОК ПРИГОРОДНЫМ ТРАНСПОРТОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Пригородные пассажирские перевозки играют важную роль в транспортной системе мегаполиса. Пригородная застройка, новая транспортная инфраструктура и технологии оказывают значительное влияние на содержание потребительской ценности пригородных поездов. Выбор способа перемещения в пространстве зависит от потребительской ценности, которая возникает в результате взаимодействия перевозчика и пассажира. Общественно значимой задачей является увеличение доли поездов в города, в которых используется общественный транспорт на замену частного автомобиля. Восприятие человеком элементов ценности поездов сказывается на его потребительском и транспортном поведении, поэтому исследования восприятия человеком потребительской ценности поездов должны начинаться с осознания ее содержания и тех факторов, что способствуют изменению важности ее элементов. Статья направлена на исследование изменения сущности потребительской ценности поездов пригородным транспортом, а также совокупности факторов, определяющих ее содержание, размер и динамику. Концепции потребительской ценности и удовлетворения пассажиров пригородного сообщения, приведенные в научной литературе, достаточно противоречивы, отсутствует согласованность в трактовке понятий, значение определяющих факторов является достаточно разнообразным. Восприимчивая потребительская ценность пригородных пассажирских перевозок – это уникальный результат взаимодействия клиента с пригородным перевозчиком при предоставлении транспортной услуги и заключается в ощущении пассажиром степени достижения внутранспортной цели и отношения к атрибутам поездки, которое может иметь признаки как увеличения, так и уменьшения благосостояния человека, а также разницы между ними под влиянием личного опыта, знаний, психологических особенностей и ситуационных факторов приобретения и предоставления сервиса. Также важно определить место восприимчивой потребительской ценности пригородных пассажирских перевозок в потребительском и транспортном поведении человека, что в дальнейшем может обеспечить формирование содержания потребительской ценности пригородных поездов частным автомобилем и транспортом общего пользования.

Ключевые слова: пригородные пассажирские перевозки, удовлетворение потребностей пассажира, потребительская ценность, транспортное поведение человека, факторы.

CHANGES IN THE CONTENT OF CONSUMER VALUE SUBURBAN TRAVEL IN MODERN CONDITIONS

Summary. Suburban passenger traffic plays an important role in the megalopolis' s transport system. Suburban development, new transport infrastructure, and technologies have a significant impact on the content of consumer value of suburban travel. The choice of method of movement in space depends on the consumer value, which arises due to the interaction of carrier and passenger. It is a socially important task to increase the share of trips to the city that use public transport to replace a private vehicle. A person's perception of the elements of the value of travel affects his or her consumer and transport behavior. Therefore, the study of a person's perception of the consumer value of travel should begin with an awareness of its content and, especially, the factors that led to a change in the importance of its elements. The article aims to examine the change in essence and content, size, and dynamics of commuter transport and travel's consumer value. According to the results of the research conducted in this article, the concepts of consumer value and satisfaction of suburban passengers presented in the scientific literature are quite contradictory. Also, there is no consistency in the interpretation of the concepts, the importance of determining the factors is quite diverse. The practical value of the research results lies in the author's description of the consumer value of suburban passenger transport, which is perceived as a unique result of the customer's interaction with the suburban carrier during the provision of transport services; this is to reduce the signs that the passenger is both increased and the differences between them as well as human well-being under the influence of personal experience, knowledge, psychological characteristics and situational factors of procurement and service provision. The place of the perceived consumer value of suburban passenger transportations in consumer and transport behavior of the person is also defined. The possibility of further research in this direction may be to establish the consumer value content of suburban travel by private car and public transport.

Key words: suburban passenger traffic, meeting the needs of the passenger, consumer value, human transport behavior, factors.

Засадний Б. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку та аудиту*

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Ткаченко А. В.

студентка

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Zasadnyi Bohdan

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head at the Department of Accounting and Audit*

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Tkachenko Alla

Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

СИСТЕМА БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ПРОВІДНА ЛАНКА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті визначено чинники, що впливають на систему бюджетування як провідної ланки фінансового планування бізнес-процесів підприємства. Розглянуто питання системи планування та основні принципи роботи підприємства. Проаналізовано та визначено критерії оцінки фінансового стану підприємства, його стійкість та конкурентоспроможність. Наведено приклади ефективної довготривалої підприємницької діяльності шляхом упровадження нових методів системи бюджетування. Визначено головні проблеми сучасних підприємств в отриманні надлишкової інформації та неможливості керувати нею під час прийняття та реалізації управлінських рішень. Проаналізовано варіанти збільшення ефективності системи бюджетування у фінансовому плануванні бізнес-процесів підприємства, визначено шляхи поліпшення та перспективи майбутнього розвитку процесу бюджетування на підприємстві.

Ключові слова: планування, бюджетування, фінансові стратегії, управлінський облік, бюджетний регламент.

Вступ та постановка проблеми. Тенденції розвитку усіх сфер життя, зокрема економічної ланки, зростають дуже стрімко, тому для ефективного ведення господарської діяльності необхідно застосовувати сучасні підходи до управління підприємством. Позитивний фінансовий результат є відображенням ефективності системи бюджетування діяльності підприємства. Стадія прогнозування є основною базою розроблення фінансового плану, що забезпечує необхідною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головними проблемами системи бюджетування займалися та досліджували у своїх наукових працях Т.О. Ілляшенко [1, с. 36], В.З. Бугай [2, с. 10], П.О. Куцик [3, с. 192], Н.В. Винниченко [4, с. 119], А.В. Роговий [5, с. 120], С.В. Онищенко [6, с. 45], Ю.О. Шумило [7, с. 105]. Беручи до уваги значний внесок науковців, в умовах системної економічної кризи та пандемії COVID-19 актуалізується необхідність пошуку нових підходів до процесу бюджетування як важливого елемента управління.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує необхідність наукового обґрунтування сучасних підходів та напрямів удосконалення процесу бюджетування як провідної ланки фінансового планування бізнес-процесів підприємства.

Метою даної роботи є вдосконалення процесу бюджетування, а також розроблення механізму поліпшення системи фінансування під час використання методів бюджетування на підприємствах України.

Результати дослідження. В умовах системної економічної кризи та невизначеності успішна діяльність підприємства повинна базуватися на чіткому виконанні визначених оперативних та стратегічних планів для

досягнення запланованих цілей. Обґрунтування вибору управлінських рішень у сучасній системі управління вимагає деталізації вивчення можливих чинників та результатів прийнятого рішення, а також їхнього впливу на виконання бюджету діяльності підприємства. Система бюджетування діяльності підприємств сприяє встановленню контролю над доходами та витратами, а також створює сприятливі умови для розроблення ефективних фінансових стратегій розвитку підприємства.

Бюджетування дає можливість реалізувати поточне та оперативне планування фінансування діяльності підприємства. Процес бюджетування слід трактувати як систему планування, обліку і контролю на підприємстві в межах прийнятої фінансової стратегії, що сприяє управлінню ефективністю діяльності підприємства. Бюджет діяльності визначає плановий обсяг доходів і витрат для визначеного періоду часу.

Процес бюджетування є методологією, яка включає низку принципів, логіку, методи забезпечення бюджетів у системі роботи підприємства, в структурних підрозділах, види діяльності з орієнтуванням на високий кінцевий результат [8, с. 253].

Бюджетування як складова частина планування діяльності підприємства виконує низку функцій, а саме:

- 1) формування порівняльної інформації для керівництва підприємства та його структурних підрозділів про економічний стан (аналіз діяльності інших підприємств для оцінки майбутніх передумов діяльності);
- 2) уникнення потенційних ризиків діяльності підприємства в майбутньому;
- 3) регулярне координування роботи менеджерів підприємства;
- 4) визначення оцінки результатів діяльності підприємства;
- 5) контроль над діяльністю підприємства.

Процес бюджетування здійснюється на основі даних управлінського обліку та має конфіденційний характер. Разом зі зведеними фінансовими планами розробляються регламент і форма бюджету, засновані на теоріях управління фінансами, що ідентифікують фінансові показники, які враховуються під час прийняття управлінських рішень на всіх ланках діяльності. Під час формування бюджету підприємства важливою передумовою є вирішення поточних завдань та визначення пріоритетних напрямів діяльності підприємства.

Технологія бюджетування включає порядок розрахунку бюджетів відповідно до напрямів діяльності, видів та форм бюджетів, які формуються на основі принципів бюджетування. Організація процесу бюджетування здійснюється відповідними центрами відповідальності, що включає створення регламенту розроблення бюджету, визначення механізму контролю над його виконанням, установлення тимчасового інтервалу бюджету, розподіл функцій та відповідальність між ланками управління, розроблення графіку документообігу та внутрішніх розпорядчих та нормативних положень. Інформаційне та методичне забезпечення передбачає ведення управлінського обліку, за допомогою якого оперативно формується інформація про виконання бюджетів попередніх періодів.

Для забезпечення об'єктивних умов управління фінансовими потоками підприємства необхідно створити бюджетний регламент, що передбачає передачу, узгодження, консолідацію бюджетів, порядок розроблення, методику аналізу показників та їх коригування, визначення оцінки бюджету (рис. 1).

Для формування внутрішнього бюджетування підприємства необхідно дотримуватися певного плану дій:

1. Сформувані цілі та завдання бюджетування, які відповідатимуть управлінським технологіям та специфіці роботи підприємства.
2. Розробити та затвердити основні принципи бюджетування підприємства.
3. Проаналізувати організаційну структуру підприємства та визначити центр відповідальності.
4. Визначити види та формат бюджету за структурою, видом і напрямом діяльності (основний, операційний, спеціальний та допоміжний).
5. Розробити та затвердити бюджетний регламент з урахуванням процесу організації бюджетування.
6. Розподілити функції з розроблення, виконання й контролю бюджету між управлінцями (за необхідності створити координаційну раду з бюджетування).
7. Скласти графік документообігу для консолідації, формування, контролю та звітності бюджету за структурою і видом бюджету.

У ринкових умовах одними з найважливіших показників ефективності діяльності підприємства є фінансово-економічні показники: обсяг реалізації, рентабельність, фінансовий стан підприємства, витрати, джерело фінансових інвестицій, прибуток. Для контролю над цими показниками необхідно вдосконалювати роботу фінансового менеджменту. Бюджетування дає можливість підготувати головний бюджет, який складається з розмежованих бюджетів, що демонструють усі аспекти діяльності підприємства [9, с. 271]. Процес бюджетування вимагає дотримання таких принципів:

1) принципу узгодженості цілей, який має на меті врівноваження усіх передумов виробництва для виконання підприємством завдань. Для принципу характерне складання бюджету знизу вгору, простежування керівництва за тим, щоб інтереси підрозділів не вступили в конфлікти з інтересом усього підприємства;

2) принципу відповідальності, в основі якого лежить передача відповідальності з делегованими повноваженнями і відображає людський фактор під час управління підприємством;

3) принципу гнучкості, який передбачає включення в систему як статичного, так і гнучкого бюджетів, що допомагають проаналізувати, заздалегідь спланувати та вибрати найоптимальнішу кількість продажів.

Під час процесу бюджетування готують декілька видів бюджетів залежно від мети, об'єктів бюджетування, сутності показників, форм та терміну розроблення, способів складання та напрямку побудови. Розробляючи декілька бюджетів для найоптимальнішого вибору з метою збільшення ефективності діяльності підприємства, перш за все звертають особливу увагу на незначні частини господарювання, які можуть значно вплинути на прибуток підприємства.

Із метою уникнення проблем фінансового характеру менеджери мають детально вивчати технології фінансового управління, щоб вони не призвели до втрат значних розмірів прибутку підприємства. Програма з управління фінансами підприємства забезпечує стабільну роботу підприємства та ефективне використання матеріалів і планування своїх прибутків, усе це діє за допомогою процесу розроблення стратегій і тактик. Вироблені стратегії та тактики являють собою спеціальні фінансові програми або фінансові політики підприємства, що є частиною економічної політики та визначається такими чинниками, як закономірності розвитку економічних відносин у суспільстві, історичні умови з виконанням функцій держави, конкретні завдання і цілі на певному кроці господарювання. Фінансове становище підприємства може бути реалізоване позитивно тільки за правильної організації, комплекс-

Таблиця 1

Диференціація мети бюджетування залежно від пріоритетності цілей

Мета діяльності	Ймовірність значення	Завдання
Ріст обсягу діяльності	Збільшення обсягу продажів понад 20% на рік порівняно із цінами інших підприємств	– контроль дебіторської заборгованості; – обґрунтування розмірів та умов залучення короткострокових кредитів; – контроль ліквідності підприємства
Рентабельність діяльності	Рентабельність продажів має становити не менше 25%	– аналіз прибутковості окремих видів діяльності; – встановлення ліміту витрат; – визначення оптимального співвідношення «ціна – обсяг» продажу
Збільшення вартості капіталу	Збільшення вартості капіталу на 100% (за рік)	– контроль рентабельності загальних активів; – аналіз динаміки нерозподіленого прибутку (за видами діяльності)

Джерело: авторська розробка



Рис. 1. Складники процесу бюджетування підприємства

Джерело: авторська розробка

сного підходу та залучення наукової організації стратегічного управління [10, с. 215].

Процес бюджетування є безперервним, систематичним та коригуючим. Здебільшого бюджет складається на рік із розмежуванням на півріччя, квартали, місяці та декади. Більшість науковців інтерпретує бюджетування як управлінську технологію планування, обліку та контролю капіталу, доходів і витрат, основою яких є складені фінансові цілі та статутні завдання підприємства. Це дає конкретизацію, обґрунтування та розширення завдань діяльності підприємства на рік із метою уникнення непередбачуваних змін.

Головною умовою ефективності господарської діяльності підприємства є комплексний підхід до процесу бюджетування і використовується в таких сферах:

1) загальне управління – належна координація всіх структур підприємства відповідно до ресурсних можливостей та чітке визначення місця кожної функції: виробничої, фінансової, комерційної, адміністративної;

2) управління комерційною діяльністю – постійна зайнятість керівників у маркетинговій діяльності для точних прогнозів та ідентифікації більш ефективних комерційних дій, які відповідатимуть наявним ресурсним можливостям в їх здійсненні;

3) фінансовий менеджмент – визначення розміру суми, яка має забезпечувати фінансування, визначення та регулювання обсягу витрат підприємства та формулювання уявлень про структуру організації;

4) управління витратами – сприяння використовувати ресурси доцільно та за призначенням, пошук шляхів зниження витрат.

Побудова та інтегрування процесу бюджетування в систему діяльності підприємства складається з науково обґрунтованих та практичних елементів: об'єктів (підприємства, підрозділи, центр відповідальності та фінансового керування), предметів (активи, пасиви, дохід, витрати, фінансовий результат), суб'єктів (керівник, власник, директор із фінансів, менеджер, керівник підрозділу, інші працівники), мети (утворення висококваліфікованого персоналу, оптимізація залучених коштів та їх залучення у фінансування підприємства і підвищення конкурентоспроможності на ринку), завдань (складання прогнозу фінансового стану на рік, визначення джерела фінансування та об'єктів бюджетування), принципів (багатофункціональність, системність, комплексність, узгодженість поставлених завдань, підпорядкованість, визначеність, хронологічність), функцій (мотивація, координація, планування, регулювання, організація, контроль, інформаційна та комунікативна) [11, с. 52].

Процес бюджетування має цілу низку переваг, які приводять підприємство до збільшення прибутку, підвищення конкурентоспроможності та ліквідності. Проте слід відзначити й негативні аспекти процесу бюджетування для підприємства.

Переваги та недоліки процесу бюджетування

ПРОЦЕС БЮДЖЕТУВАННЯ	
Переваги	Недоліки
Позитивний вплив на мотивацію колективу	Різне сприйняття визначеного бюджету у персоналу
Координація роботи підприємства загалом	Складність складання системи бюджетування
Аналіз бюджету дає можливість вчасно вносити зміни	Можливі конфлікти між працівниками в процесі бюджетування, що погіршує результативність роботи
Підвищення якості складання бюджету з кожним наступним періодом	Визначені заздалегідь плани обмежують свободу і заважають швидко вирішувати проблеми
Удосконалення процесів розподілу ресурсів	Можливе зниження мотивації деяких працівників
Підвищення рівня комунікації	Якщо з бюджетом не ознайомлений кожен працівник, мотивація і результат роботи не зміняться
Гарантоване адаптування в новому колективі за допомогою розуміння поставлених цілей у плані бюджетування підприємства	Завищені потреби в ресурсах підприємства
Інструмент для порівняння виконаних і невиконаних цілей	Неправдива інформація у колі людей поза робочим місцем
Гнучкість управління	Конфлікти між відділами менеджерів та контролінгу

Джерело: авторська розробка

Управлінський облік є невід’ємною частиною процесу бюджетування на підприємстві і повинен забезпечувати мінімальні витрати у виробництві продукції й отримувати максимальний прибуток. Створення цілісної системи в обліку є ключовим аспектом, щоб створити конкурентні переваги для будь-якої діяльності підприємства. Управлінський облік забезпечує підприємство важливою інформацією, щоб контролювати в поточній діяльності, оптимізує використання ресурсів, оцінює ефективність діяльності та знижує рівень суб’єктивності під час прийняття рішення [12, с. 112].

Для запровадження систему управлінського обліку необхідні такі складники:

- 1) ресурси у вигляді грошових витрат та витрат часу;
- 2) відповідні фахівці: керівництво має зрозуміти, що управлінським обліком слід займатися не бухгалтерам, а саме спеціалізованим фахівцям, які мають досвід в тій чи іншій сферах діяльності. Для поліпшення якості праці та ефективності залучених працівників слід брати із власного підприємства, а не тимчасово залучених;
- 3) співпраця керівників із відділом управлінського обліку.

Висновки. Бюджетування трактується як інструмент управління, за допомогою якого визначаються напрями та сфери діяльності підприємства, що дає змогу досягнути поставлених цілей у сучасних умовах та допомагає підприємству контролювати та передбачувати можливі результати. За умов дотримання фінансової дисципліни та мінімізації ризиків можна утримувати рентабельність та ліквідність на відповідному рівні; забезпечити позитивний результат від виробництва; підвищити мотивацію менеджерів усіх підрозділів у досягненні визначених показників бюджету, що підвищує продуктивність праці та поліпшує систему оцінювання роботи персоналу. Процес бюджетування як управлінська технологія призначена для підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень, тому планування та контроль показників бюджету є економічно необхідними в сучасних ринкових умовах. Для подальшого вдосконалення процесу бюджетування необхідно володіти на належному рівні сучасними методиками та дослідити можливі видозміни основних етапів процесу бюджетування в контексті ризико-орієнтованого стилю управління діяльністю підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ілляшенко Т.О. Бюджетування як напрямок удосконалення системи управління діяльністю підприємств. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2012. Вип. 3. С. 36–44.
2. Бугай В.З. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві. *Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економіка»*. 2010. Вип. 4. С. 10–16.
3. Куцик П.О. Бюджетування як основна складова оперативного планування та фінансового контролінгу вищих навчальних закладів. *Збірник наукових праць. Серія «Облік і фінанси»*. 2010. Вип. 7. С. 192–201.
4. Винниченко М.М. Система управління бюджетом. *Фінанси України. Серія «Економіка»*. 2009. Вип. 6. С. 119–124.
5. Роговий А.В. Фінансове планування як функція менеджменту підприємства. *Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія «Економіка»*. 2009. Вип. 2. С. 120–127.
6. Онищенко С.В. Упровадження бюджетування та вітчизняних підприємств. *Фінанси України. Серія «Економіка»*. 2003. Вип. 4. С. 45.
7. Шумило Ю.О. Бюджетування як важливий елемент операційного планування. *Вісник Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Серія «Економіка»*. 2007. Вип. 7. С. 105–111.
8. Фінансовий менеджмент: теорія і практика / Є.С. Балабонов та ін. ; за ред. Є.С. Стоянової. Москва, 2003. 656 с.
9. Власова Н.О., Круглова О.А., Безгінова Л.І. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Київ, 2007. 271 с.
10. Хруцький В.Є., Сізова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрішньофірмове бюджетування : довідник. Москва, 2006. 464 с.
11. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ, 2013. 504 с.
12. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Бюджетування на підприємстві : навчальний посібник. Чернівці, 2008. 312 с.

References:

1. Pyashenko T.O. (2012) Biudzhetuвання yak napriamok udoskonalennia systemy upravlinnia diialnistiu pidpriemstv [Budgeting as a direction of improving the management system of enterprises]. *Visnyk SumDU. Ser. Ekonomika*, vol. 3, pp. 36–44.

- Bughaj V.Z. (2010) Aspekty bjudzhetuvannja v upravlinni ghospodarskoju dijajlnistju na pidpryjemstvi [Aspects of budgeting in the management of economic activity at the enterprise]. *Visnyk Zaporizkoghho nacionaljnoghho universytetu. Ser. Ekonomika*, vol. 4, pp. 10–16.
- Kucyk P.O. (2010) Bjudzhetuvannja jak osnovna skladova operatyvnoghho planuvannja ta finansovoghho kontrolingu vyshhykh navchalnykh zakladiv [Budgeting as the main component of operational planning and financial controlling of higher education institutions]. *Zbirnyk naukovykh pracj. Ser. Oblik i finansy*, vol. 7, pp. 192–201.
- Vinichenko M.M. (2009) Vyznachennja ciljovoji funkciji bjudzhetuvannja [Defining the target budgeting function]. *Visnyk Finansy Ukrainy. Ser. Ekonomika*, vol. 6, pp. 119–124.
- Roghovyj A.V. (2009) Finansove planuvannja jak funkcija menedzhmentu pidpryjemstva [Financial planning as a function of enterprise management]. *Naukovyj visnyk ChDIEU. Ser. Ekonomika*, vol. 2, pp. 120–127.
- Onyshhenko S.V. (2003) Uprovadzhennja bjudzhetuvannja ta vitchyznjanjkh pidpryjemstvakh [Introduction of budgeting at domestic enterprises]. *Visnyk Finansy Ukrainy. Ser. Ekonomika*, vol. 4, pp. 45.
- Shumylo Ju.O. (2007) Bjudzhetuvannja jak vazhlyvyj element operacijnogho planuvannja [Budgeting as an important element of operational planning]. *Visnyk Vinnyckoghho torghoveljno-ekonomichnogho instytutu KNTEU. Ser. Ekonomika*, vol. 7, pp. 105–111.
- Balabonov Je.S. (2003) Finansovyj menedzhment: teorija i praktyka [Financial management: theory and practice]. Moscow. (in Russian)
- Vlasova N.O., Krughlova O.A., Bezghinova L.I. (2007) Finansy pidpryjemstv [Enterprise finance]. Kyiv. (in Ukrainian)
- Khrucykj V.Je., Sizova T.V., Ghamajunov V.V. (2006) Vnutrishnjofirmove bjudzhetuvannja [In-house budgeting]. Moscow. (in Ukrainian)
- Nepochatenko O.O., Meljnycuk N.Ju. (2013) Finansy pidpryjemstv [Enterprise finance]. Kyiv. (in Ukrainian)
- Kuzjmin O.Je., Meljnyk O.Gh. (2008) Bjudzhetuvannja na pidpryjemstvi [Budgeting at the enterprise]. Chernivci. (in Ukrainian)

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ВЕДУЩЕЕ ЗВЕНО ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье определены факторы, влияющие на систему бюджетирования как ведущего звена финансового планирования бизнес-процессов предприятия. Рассмотрены вопросы системы планирования и основные принципы работы предприятия. Проанализированы и определены критерии оценки финансового состояния предприятия, его устойчивость и конкурентоспособность. Приведены примеры эффективной долговременной предпринимательской деятельности путем внедрения новых методов системы бюджетирования. Определены главные проблемы современных предприятий в получении избыточной информации и невозможности управлять ею при принятии и реализации управленческих решений. Проанализированы все варианты увеличения эффективности системы бюджетирования в финансовом планировании бизнес-процессов предприятия, определены пути улучшения и перспективы будущего развития процесса бюджетирования на предприятии.

Ключевые слова: планирование, бюджетирование, финансовые стратегии, управленческий учет, бюджетный регламент.

BUDGETING SYSTEM AS THE LEADING LINK OF FINANCIAL PLANNING OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

Summary. The article identifies the factors influencing the budgeting system as a leading link in the financial planning of business processes of the enterprise. The issues of the planning system and the basic principles of the enterprise are considered. The criteria for assessing the financial condition of the enterprise, its stability and competitiveness are analyzed and determined. Examples of effective long-term business activity by introduction of new methods of budgeting system are given. The main problems of modern enterprises in obtaining redundant information and the inability to manage it during the adoption and implementation of management decisions are identified. All options for increasing the efficiency of the budgeting system in the financial planning of business processes of the enterprise were analyzed, identified ways to improve and prospects for future development of the budgeting process in the enterprise. In market conditions, enterprise management is impossible without financial problems. To avoid them, professionals should study in detail the technology of financial management so that they do not lead to significant losses of enterprise profits. Developed strategies and tactics are special financial programs or financial policies of the enterprise. They, in turn, are part of economic policy and are determined by factors: patterns of economic relations in society; historical conditions with the performance of state functions; specific tasks and goals at a certain stage of management. The financial position of the enterprise can be realized positively only at the correct organization, the complex approach and involvement of the scientific organization of strategic management. A positive financial result is a reflection of the effectiveness of the budgeting system of the enterprise. The forecasting stage is the main basis for developing a financial plan that provides the necessary information to address the right management decisions in the budgeting system. The budgeting system is a completely new system of financial planning, management technology designed to make and increase the financial soundness of management decisions.

Key words: planning, budgeting, financial strategies, management accounting, budget regulations.

Каличева Н. Є.

*доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту*

Масан В. В.

*аспірант
Українського державного університету залізничного транспорту*

Kalicheva Natalia

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management of Industrial
and Commercial Business
Ukrainian State University of Railway Transport*

Masan Vadim

*Postgraduate Student
Ukrainian State University of Railway Transport*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено теоретичний базис забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту в умовах трансформації ринкового середовища за рахунок адаптації до викликів зовнішнього середовища. Розкрито взаємозв'язок інформації та економічного розвитку. Визначено чинники впливу інформатизації на діяльність підприємств залізничного транспорту. Наголошено на доцільності розвитку та підтримки інформаційного складника в розвитку підприємств залізничного транспорту з метою забезпечення їхніх конкурентних позицій на ринку. Окреслено, що для забезпечення стійкого положення підприємства на ринку необхідно змінити його економічну поведінку в бік адаптивної спроможності. Обґрунтовано доцільність розроблення стратегії конкурентного розвитку підприємств залізничного транспорту з урахуванням рівня впливу на їхню діяльність зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: підприємства залізничного транспорту, конкурентоспроможність, інформаційно-мережева економіка, цифровізація, економічна поведінка, стратегія конкурентного розвитку, конкурентні позиції.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний стан економічного розвитку суспільства ґрунтується на динамічному застосуванні мережевих комунікацій для передачі та поширення інформації, що призводить до розвитку цифрової економіки. Процеси запровадження нових інформаційних технологій мають безпосередній вплив на діяльність суб'єктів господарювання в усіх сферах економіки. Вони визначають рівень функціонування окремих підприємств, об'єднань підприємств, ринків, економік держав тощо. Це призводить до формування специфічного економічного простору – мережевого, що виступає основою становлення нових економічних відносин. За таких умов сучасні підприємства отримали нові можливості для ведення господарської діяльності, перед ними відкрилися інші напрями та перспективи розвитку в бізнесі, стала доступною спроможність по-іншому використати наявний потенціал тощо.

Зміна моделі економічного розвитку та посилення глобалізаційних процесів призвели до потреби у перегляді теоретико-методологічних та практичних аспектів забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту, адже виявлення загроз розвитку їхньої конкурентоспроможності дасть можливість розв'язати проблеми відновлення конкурентних переваг підприємств галузі та забезпечити подальший розвиток потенціалу їхньої конкурентоспроможності, що стане основою для реалізації інноваційно-технологічних змін у залізничній галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, у тому числі й сфери транспорту, присвячено багато наукових праць. Серед них варто виді-

лити роботи Х.М. Дорофєєвої, Д.Г. Ейтутіса, В.Л. Диканя, Є.М. Сича, К.О. Латишева, О.О. Шевченка [1–6] та ін. У своїх дослідженнях ці науковці приділили значну увагу проблемам конкурентоспроможності підприємств, у тому числі залізничного транспорту, акцентувавши увагу на теоретичному базисі та інструментарії досягнення конкурентних переваг.

Вплив цифровізації на розвиток ринкового середовища висвітлено в роботах Д.Б. Аркатова, О.В. Даннікова, К.О. Січкаренка, В.С. Куйбіди, Ю.О. Коваленка, С.І. Левицького, К.Ю. Конової та ін. [7–11]. В їхніх дослідженнях акцентовано увагу на питаннях впливу інформаційно-цифрового розвитку на діяльність сучасних підприємств, при цьому досить мало уваги приділено висвітленню даної проблеми для підприємств сфери транспорту.

Для підприємств залізничного транспорту, незважаючи на значний науковий доробок у питаннях забезпечення їх ефективного розвитку, існує потреба в розвитку теоретичних основ і методичних підходів до управління їхнім конкурентним розвитком у сучасних умовах господарювання з урахуванням процесів інформаційно-мережевої трансформації та формування цифрового економічного середовища.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних основ підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту в умовах цифровізації на основі формування стратегії конкурентного розвитку.

Результати дослідження. Нові виклики ринку призвели до необхідності переходу економічної сфери на інституційне, інноваційно-ресурсне та організаційне забезпечення, що призводить до формування інформа-

ційно-мережевої економіки як феномену глобалізаційної трансформації світу. Сьогодні більшість ділових операцій відбувається у віртуальному вимірі, особливо це набуло актуальності протягом останнього року, коли майже все ділове життя було змушене перейти на дистанційний режим роботи, мінімізувавши коло контактних осіб. Це призвело до потреби включення в структуру праці нових знань, спрямованих на набуття нових навичок відповідно до інноваційно-технологічних та організаційних змін у середовищі. Звісно, вітчизняним підприємствам, у тому числі й залізничної галузі, досить складно протистояти викликам інформаційно-мережевої економіки, адже більшість із них має слабкий рівень інформаційно-технічного забезпечення, що призводить до появи диспропорції під час формування їхніх конкурентних позицій на ринку.

Необхідно зазначити, що реалізація стратегічних та тактичних програм розвитку підприємств залізничного транспорту має враховувати стрімкість та інтенсивність трансформацій, поглиблення інтеграції світового економічного простору, що призводить до збільшення рівня їхньої конкурентоспроможності. Водночас вплив зовнішнього середовища, особливо цифрова трансформація суспільно-економічних процесів, змушує підприємства шукати нові способи протистояння наростаючій конкуренції. Одним із таких напрямів є пошук синергічних ефектів, котрі утворюються як результат співпраці з іншими суб'єктами господарювання та інституціями господарської діяльності, у тому числі й науковими, що дає змогу підвищити рівень їхньої гнучкості для досягнення вищого рівня стійкої конкурентоспроможності та генерування інновацій [12].

Нині на діяльність підприємств залізничного транспорту мають безпосередній вплив такі чинники інформатизації:

- забезпечення постійного доступу клієнтів до інформації;
- створення національних та галузевих інформаційних мереж;
- посилення матеріально-технічних, фінансових, організаційних, правових і наукових базисів інформаційної співпраці;
- забезпечення постійного оновлення та уточнення інформації;
- контроль над інформаційною безпекою.

За таких умов підприємства сфери змушені змінювати економічну поведінку в бік адаптаційної спроможності під час функціонування шляхом організаційно-просторової побудови та зміни перебігу циклу еволюційного розвитку за рахунок комплексного використання загальнонаукових підходів до управління підприємством і поведінкових теорій менеджменту.

Під час процесу адаптації, який складається з таких складників: функціонування – сприйняття – пристосування – активності – чутливості – гнучкості, підприємство змушене пристосовуватися до впливу зовнішнього середовища, що й формує його конкурентоспроможність як поведінку в ринковому середовищі, спрямовану на формування власних конкурентних переваг, боротьбу з конкурентами, забезпечення якості роботи персоналу, ефективну взаємодію з різними групами впливу на діяльність, спроможність враховувати інтереси окремих агентів і груп, розвиток власних потенційних можливостей і т. д. [13].

За таких умов підприємства залізничного транспорту повинні враховувати роль інформації як одного з основних складників забезпечення конкурентоспроможного розвитку. Це призводить до зміни теоретичного підґрунтя щодо управління конкурентоспроможністю галузі, а саме:

- передумовою економічного успіху підприємства є зміна поведінки підприємства в конкурентному середовищі;

- модель управління конкурентоспроможністю має враховувати, що конкурентне середовище є одним зі складників економічної системи, в якій функціонує підприємство;

- конкурентоспроможність має пряму залежність від інноваційної активності підприємства;

- метою діяльності підприємства має бути не лише задоволення потреб споживачів, а й взаємозалежність соціальних, природних та економічних пріоритетів розвитку;

- урахування чинника часу як основного орієнтиру під час запровадження стратегічних та оперативних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності.

Необхідно зазначити, що період адаптації підприємства до впливу чинників зовнішнього середовища повинен супроводжуватися моніторингом та оцінкою стану конкурентного середовища, поведінки його суб'єктів між собою, характеру впливу чинників та загроз, які мають безпосередній вплив і можуть призвести до виникнення організаційних диспропорцій [14]. Це призводить до потреби розроблення та застосування методичного інструментарію, використання якого дасть змогу діагностувати потенційні дестабілізуючі загрози для розроблення відповідних заходів, спрямованих на підвищення економічної стабільності підприємства. Також на ефективність адаптаційних процесів має безпосередній вплив поведінка підприємства в конкурентному середовищі, що ґрунтується на:

- потенційних спроможностях підприємства;
- здатності оперативно реагувати на вплив чинників зовнішнього середовища;
- інтерактивності економічних агентів на ринку під час взаємодії з мінливістю зовнішнього середовища;
- відношенні підприємства до певної конкурентної ніші на ринку;
- стійкості до впливу чинників зовнішнього середовища;
- ступені економічної та фінансової стабільності підприємства;
- виробничій гнучкості;
- здатності до змін та новацій тощо.

Для підприємств залізничного транспорту найважливішим завданням забезпечення власної конкурентоспроможності є не лише розроблення оптимальної стратегії конкурентного розвитку як методичного інструментарію забезпечення стабільного розвитку, а й її адаптація до мінливої ситуації на ринку. Зокрема, стратегія конкурентного розвитку має враховувати та адекватно реагувати передусім на ті процеси, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі, які в найближчій і віддаленій перспективі можуть знизити конкурентні позиції на ринку, дестабілізувати роботу та розвиток підприємства. Для цього необхідно, щоб керівна ланка підприємства займалася постійним вивченням і аналізом економічних процесів та явищ, що відбуваються на ринку. Потрібно приділяти значну увагу всьому тому, що відбувається на ринку, аналізувати динаміку змін, фокусувати увагу на тенденціях трансформації запитів та вимог споживачів тощо і на основі отриманої інформації оперативно вносити зміни в стратегію конкурентного розвитку [15].

Стратегія конкурентного розвитку повинна максимально враховувати всі ринкові процеси, що представляють або здатні, за збігу різних чинників, створити загрози для конкурентоспроможності підприємства. Вона повинна бути динамічною, постійно оновлюватися залежно від зміни умов діяльності підприємства на ринку, у тому числі появи нових загроз або можливостей для розвитку підприємства [16]. Значну увагу необхідно приділити проектам цифровізації для поліпшення конкурентних позицій підприємств залізничного транспорту на ринку, серед яких варто виділити:

- застосування сучасних управлінських технологій для створення моніторингових прогностичних систем перевізного процесу, програм реального розвитку логістики, формування і використання динамічних експлуатаційних резервів пропускну́ї та провізної спроможності залізничних мереж;
- використання інтелектуальних автоматизованих систем управління;
- інтелектуалізацію рухомого складу та створення відповідної інфраструктури з метою самодіагностики об'єктів інфраструктури і рухомого складу;
- створення баз даних оперативної інформації про технічний стан, залишковий ресурс, доцільність зміни режиму роботи та ремонтного циклу, необхідність виведення з експлуатації рухомого складу та інфраструктури;
- автоматизацію контролю над безпекою, екологічністю та надійністю перевезень;
- вихід на новий інформаційний рівень відносин зі споживачами;
- усунення людського чинника в транспортній роботі;
- інше.

Досягнення окреслених завдань дасть змогу забезпечити гнучкість та ефективність виконання бізнес-процесів і підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту.

Висновки. Сьогодні у світовому ринковому середовищі відбуваються досить динамічні зміни, що призводить до необхідності переглядати підходи до забезпечення ефективного конкурентного розвитку. Оскільки конкурентоспроможність підприємства залежить від впливу чинників макроекономічного та інституційного середовища, від поведінкових та еволюційних властивостей, то забезпечення його ефективного розвитку має ґрунтуватися на формуванні стратегії конкурентного розвитку як методологічного інструментарію забезпечення економічної стійкості та стабільності.

Для підприємств залізничного транспорту зміна орієнтирів розвитку створює сприятливі можливості для забезпечення їхньої конкурентоспроможності в контексті формування стратегії конкурентного розвитку, що ґрунтується на зміні економічної поведінки підприємств сфери транспорту в умовах цифрової трансформації світової економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Дорофєєва Х.М. Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури України в умовах інтеграції до ЄС. *Економіка і суспільство*. 2016. № 7. С. 30–35.
2. Ейтутіс Д.Г. Конкурентоспроможність регіональних залізниць. *Залізничний транспорт України*. 2007. № 3. С. 90–92.
3. Дикань В.Л., Обруч Г.В. Визначення ефективності реалізації потенціалу конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. Вип. 56. С. 9–18.
4. Сич С.М. Фактори підвищення конкурентоспроможності транспортних послуг залізниць. *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2001. № 512. С. 152–154.
5. Латишев К.О., Пирогов Д.Л., Караулова Ю.В. Методика оцінки рівня конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 7. Ч. 3. С. 86–89.
6. Шевченко О.О. Сучасні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2013. № 4. С. 136–139.
7. Аркатов Д.Б. Модели декомпозиции и параллельной обработки данных автоматизированной системы координации движения подвижных средств. *Проблеми інформаційних технологій*. 2012. № 2(012). С. 22–28.
8. Данніков О.В., Січкарєнко К.О. Концептуальні засади цифровізації економіки України. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 17. С. 73–79.
9. Цифрові компетенції як умова формування якості людського капіталу : аналітична записка / В.С. Куйбіда та ін. Київ : НАДУ, 2019. 28 с.
10. Інформаційні системи на підприємствах: розвиток теорії та практики : монографія / Ю.О. Коваленко та ін. ; за ред. М.М. Лепи. Донецьк : Юго-Восток, ЛТД, 2007. 250 с.
11. Кононова К.Ю. Інформаційна економіка: моделювання еволюційних процесів. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 310 с.
12. Дикань В.Л., Корінь М.В. Ефективність роботи транспортної системи України в умовах глобалізації економічних систем. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 13–19.
13. Каличева Н.Є. Підходи до управління конкурентними перевагами підприємств залізничного транспорту. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 21. С. 86–91.
14. Токмакова І.В. Забезпечення гармонійного розвитку залізничного транспорту України : монографія. Харків : УкрДУЗТ, 2015. 403 с.
15. Овчиннікова В.О. Стратегічне управління розвитком залізничного транспорту України : монографія. Харків : УкрДУЗТ, 2017. 427 с.
16. Каличева Н.Є. Методологічні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту за рахунок управління конкурентними позиціями. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 139–142.

References:

1. Dorofjejeva Kh. M. (2016) Konkurentospromozhnistj transportnoji infrastruktury Ukrainy v umovakh integraciji do JeS [Competitiveness of transport infrastructure of Ukraine in conditions of integration into the EU]. *Economics and Society*, no. 7, pp. 30–35.
2. Eytutis D. G. (2007) Konkurentospromozhnistj reghionaljnykh zaliznycj [Competitiveness of regional railways]. *Railway transport of Ukraine*, no. 3, pp. 90–92.
3. Dykanj V. L., Obruch Gh. V. (2016) Vyznachennja efektyvnosti realizaciji potencialu konkurentospromozhnosti vagonobudivnykh pidpryjemstv [Determining the effectiveness of the realization of the potential of competitiveness of car-building enterprises]. *Bulletin of Transport Economics and Industry*, vol. 56, pp. 9–18.
4. Sich Ye. M. (2001) Faktory pidvyshhennja konkurentospromozhnosti transportnykh poslugh zaliznycj [Factors for increasing the competitiveness of railway transport services]. *Herald of Kharkov National Untitled V. N. Karazin. Seriya: Economic*, no. 512, pp. 152–154.
5. Latyshev K. O., Pyroghov D. L., Karaulova Ju. V. (2014) Metodyka ocinky rivnja konkurentospromozhnosti vagonobudivnykh pidpryjemstv [Methods for assessing the level of competitiveness of car-building enterprises]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, vol. 7, part 3, pp. 86–89.

6. Shevchenko O. O. (2013) Suchasni pidkhody do ocinky konkurentospromozhnosti pidpryjemstva [Modern approaches to assessing the competitiveness of the enterprise]. *Bulletin of Kyiv National University of Technology and Design*, no. 4, pp. 136–139.
7. Arkatov D. B. (2012) Modeli dekompozitsii i parallel'noy obrabotki dannykh avtomatizirovannoy systemy koordinatsii dvizheniya podviznykh sredstv [Models of decomposition and parallel data processing of the automated system for coordinating the movement of mobile vehicles]. *Problems of information technologies*, no. 2(012), pp. 22–28.
8. Dannikov O. V., Sichkarenko K. O. (2018) Konceptual'ni zasady cyfrovizacii ekonomiky Ukrainy [Conceptual principles of digitalization of the economy of Ukraine]. *Market infrastructure*, vol. 17, pp. 73–79.
9. Kujbida V. S., Petroje O. M., Fedulova L. I., Androshhuk Gh. O. (2019) Cyfrovi kompetenciji yak umova formuvannja jakosti ljudskogho kapitalu [Digital competencies as a condition for shaping the quality of human capital]. Kyiv: NADU. (in Ukrainian)
10. Kovalenko Ju. O., Levycykj S. I., Lepa R. M., Finaghina O. V., Kharina K. V. (2007) Informacijni systemy na pidpryjemstvakh: rozvytok teorii ta praktyky [Information systems in enterprises: the development of theory and practice]. NAS of Ukraine. University of Industrial Economics. Donetsk: OOO Yugo-Vostok, LTD. (in Ukrainian)
11. Kononova K. Ju. (2015) Informacijna ekonomika: modeljuvannja evoljucijnykh procesiv [Information economics: modeling of evolutionary processes]. Kharkiv: V.N. Karazin KhN. (in Ukrainian)
12. Dykanj V. L., Korinj M. V. (2011) Efektyvnistj roboty transportnoji systemy Ukrainy v umovakh ghlobalizacii ekonomichnykh system [Efficiency of the transport system of Ukraine in the context of globalization of economic systems]. *Bulletin of Transport Economics and Industry*, no. 33, pp. 13–19.
13. Kalicheva N. E. (2017) Pidkhody do upravlinnja konkurentnymy perevaghamy pidpryjemstv zaliznychnogho transportu [Approaches to managing the competitive advantages of rail transport enterprises]. *Black Sea Economic Studies: Scientific Journal*, vol. 21, pp. 86–91.
14. Tokmakova I. V. (2015) Zabezpechennja gharmonijnogho rozvytku zaliznychnogho transportu Ukrainy [Ensuring the harmonious development of rail transport in Ukraine]. Kharkiv: Ukrainian State University of Railway Transport. (in Ukrainian)
15. Ovchynnikova V. O. (2017) Strategichne upravlinnja rozvytkom zaliznychnogho transportu Ukrainy [Strategic management of the development of railway transport of Ukraine]. Kharkiv: Ukrainian State University of Railway Transport. (in Ukrainian)
16. Kalicheva N. E. (2017) Metodologichni aspekty pidvyshhennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstv zaliznychnogho transportu za rakhunok upravlinnja konkurentnymy pozycijamy [Methodological aspects of increasing the competitiveness of railway companies through the management of competitive positions]. *Scientific Herald of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, vol. 27, no. 1, pp. 139–142.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация. В статье исследован теоретический базис обеспечения конкурентоспособности предприятий железнодорожного транспорта в условиях трансформации рыночной среды за счет адаптации к вызовам внешней среды. Раскрыта взаимосвязь информации и экономического развития. Определены факторы влияния информатизации на деятельность предприятий железнодорожного транспорта. Отмечена целесообразность развития и поддержки информационной составляющей в развитии предприятий железнодорожного транспорта с целью обеспечения их конкурентных позиций на рынке. Определено, что для обеспечения устойчивого положения предприятия на рынке необходимо изменить его экономическое поведение в сторону адаптивной способности. Обоснована целесообразность разработки стратегии конкурентного развития предприятий железнодорожного транспорта с учетом уровня влияния на их деятельность внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: предприятия железнодорожного транспорта, конкурентоспособность, информационно-сетевая экономика, цифровизация, экономическое поведение, стратегия конкурентного развития, конкурентные позиции.

THEORETICAL ASPECTS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

Summary. The change in the model of economic development and the intensification of globalization processes has led to the need to revise the theoretical, methodological and practical aspects of ensuring the competitiveness of railway transport enterprises. After all, identifying threats to their competitiveness will provide an opportunity to address the problems of restoring the competitive advantages of enterprises in the industry and ensure further development of their competitiveness potential, which will be the basis for innovation and technological change in the railway industry. The implementation of strategic and tactical programs for the development of railway transport enterprises should take into account the rapidity and intensity of transformations, deepening the integration of the world economic space, which leads to an increase in their level of competitiveness. At the same time, the influence of the external environment, especially the digital transformation of socio-economic processes, is forcing companies to look for new ways to resist increasing competition. One of these areas is the search for synergies that result from cooperation with other businesses and business institutions, including scientific ones, which allows them to increase their flexibility to achieve a higher level of sustainable competitiveness and generate innovation. Under such conditions, enterprises are forced to change economic behavior in the direction of adaptability in the functioning of organizational and spatial construction and change the cycle of evolutionary development through the integrated use of general scientific approaches to enterprise management and behavioral management theories. During the process of adaptation, which consists of the following components: functioning – perception – adaptation – activity – sensitivity – flexibility, the company is forced to adapt to the external environment, which forms its competitiveness as behavior in a market environment aimed at forming its own competitive advantages. competitors, ensuring the quality of staff, effective interaction with various groups influencing the activities, the ability to take into account the interests of individual agents and groups, the development of their own potential, etc. Under such conditions, railway undertakings must take into account the role of information as one of the main components of competitive development. For railway transport enterprises, the most important task of ensuring their own competitiveness is not only the development of an optimal strategy for competitive development, but also its adaptation to the changing market situation. In particular, the strategy of competitive development should take into account and adequately respond, first of all, to those processes occurring in the external and internal environment, which in the short and long term may reduce competitive market position, destabilize the work and development of the enterprise.

Key words: railway transport enterprises, competitiveness, information-network economy, digitalization, economic behavior, competitive development strategy, competitive positions.

Ковальова М. Л.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій
Національного авіаційного університету*

Kovalova Mariia

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Business Technology
National Aviation University*

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ: СВІТОВИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

Анотація. У статті проаналізовано систему управління митними ризиками в Україні та світі. Проаналізовано основні тенденції розвитку та вдосконалення системи управління митними ризиками в Україні. Виокремлено основні цілі застосування системи управління митними ризиками. Акцентовано увагу на необхідності дотримання балансу між використанням ефективних інструментів щодо виявлення і реагування на виникнення ризиків під час митного контролю та полегшенням світової торгівлі і спрощенням загальної процедури митного оформлення. Виокремлено рівні та етапи застосування системи управління митними ризиками. Аргументовано, що система управління митними ризиками повинна бути сучасною і зрозумілою; під час її вдосконалення мають ураховуватися думки як представників митної служби, так і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до того ж вона має бути інтегрована у світову систему управління митними ризиками.

Ключові слова: митні ризики, система управління митними ризиками, митне оформлення, зовнішня торгівля, зовнішньоекономічна діяльність.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах поглиблення торгових взаємовідносин між країнами державні митні органи практично всіх країн мають вирішувати проблему щодо дотримання певного балансу між дієвою й ефективною системою митного контролю та оперативного реагування на виникнення небезпечних ситуацій під час митного оформлення та полегшення загальної ситуації для учасників зовнішньоекономічної діяльності. Збільшення торгового обороту між країнами потребує сучасної та зрозумілої системи управління митними ризиками, яка міститиме набір дієвих інструментів запобігання контрабанді, імпорту-експорту небезпечного вантажу, ухиленню від сплати митних платежів. Україна та інші країни використовують системи управління митними ризиками, які показали свою ефективність, проте розвиток технологій потребує їх постійного вдосконалення та оновлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань системи управління митними ризиками займаються такі українські науковці, як Г. Разумей, О. Фрадинський, П. Пашко та ін. Проте євроінтеграційні процеси, які відбуваються в нашій країні, поглиблення торгових відносин нашої країни з іншими державами, прагнення українських товаровиробників виходити на закордонні ринки з урахуванням усіх можливих ризиків вимагають подальшого дослідження цієї проблематики.

Метою даної роботи є аналіз та узагальнення особливостей і принципів системи управління митними ризиками в Україні та світі.

Результати дослідження. Митний кодекс України визначає управління ризиками «як роботу митних органів з аналізу ризиків, виявлення та оцінки ризиків, розроблення та практичної реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, оцінки ефективності та контролю застосування цих заходів» [1]. У даному контексті під ризиком ми розуміємо певну імовірність недотримання вимог законодавства України в галузі митної справи та вимог щодо митного оформлення. Митні органи України застосову-

ють систему управління ризиками для визначення товарів, транспортних засобів, документів і осіб, які підлягають митному контролю, форм митного контролю, що застосовуються до таких товарів, транспортних засобів, документів і осіб, а також обсягу митного контролю.

Згідно з чинним митним законодавством України, виокремлюють такі цілі застосування системи управління митними ризиками:

- 1) запобігання, прогнозування і виявлення порушень законодавства України з питань митної справи;
- 2) забезпечення більш ефективного використання наявних у митних органах ресурсів та зосередження їхньої уваги на окремих згрупованих об'єктах аналізу ризику, щодо яких є потреба у застосуванні окремих форм митного контролю або їх сукупності, а також у підвищенні ефективності митного контролю (сферах ризику);
- 3) забезпечення в межах повноважень митних органів заходів із захисту національної безпеки, життя і здоров'я людей, тварин, рослин, довкілля, інтересів споживачів;
- 4) прискорення митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України [1].

Стрімке та наростаюче поглиблення торгових взаємовідносин між країнами має своїм наслідком нагальну потребу визначення для митних адміністрацій практично всіх держав світу методології виявлення потенційних ризиків та, відповідно, впливу на них і мінімізації наслідків настання небезпечних подій, що спричинило розвиток систем управління митними ризиками як в окремій країні, так і в світі у цілому. Аналізуючи Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Все-світньої митної організації, які були прийняті у 2005 р., можна виділити дві головні «опори», що є підґрунтям для подальшого розвитку взаємовідносин у митній справі:

- система угод між митними адміністраціями;
- партнерські відносини між митними службами та підприємницькою спільнотою [2].

Така стратегія має низку переваг, оскільки вона має на меті створення певних стандартів, які полегшать розу-

міння щодо застосування певних методів оперативного реагування на небезпечні вантажі та забезпечать необхідний рівень безпеки для підприємств, що працюють на світовому ринку.

Необхідно виділити визначені стандарти згаданих «опор». До стандартів «першої опори» відносяться: комплексне управління ланцюгом постачань, право огляду вантажу, використання сучасних технологій в обладнанні для догляду, системи управління ризиками, вантаж або контейнер підвищеного ризику, попередня електронна інформація, цільовий відбір та комунікація, показники ефективності, оцінка безпеки, морально-етичні якості персоналу, а також догляд із метою безпеки під час відправлення. До стандартів «другої опори» віднесені партнерство, безпека, уповноваження, технології, комунікація та полегшення.

Як бачимо, у Рамкових стандартах приділено центральну вагу безпеці та полегшенню процесу митного оформлення, підґрунтям якого є партнерство між митними адміністраціями різних країн та суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Отже, система управління митними ризиками повинна бути сучасною, зрозумілою, та під час її вдосконалення мають ураховуватися думки як представників митної служби, так і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, до того ж вона має бути інтегрована у світову систему управління митними ризиками.

Однією зі знакових подій стала презентація у червні 2011 р. Всесвітньою митною організацією Компендіуму ризик-менеджменту – комплексного документу, в якому розкриваються методологія і структура імплементації ризик-менеджменту відповідно до міжнародного стандарту ризик-менеджменту ISO 31000:2009, а також наводяться інструкції, методи і приклади застосування ризик-менеджменту й оцінювання ризиків. Перспективи інтегрованого та інноваційного розвитку системи управління ризиками щороку Всесвітня митна організація презентує у своїх гаслах, зокрема у 2019 р. було проголошено «розумні кордони (SMART borders) для безперешкодної торгівлі, подорожей і транспортних перевезень» [3]. Зазначимо, що Україна як член Всесвітньої митної організації досить успішно впроваджує міжнародні стандарти здійснення митної справи. Як зазначалося вище, система управління ризиками послідовно впроваджується й удосконалюється в митній справі України та демонструє свою ефективність.

Необхідно визначити перелік основних міжнародних документів, якими керуються митні органи України під час провадження та вдосконалення системи управління митними ризиками:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтова-

риством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

2. Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур.

3. Угода про спрощення процедур торгівлі СОТ.

4. Митний кодекс Союзу щодо управління ризиками, прийнятий відповідно до Регламенту (ЄС) № 952/2013 Європейського Парламенту та Ради від 09.10.2013.

5. Рамкові стандарти ВМО.

6. Компендіум з управління ризиками ВМО [4].

Загальноприйнята система управління ризиками має три рівні, представлені на рис. 1.

На стратегічному рівні визначається та затверджується Реєстр ризиків, який визначає найголовніші ризики митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, який є за своєю суттю базовим стратегічним документом у системі управління митними ризиками. На тактичному рівні управління ризиками Державна митна служба України вже розробляє конкретні заходи з управління ризиками. Зазначимо, що під час розроблення заходів з управління ризиками перевага надається автоматизованому та комбінованому контролю із застосуванням Системи управління ризиками (СУР). За результатами здійснення контролю із застосуванням АСУР може здійснюватися інформування посадової особи митниці для подальшого прийняття рішення щодо необхідності проведення необхідних у конкретному випадку митних формальностей відповідно до визначеного рівня ризику. На оперативному рівні управління ризиками окремі підрозділи Державної митної служби України застосовують визначені інструменти в конкретних випадках під час здійснення контролю із застосуванням системи управління ризиками з метою визначення форм і обсягу митного контролю.

У Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю зазначено, що профіль ризику може бути представлений у формах паспорта профілю ризику і програмного коду профілю ризику. Окрім того, саме цим документом встановлено поділ ризиків на фіскальні та не фіскальні, де критерієм є наслідки ризиків порушення законодавства. Фіскальні ризики пов'язані з мінімізацією сплати податків і зборів, митних та інших платежів під час здійснення зовнішньоекономічної операції. Нефіскальні ризики, або ризики безпеки, є порушенням законодавства, що впливає на забезпечення захисту національної безпеки, життя і здоров'я людей, тварин, рослин, довкілля, інтересів споживачів [5].

Також саме у вищезгаданому Порядку вперше визначено новий та актуальний у сучасних умовах всеохоплюю-

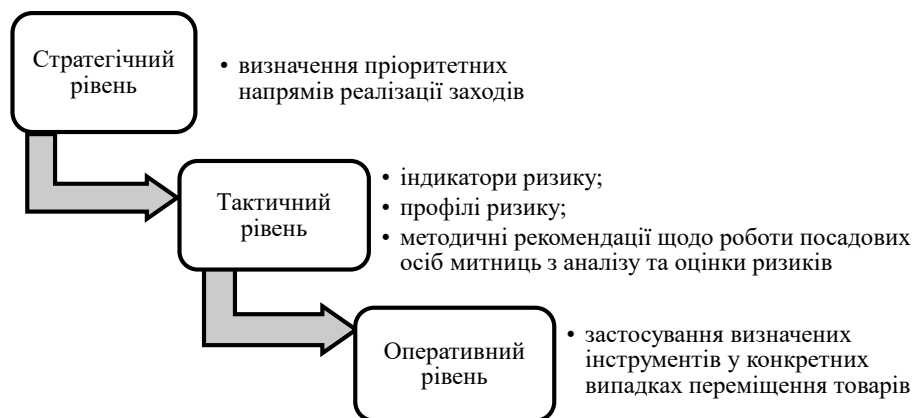


Рис. 1. Рівні системи управління митними ризиками

чої цифровізації суспільства способ аналізу та оцінки ризиків – таргетинг, за яким попередньо проаналізовані, у тому числі із застосуванням автоматизованої системи управління ризиками, зовнішньоекономічні операції підлягають додатковій оцінці на предмет наявності ризиків із використанням доступних митним органам джерел інформації.

Ще одним важливим етапом формування сучасної системи управління митними ризиками стало затвердження у 2018 р. Кабінетом Міністрів України Стратегії розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 р. [6]. У табл. 1 представлено основні напрями реалізації даної Стратегії.

Таблиця 1

Основні напрями реалізації Стратегії системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 р.

Напря́м	Заходи щодо реалізації
Здійснення інституційних змін	Утворення у структурі ДФС окремого структурного підрозділу з питань управління митними ризиками, штатна чисельність якого повинна бути не менше 70 посадових осіб.
	Утворення у структурі підрозділу інформаційних технологій ДФС підрозділу з питань розроблення і супроводження автоматизованої системи аналізу та управління ризиками і проведення аудиту штатною чисельністю не менше п'яти посадових осіб.
	Утворення у структурі митниць самостійних підрозділів із питань управління ризиками, штатна чисельність яких повинна бути не менш як п'ять посадових осіб для митниць штатною чисельністю до 500 осіб та не менш як 11 посадових осіб для митниць штатною чисельністю 500 осіб та більше.
Проведення аналізу та оцінки ризиків безпеки до прибуття товарів, транспортних засобів у пунктах пропуску через державний кордон	Запровадження механізму надання перевізниками попередньої інформації про товари, транспортні засоби, заплановані до переміщення, в обсязі та з дотриманням часових нормативів, передбачених міжнародними стандартами.
	Запровадження відповідальності перевізників за неподання чи несвочасне подання або подання попередньої інформації в обсязі та в строки, визначені законодавством, або за подання недостовірної попередньої інформації.
Вдосконалення підходів до управління митними ризиками	Забезпечення підтримки в актуальному стані автоматизованої системи аналізу та управління ризиками шляхом наповнення її новими профілями ризику (опису будь-якого набору ризиків, у тому числі визначених комбінацій індикаторів ризику, що є результатом збору, аналізу та систематизації інформації), актуалізації діючих профілів ризику, вдосконалення автоматизованих алгоритмів аналізу та оцінки ризиків.
	Посилення ролі митниць у процесах управління ризиками, у тому числі шляхом регіонального профілювання ризиків.
	Розширення джерел інформації для проведення аналізу та оцінки ризиків, у тому числі автоматизованого аналізу й оцінки.
	Застосування таргетингу під час здійснення митного контролю найбільш ризикових зовнішньоекономічних транзакцій, а також для проведення оцінки ризиків до прибуття товарів, транспортних засобів у пункти пропуску через державний кордон.
	Упровадження системи автоматизованого розподілу суб'єктів господарювання залежно від характеристик таких суб'єктів та історії їхньої діяльності під час проведення автоматизованого аналізу та оцінки ризиків.
	Удосконалення підходів до проведення аналізу та оцінки ризиків під час здійснення контролю правильності визначення митної вартості шляхом застосування попередніх рішень із питань визначення митної вартості.
	Створення комплексної автоматизованої системи моніторингу застосування системи управління ризиками.
	Застосування єдиних підходів до роботи з наявним програмним забезпеченням та технічними засобами митного контролю під час проведення аналізу та оцінки ризиків.
	Використання додаткових механізмів верифікації результатів митного контролю, у тому числі шляхом застосування засобів фіксації виконання митних формальностей, визначених за результатами застосування системи управління ризиками.
	Створення бази даних ризиків – спеціального програмного забезпечення, яке передбачатиме можливість внесення будь-якою посадовою особою митниці інформації про можливі ризики порушення вимог законодавства та даватиме змогу здійснювати відстеження процесу опрацювання уповноваженими підрозділами наданих пропозицій.
Забезпечення міжвідомчої взаємодії	Поліпшення ефективності взаємодії між органами державної влади шляхом забезпечення обміну інформацією в режимі реального часу, яка може бути використана, зокрема, для проведення аналізу та оцінки ризиків, а також для виявлення та припинення порушень вимог законодавства.
	Забезпечення передачі Державною прикордонною службою до Державної митної служби України інформації про осіб, які переміщуються через державний кордон, у режимі реального часу з метою проведення аналізу та оцінки ризиків безпеки, а також виявлення, припинення та протидії порушенням вимог законодавства з питань державної митної справи.
Забезпечення розвитку людських ресурсів	Удосконалення системи професійної підготовки посадових осіб із питань аналізу та оцінки митних ризиків.
	Забезпечення навчання та підготовки осіб, уперше прийнятих на роботу у митницях, із питань управління митними ризиками.

Джерело: складено за [6]

На нашу думку, необхідно виокремити такий напрям, як «забезпечення розвитку інформаційних технологій, зокрема впровадження програмного забезпечення для автоматизації процесу проведення аналізу та оцінки ризиків під час переміщення (пересилання) міжнародних поштових відправлень та експрес-відправлень, а також у пунктах пропуску через державний кордон, у тому числі для повітряного сполучення» [5]. Саме цей напрям є одним із найголовніших у контексті цифровізації загальної системи управління ризиками та оперативного реагування на виникнення ризиків та можливостей їх уникнення.

Аналіз нормативних документів Всесвітньої митної організації показав, що процес управління ризиками визначається як систематичне застосування політик, процедур та практик управління до процесу документування, комунікації, консультування, визначення умов, а також виявлення аналізу, оцінки, обробки, моніторингу та аналізу ризиків. Митними службами провідних економічно розвинених країн світу управління ризиками віднесено до сфери тактичного управління, яке здійснюється спеціальними підрозділами ризик-менеджменту. За своїм функціональним призначенням такі підрозділи фактично є центрами, діяльність яких спрямована передусім на ефективне використання митними службами чи адміністраціями наявних людських, фінансових та технічних ресурсів, а також на поліпшення якості надання митних послуг і всебічне сприяння розвитку зовнішньої торгівлі та збільшення товарообігу між країнами.

Управління митними ризиками здійснюється за допомогою комп'ютеризованих систем обробки зовнішньоекономічних операцій, які різняться залежно від країни: ACS – у США; ASYCUDA, NCTS – у країнах Європейського Союзу; AIDA – в Італії. У процесі обробки декларацій зазначені системи автоматично проводять ідентифікацію значень за кожним критерієм та визначають добуток відповідного рівня ризику на вагу відповідного критерію, отримані величини сумуються. Отриманий показник є сукупною величиною ризику, яка показує, які саме митні формальності повинні пройти товари за даною декларацією [4]. У світі, як правило, найбільш розповсюджена система, що має три канали:

- зелений коридор (моментальний випуск);
- жовтий коридор (додаткова перевірка документів);
- червоний коридор (цільовий огляд).

На практиці використання системи управління митними ризиками включає у себе шість етапів:

1. Установлення контексту. Ідентифікація учасників ЗЕД шляхом обробки інформації про імпортовані товари з урахуванням величини їх оподаткування та паралельний аналіз даних щодо відповідної галузі, а також огляд державної політики у цій сфері з метою визначення подальшого методу контролю.

2. Установлення критеріїв ризику. Найбільш важливі критерії ризику – загроза людському життю, величина оподаткування, можливі несвочасні виконання обов'язків по зовнішньоекономічних контрактах.

3. Аналіз ризику. Оцінка ймовірності настання несприятливої події та кількісний аналіз можливої шкоди.

4. Визначення рейтингової шкали ризиків. Ранжування збитків відповідно до ймовірності настання та важкості збитків, оперативне прийняття рішення щодо мінімізації впливу ризику.

5. Прийняття рішення щодо ризику.

6. Моніторинг і аналіз результатів [4].

Отже, система управління митними ризиками має забезпечувати аналіз та варіанти «реагування» під час виявлення певного виду ризику на кожному етапі митного оформлення за допомогою сучасних технологій, мінімізуючи при цьому ступінь впливу людського фактору на застосування визначених інструментів та прийняття рішень у разі виявлення порушень у процесі митного оформлення. Водночас ознаками ефективної системи управління митними ризиками є також зрозумілість та реагування на запити суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Висновки. Система управління митними ризиками на сучасному етапі розвитку зовнішньої торгівлі є одним з основних та дієвих інструментів митного контролю, під час побудови та вдосконалення якої одним із головних критеріїв повинно бути оптимальне співвідношення між забезпеченням певного рівня захисту та безпеки для громадян та полегшення торгівлі між підприємцями різних країн. Розвиток сучасних технологій, поява принципово нових інструментів, які дають змогу ідентифікувати, проаналізувати та мінімізувати ймовірність настання ризику, дають можливість українським митним органам оперативно реагувати на запити сьогодення, проте робота з удосконалення системи митними ризиками повинна мати системний та неперервний характер.

Список використаних джерел:

1. Митний Кодекс України. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 11.02.2021).
2. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації. База даних «Законодавство України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/976_003#Text (дата звернення: 11.02.2021).
3. Разумей Г.Ю. Розвиток механізмів електронного управління митними ризиками. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2019. № 3(22). С. 267–276.
4. Система управління ризиками в державній митній справі України : монографія / за заг. ред. О.А. Фрадинського. Хмельницький : НДІ ФП УДФСУ, 2019. 228 с.
5. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15#Text> (дата звернення: 11.02.2021).
6. Про розвиток системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-2017-%D1%80#Text> (дата звернення: 11.02.2021).

References:

1. Mytnyi kodeks Ukrainy. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011?find=1&text=%D1%81%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B8%D1%85#w1_5 (accessed 11 February 2021).
2. Ramkovi standarty bezpeky ta polehshennia vsesvitnoi torhivli Vsesvitnoi mytnoi orhanizatsii. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/976_003#Text (accessed 11 February 2021).
3. Razumei H. Yu. (2019). Rozvytok mekhanizmv elektronnoho upravlinnia mytnymy ryzykamy [Development of electronic customs risk management mechanisms]. *Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia*, no. 3(22), pp. 267–276. (in Ukrainian)

4. Fradynskyi O. A. (ed.) (2019) *Systema upravlinnia ryzykamy v derzhavnii mytnii spravi Ukrainy: monohrafiia* [Risk management system in the state customs of Ukraine: monograph]. Khmelnitskyi: Naukovo-doslidnyi tsentr mytnoi spravy NDI FP UDFSU.
5. Pro zatverdzhennia Poriadku zdiisnennia analizu ta otsinky ryzykiv, rozroblennia i realizatsii zakhodiv z upravlinnia ryzykamy dlia vyznachennia form ta obsiahiv mytnoho kontroliu. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15#Text> (accessed 11 February 2021).
6. Pro rozvytok systemy upravlinnia ryzykamy u sferi mytnoho kontroliu na period do 2022 roku. *Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-2017-%D1%80#Text> (accessed 11 February 2021).

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫМИ РИСКАМИ: МИРОВОЙ И УКРАИНСКИЙ ОПЫТ

Аннотация. В статье проанализирована система управления таможенными рисками в Украине и мире. Проанализированы основные тенденции развития и усовершенствования системы управления таможенными рисками в Украине. Выделены основные цели применения системы управления таможенными рисками. Акцентировано внимание на необходимости соблюдения баланса между использованием эффективных инструментов для выявления и реагирования на возникновение рисков при таможенном контроле и облегчением мировой торговли и упрощением общей процедуры таможенного оформления. Выделены уровни и этапы применения системы управления таможенными рисками. Аргументировано, что система управления таможенными рисками должна быть современной, понятной и при её усовершенствовании должны учитываться мнения как представителей таможенной службы, так и субъектов внешнеэкономической деятельности, к тому же она должна быть интегрирована в мировую систему управления таможенными рисками.

Ключевые слова: таможенные риски, система управления таможенными рисками, таможенное оформление, внешняя торговля, внешнеэкономическая деятельность.

PECULIARITIES OF THE CUSTOMS RISK MANAGEMENT SYSTEM: WORLD AND UKRAINIAN EXPERIENCE

Summary. In modern conditions of deepening trade relations between countries, the state customs authorities of almost all countries should solve the problem of maintaining a certain balance between an effective and effective system of customs control and prompt response to the occurrence of dangerous situations during customs clearance and facilitation of the general situation for participants in foreign economic activity. The rapid and growing deepening of trade relations between countries has its consequence of the urgent need to determine for customs administrations almost all countries of the world methodology for identifying potential risks and, accordingly, influencing them and minimizing the consequences of dangerous events, which led to the development of customs risk management systems both in a particular country and in the world as a whole. Two main directions of development of relations in customs affairs are highlighted: the system of agreements between customs administrations and partnerships between customs services and the entrepreneurial community. Such an important aspect as ensuring the development of information technologies is distinguished, in particular, the introduction of software to automate the process of analysis and risk assessment during customs clearance, which is one of the most important in the context of digitalization of the general risk management system and prompt response to the occurrence of risks and the possibility of avoiding them. A fundamentally new way of risk analysis and assessment is distinguished – targeting, which allows assessing previously analyzed foreign economic operations for the presence of risks using sources of information available to customs authorities. The system of customs risk management at the present stage of foreign trade development is one of the main and effective tools of customs control, in the construction and improvement of which one of the main criteria should be optimally the ratio between ensuring a certain level of protection and security for citizens and facilitating trade between entrepreneurs of different countries. The development of modern technologies, the emergence of fundamentally new tools that allow to identify, analyze and minimize the likelihood of risk allow Ukrainian customs authorities to respond promptly to requests today, but the work to improve the system with customs risks should be systematic and continuous.

Key words: customs risks, customs risk management system, customs clearance, foreign trade, foreign economic activity.

Козій Н. С.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України*

Кізілова В. О.

магістр

*Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*

Кізілов Д. В.

магістр

*Навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*

Kozii Nataliia

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Financial Markets
State Fiscal Service University of Ukraine*

Kizilova Victoria

Master

State Fiscal Service University of Ukraine

Kizilov Denis

Master

State Fiscal Service University of Ukraine

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню франчайзингу як важливого чинника розвитку економічного сектору України. Виходячи з поточної статистики, характеризується вплив франшизних угод на економіку в цілому. Сформульовано проблеми поширення франчайзингу в українській економіці та запропоновано заходи щодо їх усунення. Доведено, що, незважаючи на широке впровадження франчайзингу на міжнародній арені, це все ще відносно нове явище для української економіки. Основні особливості франчайзингу визначаються як спосіб початку нового бізнесу. Відзначено динамічний та стабільний розвиток франчайзингу в Україні як одного з найперспективніших видів бізнесу. Підкреслено, що франчайзинговий бізнес зосереджений лише у великих містах. Обґрунтовано перспективи розвитку франчайзингу в Україні, наведено ймовірні шляхи вирішення проблем галузі.

Ключові слова: торгівля, торговельна галузь, внутрішня торгівля, франчайзинг, франчайзі, франчайзер.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні виникає все більше питань щодо розвитку української економіки, тому справжнім катализатором, який частково вирішить проблеми підприємництва в національній економіці, може бути франчайзинг. Зрештою, франчайзинг сьогодні – це не новий вид бізнесу, але надзвичайно ефективний. Саме франчайзинг дає змогу національним компаніям розширити межі свого бізнесу, перейняти досвід іноземних партнерів та навчитися адаптуватися до мінливого економічного середовища.

У процесі глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки розвиток франчайзингової діяльності у світі є одним із найбільш прогресивних. Міжнародний франчайзинг як форма бізнесу сьогодні розвивається досить динамічно, оскільки франчайзинг є простим способом виходу підприємств на світові ринки та не вимагає значних інвестиційних ресурсів для започаткування бізнесу. Розвиток сучасних підприємств в Україні переживає економічну кризу. Сьогодні для нього характерні масштабні недоліки соціально-економічного, інвестиційно-фінансового та організаційно-технологічного характеру, а також асиметрія у відносинах із нерухомістю, розподілі, системі управління. Для національної економіки франчайзинг є відносно новим явищем, тоді як у розвинених країнах він практично використовується століттями як засіб задоволення потреб суспільства в різних послугах.

Необхідно використовувати таку форму підприємництва, як франчайзинг, для розроблення стратегії виходу

українських компаній із кризи. На жаль, забезпечення цієї діяльності пов'язане з великою кількістю спірних питань правового та економічного регулювання, тому організація та функціонування франчайзингу в Україні сьогодні є важливим питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років франчайзинг став об'єктом багатьох наукових робіт. Дослідженнями, присвяченими такій формі ділового співробітництва, як франчайзинг, займалися такі зарубіжні автори, як Ж. Дельта, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, Ф. Росса. Це питання досліджували вітчизняні науковці, такі як Н.В. Безрукова, О.О. Мартиненко, Л.М. Побоченко, М.О. Тонюк та ін. Економічні аспекти наукового забезпечення франчайзингу відображено у роботах О. Сукова-того, О. Корольчука, С. Махнуши та ін. У них розкрито суть франчайзингу як прогресивної форми ведення бізнесу, його основні різновиди, структуру, можливі ризики застосування тощо.

Незважаючи на достатню кількість дослідження сутності франчайзингу, виникає питання щодо подальшого аналізу перспектив розвитку франчайзингу в Україні з урахуванням світового досвіду та виявлення чинників, які перешкоджають цьому розвитку.

Метою даної роботи є визначення впливу франчайзингу на розвиток внутрішньої торгівлі в Україні, ключових чинників, що впливають на її функціонування, та окреслення перспектив подальшого його розвитку.

Результати дослідження. Сьогодні франчайзинг визнаний у світі як найбільш прогресивна форма ведення бізнесу. Переваги франчайзингу вигідні підприємцям-початківцям, оскільки він значно знижує ризик невдачі і втраати коштів. Незважаючи на загальну важливість ролі франчайзингу в багатьох країнах світу, у вчених немає єдиного бачення на цю діяльність. Міжнародна асоціація франчайзингу трактує це поняття так: «Франчайзинг – це договірні відносини між франчайзером і франчайзі, коли франчайзер пропонує або зобов'язується проявляти постійний інтерес до діяльності франчайзі в таких сферах, як ноу-хау і навчання персоналу, тоді як формат франчайзі або процес належить франчайзеру, який зробив або буде робити значні інвестиції в бізнес за рахунок власних ресурсів» [1].

Тобто, можна сказати, що франчайзинг є формою співпраці між сторонами юридичними та фінансово незалежними, одна з представлених сторін (франчайзер), що має у свої власності успішний бізнес, відому торгову марку, ноу-хау, а також нематеріальні активи та певну репутацію, комерційні таємниці, може надати у право користування на певних договірних умовах другій стороні (франчайзі). Договір франчайзингу (комерційної концесії), як правило, укладається між двома сторонами: франчайзером (правоволоділець, франшизодавець) та франчайзі (користувач, франшизоотримувач) [2].

Згідно з даними Державної служби статистики України, кількість суб'єктів господарювання, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею, з 2016 р. зменшується. Таким чином, суттєві зміни в кількості роздрібних та оптових компаній у спостережуваний період залежать від ліквідації торгової системи радянських часів та формування дрібних оптово-роздрібних структур. Співвідношення роздрібно-товарообороту впало з 5,6 рази до 2,3 рази. Постійне зниження свідчить про зменшення ролі оптової торгівлі в організації пропозиції підприємств. Таким чином, роздробленість оптових компаній призвела до порушення міжгалузевих та міжекономічних відносин, натуралізації біржового процесу, невиправданого збільшення просування товарів та кількості посередницьких оптових структур, до зростання витрат та роздрібних цін, уповільнення товарообігу. Виходячи з поточної ситуації, важливо знайти ефективний вид економічної діяльності в торгівлі. Торговий франчайзинг дасть змогу компаніям розширити межі свого бізнесу, навчитися у іноземних партнерів адаптуватися до мінливого економічного середовища.

Франчайзинг став однією зі сходинок на шляху до поліпшення економічної ситуації за допомогою станов-

лення малого бізнесу у різних країнах світу. Про це свідчать дані ВВП розвинутих країн світу: понад 50% припадає тільки на малий бізнес, тоді як в Україні у структурі ВВП малий бізнес становить лише 15–16%. Це пов'язано з тим, що в країнах пострадянського простору, зокрема в Україні, франчайзинг почав розвиватися з початку 80-х років минулого століття, тоді ж як у світовій практиці такий спосіб розвитку підприємництва почали застосовувати понад 150 років тому. На початку франчайзинг набув розвитку у США в таких трьох галузях промисловості, як фармацевтична, автомобілебудування та виробництво напоїв, а пізніше лідерство на ринку франчайзингових послуг здобули ресторани швидкої їжі [2].

В Україні франчайзинг з'явився понад 20 років тому. Одними з перших закладів, що працювали за франшизою, стали McDonald's та Pizza Celentano. З того часу на ринку спостерігалось декілька падінь кількості франчайзерів у 2009 та 2017 рр., після чого знову відновилася динаміка збільшення чисельності франчайзерів в Україні [3]. Аналізуючи ситуацію на українському ринку, слід відзначити динамічний та стабільний розвиток франчайзингу, який є одним із найбільш перспективних видів бізнесу в Україні. За даними Асоціації франчайзингу в Україні, сьогодні в країні працює понад 23 тис франчайзингових точок і близько 700 франчайзерів. 65% ринку займають національні франшизи [4]. Таким чином, кількість об'єктів за один рік зростає, головним чином, завдяки франчайзинговим потужностям, що свідчить про те, що дедалі більше починаючих компаній бачать у придбанні франчайзингових компаній можливість для швидкого розвитку бізнесу. На рис. 1 представлено галузеву структуру франчайзингу в Україні [3].

Найбільш відомі українські франчайзери, які довели працездатність своїх проєктів, – мережі ресторанів Mafia, PESTOCAFÉ, «Хінкальня», пекарні-кав'ярні LvivCroissants і «Насолода», «Франс.уа», фаст-фуд CHIKENHUT і FreshLine, піцерія PIZZA CELENTANO, мережі супермаркетів «Наш Край» і NOVUS [5], магазини солодощів ручної роботи «Львівська майстерня шоколаду» і «Веселі карамелі», бутіки дизайнерського одягу ANDRE TAN [6].

Більшість українських франчайзингових систем зосереджено в столиці, і лише невеликий відсоток франшиз починається з великих регіональних центрів. Існує тенденція до перенасичення міст та компаній, які спрямовують відкриття підрозділів франшизи також на менші міста.

Одна з класифікацій напрямів франшизи:

– громадське харчування (кафе, кав'ярні, ресторани, столові, піцерії та ін.);

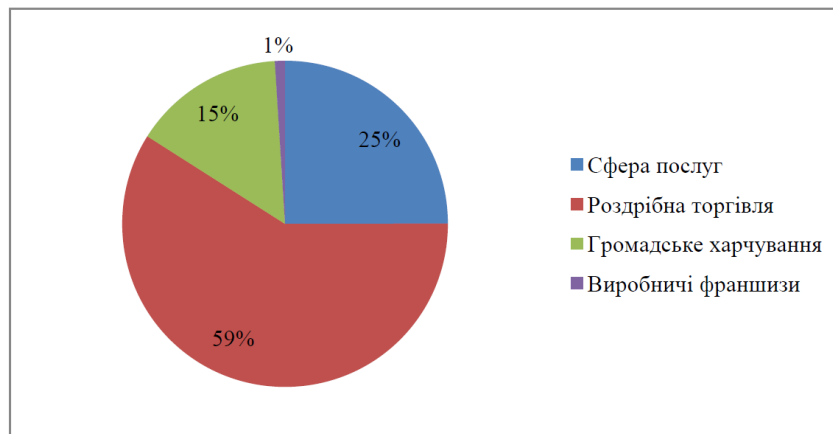


Рис. 1. Галузева структура франчайзингу в Україні

Джерело: складено за даними FranchiseDirect

– послуги (спортклуби, школи танців, школи вивчення іноземних мов для дітей і дорослих, салони, школи, клуби розвитку та ін.);

– рітейл (онлайн- і оффлайн-магазини з продажу продуктів харчування та товарів).

За результатами аналітики ринку франчайзингу за 2018–2020 рр. кількість франчайзингових об'єктів за сферами становила: громадське харчування – 7 682 об'єкти, послуги – 12 941 об'єкт, рітейл – 5 923 об'єкти [7].

Через зростання кількості франчайзерів та франчайзі в Україні в останні роки ринок країни цікавить світові бренди у розробленні власних франшиз на її території, але слід зазначити, що через недосконале законодавство України про франчайзинг, недостатній захист права власності іноземні франчайзери не відкривають власний бізнес у країні, використовуючи франчайзингову форму організації бізнесу, лише шукають кількох партнерів і використовують їх для розвитку франчайзингової мережі.

Аналіз походження франчайзингових брендів, що діяли на території України в 2017–2019 рр., дає можливість стверджувати, що частка вітчизняних брендів значно більша від іноземних, і за останні роки вона продовжує стабільно зростати – на 20% у 2019 р. порівняно з 2018 р. Але, незважаючи на несприятливі умови для розвитку діяльності іноземних франчайзерів в Україні, розширення вітчизняного франчайзингового ринку привертає все більшу увагу, про що свідчить і зростання їх кількості на 12% [2].

На українському ринку починає розвиватися системний підхід до формування франшиз у фірмах та компаніях, а також франчайзинг використовують уже як стратегію. Розроблення різноманітних франшиз для фірм та компаній дає можливість появи на ринку праці посади менеджера з франчайзингу.

Сьогодні в Україні налічується 27 галузей, що мають своїх інвесторів та не мають досить великої кількості франчайзерів, які просували б ці галузі, що свідчить про те, що ринок франчайзингових послуг буде й надалі розвиватися. Створено діючі франчайзингові мережі в таких сферах ділової активності, як ресторанний бізнес, надання різних послуг і роздрібна торгівля та ін.

Співпрацю за своєю моделлю франчайзингу Україна може запропонувати більше ніж 550 компаніям. Найбільш популярними діючими франчайзинговими мережами України станом на 2020 р. є франшизи у сфері громадського харчування, у сфері послуг та сфері торгівлі, а також функціонує приблизно 22 тис точок [8].

На франчайзинговому ринку України представлено значну кількість франшиз, але з усієї сукупності важко вибрати дійсно доступні та перспективні пропозиції. Виходячи з вищезазначеного, франчайзинг в Україні протягом останніх років повільно, але стабільно розвивається, що підтверджується щорічним приростом кількості франчайзерів та франчайзингових об'єктів, розширенням кількості вітчизняних та іноземних брендів на франчайзинговому ринку [9].

До переваг франчайзингової компанії можна віднести таке:

1. Франчайзинг – це бізнес «під ключ». Не потрібно: розробляти бізнес-плани, бізнес-концепції, проводити маркетингові дослідження з метою пошуку перспективних галузей, вивчати цільову аудиторію, її характеристики та інтереси, завойовувати репутацію компанії протягом багатьох років та зменшити використання різних методів та ефективних бізнес-процесів.

2. Досить відомий бренд на ринку. Прихильність споживачів до торгової марки вигідна франчайзі, оскільки вона вже сформувала аудиторію.

3. Зниження вартості маркетингових послуг. Економія коштів на рекламній кампанії забезпечує економію коштів франчайзера. Рекламна кампанія великих мереж впливає на малі.

4. Досить низькі стартові витрати. Ризик додаткових витрат на відкриття такого бізнесу майже дорівнює нулю. Франчайзер передає франчайзі свої знання, досвід та алгоритм дій, а також надає вже розрахований кошторис.

5. Перепідготовка кадрів. Франчайзер має досвід найму кваліфікованого персоналу. Хороший рівень кваліфікації персоналу та розширення діапазону знань і навичок є запорукою успішного бізнесу.

Вищезазначені переваги франчайзингу як бізнесу допомагають мінімізувати ризик для франчайзі. Прагнення до розвитку бізнесу за допомогою новітніх технологій, контроль коливань на ринку послуг, а також оптимізація бізнес-процесів іноді роблять новачка більш досвідченим [10].

Окрім переваг, франчайзинговий бізнес має ще кілька недоліків:

1. Бізнес у руках франчайзера. Франчайзер може прийняти рішення про закриття бізнесу, тому необхідно укласти нотаріальну угоду, що регулює умови використання франшизи, збитки, штрафи та санкції.

2. Суворе виконання контракту. Політика компанії полягає у досить суворому регулюванні споживачів та співпраці з постачальниками, враховуючи структуру установи та асортимент продукції.

3. Франчайзерський контроль. Різні перевірки, у тому числі за допомогою таємних покупців, стану та якості.

4. Обмеження переліку постачальників та умов уникнення конкурентів, а також одностороннє розірвання угоди між франчайзером та франчайзі [2].

Існують проблеми у франчайзера відносно суворого дотримання франчайзі діючих стандартів у його виді діяльності. Дотримання стандартів контролюється франчайзером шляхом періодичних перевірок. Таким чином, франчайзер контролює якість послуг або товарів, що пропонуються споживачеві, й іноді може вимагати від франчайзі забезпечення того, щоб його особисті характеристики та поведінка відповідали правилам, що застосовуються до франчайзера. Франчайзі повинен розуміти, що дотримання стандартів важливо в їхніх власних інтересах. Неefективність діяльності франчайзі є небезпечною не тільки для нього самого, а й опосередковано впливає на всю франчайзингову мережу, особливо на репутацію бренду та репутацію ринку, що знижує ефективність, а іноді й закриває компанію.

Серйозною проблемою для розвитку франчайзингу є ризик порушення прав інтелектуальної власності франчайзера. Як частина франчайзингової системи франчайзі отримують доступ до знань та іншої інтелектуальної власності, і якщо франчайзер не розробляє ефективних заходів щодо їх захисту, вони можуть зіткнутися із загрозами для свого бізнесу [11].

Український ринок пропонує безліч можливостей для міжнародного франчайзингу. Однак як підприємство франчайзинг стикається з тими самими проблемами, що й малі та середні підприємства. Сюди входять різні податки, високі кредитні ставки, кризи дефолту, нестабільне законодавство та дуже жорсткий державний контроль над об'єктами підприємницької діяльності. Інвестиційний клімат залишається головною перешкодою для українського франчайзингу [12].

Порівнюючи перспективні права франшизи в Україні зі світовими гігантами, ми можемо побачити чітку різницю у цінній політиці. Більшість українських стартапів

не має достатньо грошей для придбання франшиз зі світовим ім'ям. Однак це стимул для розвитку вітчизняних проєктів. Що стосується структури, то Україна більше орієнтується на побутові послуги та роздрібну торгівлю, що відрізняється від домінуючого становища індустрії швидкого харчування на світовому ринку. Однак франчайзинг може стати не лише детонатором синергії у розвитку внутрішньої торгівлі та послуг. Успішний розвиток франчайзингу може створити початкові умови для припливу капіталу в розвиток малих промислових підприємств [13].

Отже, загалом основними викликами франчайзингу торгівлі в Україні є: нестабільність національної економіки; недосконалість правового середовища; фінансові проблеми; не вистачає ефективної інформаційної підтримки та досвіду ведення торгового бізнесу.

Із метою прискорення розвитку франчайзингу на українському ринку необхідно ратифікувати закон «Про франчайзинг», який захищатиме права франчайзерів та франчайзі, активізуватиме діяльність дорадчих та бізнес-центрів для складання бізнес-планів, консультацій із питань управління та розвитку франчайзі банківського кредитування під гарантію франчайзера (франчайзер також може надати франчайзі кредит на вигідних умовах), приділятиме більше уваги установам, університетам, коледжам франчайзингових технологій та досліджуватиме світовий досвід франчайзингу на практиці.

Загалом в Україні є широкий спектр перспектив використання франшиз, що дасть змогу поліпшити загальну культуру торгових відносин, побудувати комплексну сис-

тему для малих та середніх підприємств, освоїти нові технології торгового підприємництва.

Висновки. Сучасний стан розвитку комерційного франчайзингу спрямований на створення конкурентного бізнес-середовища. Комерційний франчайзинг – це ресурс для розвитку малого та середнього бізнесу, створення для них нових можливостей та нових умов функціонування. Франчайзинг в Україні стрімко розвивається у роздрібному та оптовому секторах, але в останні роки він уповільнився через загальну економічну та політичну ситуацію в країні. Як результат, українські інвестори рідкокладають свої активи у торговий бізнес, оскільки українське законодавство не гарантує фінансової безпеки та рентабельності інвестицій у франчайзинговий бізнес. Окрім того, франчайзери та франчайзі ризикують отримати до них несправедливе ставлення до та після укладення договору, оскільки відсутній законодавчо закріплений принцип добросовісності, який є обов'язковим для даного виду бізнесу.

Слід зазначити, що український франчайзинг є перспективною сферою економічної діяльності, і в найближчі кілька років ми будемо свідками зростання цього сегмента ринку. Франчайзинг має багато переваг та недоліків, вони можуть зменшити експлуатаційні витрати та підвищити ефективність виробництва, що дуже важливо для України в сучасних умовах. Як для франчайзера, так і для франчайзі існує ризик зловживання до і після укладення договору. У країнах ЄС сторони дотримуються принципу сумлінної праці, що є позитивним прикладом для України.

Список використаних джерел:

1. Безрукова Н.В. Міжнародний франчайзинг як форма освоєння світових ринків: особливості розвитку та вплив на світовий валовий продукт. *Економічний простір*. 2016. № 106. С. 16–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_106_4 (дата звернення: 31.01.2020).
2. Бондаренко Н.М., Савченко Д.В. Ринок франчайзингових послуг в Україні: переваги та недоліки. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. С. 7–11. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/3970> (дата звернення: 31.01.2020).
3. Зайцев О.В., Кордас А.Р. Поточний стан франчайзингу в Україні та світі. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2020. С. 53–62. DOI: 10.25140/2411-5215-2020-1(21)-53-62 (дата звернення: 31.01.2020).
4. Чего стоит ожидать от рынка франчайзинга в 2018 году? URL: <https://community.com.ua/ru/news-community/chego-stoit-ozhidat-ot-ryinkafranchayzinga-v-2018-godu>/<https://www.forbes.ru/rating/363769-reyting-franshiz-2018> (дата звернення: 28.01.2020).
5. NOVUS \$40 000. Франшиза сети супермаркетов. *Крупнейший каталог франшиз Украины*: вебсайт. URL: <https://franch.ua/franchise/novus> (дата звернення: 31.01.2020).
6. Давидюк Л.П. Розвиток франчайзингового бізнесу в Україні та світі. *Причорноморські економічні студії*. 2019. С. 13–19. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/46_1_2019/4.pdf (дата звернення: 28.01.2020).
7. Одемчук А. Бізнес-аналіз застосування франчайзингу в Україні в сучасних реаліях. 2020. URL: http://kafstat.at.ua/konferens2/section/odemchuk_tezi.pdf (дата звернення: 31.01.2020).
8. Тарасов В. Лучшие франшизы в Украине в 2020 г. по версии InVenture. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/luchshie-franshizy-v-ukraine-v-2019-po-versii-inventure> (дата звернення: 28.01.2020).
9. Семенчук І.М. Сучасний стан та тенденції розвитку франчайзингу в торговельній сфері економіки України. *Стратегія економічного розвитку України*. 2020. С. 195–207. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34077/15-6023-PB.pdf?sequence=1> (дата звернення: 10.02.2020).
10. Franchise business economic outlook 2020. Franchise Growth Continues. *International Franchise Association*. URL: <https://franchiseeconomy.com/assets/26604.pdf> (дата звернення: 31.01.2020).
11. Ukraine Macroeconomic Situation Report – March 2020 / O. Ustenko et al. Accessed March 23, 2020. URL: <https://www.usubc.org/site/recent-news/ukraine---macroeconomic-situation-report--ndash--march-2020> (дата звернення: 31.01.2020).
12. ТОП-100 мировых франшиз по итогам 2018 года. URL: <https://www.forbes.ru/rating/363769-reytingfranshiz-2018> (дата звернення: 02.02.2020).
13. Акименко О. Синергетичні детермінанти розвитку промислового виробництва в умовах обрання Україною курсу на євроінтеграцію. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 4(20). С. 157–169.

References:

1. Bezrukova N.V. (2016) Mizhnarodnyy franchayzynyh yak forma osvoyennya svitovykh rynkiv: osoblyvosti rozvytku ta vplyv na svitovyy valovyy produkt. *Ekonomichnyy prostir*, no. 106, pp. 16–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2016_106_4 (accessed 31 January 2020).
2. Bondarenko N. M., Savchenko D. V. (2020) Rynok franchayzynyhovykh posluh v ukrayini: perevahy ta nedoliky. *Naukovyy pohlyad: ekonomika ta upravlinnya*, pp. 7–11. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/3970> (accessed 31 January 2020).

- Zaytsev O. V., Kordas A. R. (2020) Potochnyy stan franchayzynyh v ukrayini ta u sviti. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, pp. 53–62. DOI: 10.25140/2411-5215-2020-1(21)-53-62 (accessed 31 January 2020).
- Cheho stoyt ozhydat' ot rynku franchayzynyha v 2018 hodu? (2018). URL: <https://community.com.ua/ru/news-community/chego-stoit-ozhidat-ot-ryinkafranchayzyna-v-2018-godu>/<https://www.forbes.ru/rating/363769-reyting-franshiz-2018> (accessed 28 January 2020).
- NOVUS \$40 000. Franshyza sety supermarketov. Krupneyshyy katalog franshyz Ukrayny (2020). URL: <https://franch.ua/franchise/novus> (accessed 31 January 2020).
- Davydyuk L. P. (2019) Rozvytok franchayzynhovooho biznesu v ukrayini ta sviti. *Prychornomors'ki ekonomichni studiyi*, pp. 13–19. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/46_1_2019/4.pdf (accessed 28 January 2020).
- Odemchuk A. (2020) Biznes-analiz zastosuvannya franchayzynyh v ukrayini v suchasnykh realiyakh. URL: http://kafstat.at.ua/konferens2/section/odemchuk_tezi.pdf (accessed 31 January 2020).
- Tarasov V. (2020) Luchshye franshyzy v Ukraine v 2020 h. po versyy inVenture. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/luchshie-franshizy-v-ukraine-v-2019-po-versii-inventure> (accessed 28 January 2020).
- Cemenchuk I. M. (2020) Suchasnyy stan ta tendentsiyi rozvytku franchayzynyh v torhovel'niy sferi ekonomiky Ukrayiny. *Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny*, pp. 195–207. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/34077/15-6023-PB.pdf?sequence=1> (accessed 10 February 2020).
- Franchise business economic outlook 2020 (2020) Franchise Growth Continues. International Franchise Association. URL: <https://franchiseconomy.com/assets/26604.pdf> (accessed 31 January 2020).
- Oleg Ustenko, Julia Segura, Valentyn Povroznyuk, Edilberto L. Segura (2020) [Ukraine Macroeconomic Situation Report]. URL: <https://www.usbc.org/site/recent-news/ukraine---macroeconomic-situation-report---ndash---march-2020> (accessed 31 January 2020).
- TOP-100 myrovykh franshyz po ytoham 2018 hoda (2018). URL: <https://www.forbes.ru/rating/363769-reytingfranshiz-2018> (accessed 02 February 2020).
- Akymenko O. (2019) Synerhetychni determinanty rozvytku promyslovooho vyrobnytstva v umovakh obrannya Ukrainoyu kursu na yevrointehratsiyu. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, no. 4(20), pp. 157–169.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию франчайзинга как важного фактора развития экономического сектора Украины. Исходя из текущей статистики, характеризуется влияние франшизных соглашений на экономику в целом. Сформулированы проблемы распространения франчайзинга в украинской экономике и предложены меры по их устранению. Доказано, что, несмотря на широкое внедрение франчайзинга на международной арене, это все еще относительно новое явление для украинской экономики. Основные особенности франчайзинга определяются как способ начала нового бизнеса. Отмечено динамичное и стабильное развитие франчайзинга в Украине как одного из самых перспективных видов бизнеса. Подчеркнуто, что франчайзинговый бизнес сосредоточен только в крупных городах. Обоснованы перспективы развития франчайзинга в Украине, приведены возможные пути решения проблем отрасли.

Ключевые слова: торговля, торговая отрасль, внутренняя торговля, франчайзинг, франчайзи, франчайзер.

FEATURES OF FRANCHISING ACTIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary. The article is devoted to the study of franchising as an important factor in the development of the economic sector of Ukraine. Based on current statistics, the impact of franchise agreements on the economy as a whole is characterized. The problems of franchising spread in the Ukrainian economy are formulated and measures to eliminate them are proposed. It is proved that, despite the widespread introduction of franchising in the international arena, it is still a relatively new phenomenon for the Ukrainian economy. The main features of franchising are defined as a way to start a new business. The dynamic and stable development of franchising in Ukraine as one of the most promising types of business in Ukraine is noted. It is emphasized that the franchise business is concentrated only in large cities. Prospects for the development of franchising in Ukraine are substantiated, probable ways of solving the problems of the industry are given. There is a tendency of glutting the cities and companies redirect in openings of franchise units also in smaller towns. The Ukrainian market offers many opportunities for international franchising. However, as an entrepreneurial activity, franchising encounters the same general barriers, as the establishments of small and medium businesses do. These include the whole complex of taxes, high credit rates, crisis of nonpayment, unstable legislation, and very strict control under the subjects of entrepreneur activity by the state. The investment climate remains the major obstacle for franchises in Ukraine. The problem of balancing the interests of the parties has also been considered. Results of comparison of the advantages and the disadvantages of franchising, separately for the franchisee and for the franchiser, have been systematized. Therefore, to bring the Ukrainian trade business out of crisis through the development of small and medium enterprises, using the form of organization of their activities, such as franchising, it is necessary to analyze the current state of the franchising market in Ukraine and to assess trends in the trade. Franchising, unlike other types of entrepreneurship, provides stability, since this system operates on the basis of a ready-made business and allows progress in the future.

Key words: trade, trade industry, domestic trade, franchising, franchisees, franchisor.

Костюченко Н. П.
кандидат економічних наук

Kostiuchenko Nataliia
PhD in Economics

ЕВОЛЮЦІЯ КЛАСИЧНИХ ТА СУЧАСНИХ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИВЧЕННЯ ПИТАННЯ ВПЛИВУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІВЕНЬ ЗАЙНЯТОСТІ

Анотація. У роботі проаналізовано еволюцію поглядів класичних та сучасних теоретичних підходів до вивчення питання впливу монетарної політики на рівень зайнятості за допомогою історичного методу дослідження. Визначено головні течії, точки зору та основні показники, які використовувалися для вивчення питання впливу монетарної політики на зайнятість, в історичному контексті. У роботі також надано інформацію щодо використання класичних інструментів монетарної політики країнами та центральними банками під час кризи. Дано порівняльну характеристику елементів класичного та сучасного підходів до вивчення впливу монетарної політики на зайнятість у формі таблиці. На основі викладеного матеріалу зроблено висновки та надано рекомендації щодо подальшого вивчення питання впливу монетарної політики на зайнятість.

Ключові слова: монетарна політика, зайнятість, теоретичні підходи, європейський центральний банк, інфляція, безробіття, технології, бізнес-цикли.

Вступ та постановка проблеми. Ідеї класичної економіки знайшли застосування на практиці, зокрема в монетарній політиці країн – членів Європейського Союзу, що входять до Єврозони. Країни Єврозони провадять спільну монетарну політику або шляхом контролю грошової маси, даючи змогу відсотковій ставці пристосуватися, або шляхом регулювання відсоткової ставки, даючи змогу пристосуватися грошовій масі [1, с. 415]. Сьогодні центральні банки деяких розвинених країн, у тому числі США, Канади та Великої Британії, покладаються на відсоткові ставки, а не на грошову масу як основний інструмент грошово-кредитної політики країни. Це також стосується ЄЦБ. Монетарна, або грошово-кредитна, політика – один із видів стабілізаційної чи антициклічної політики, спрямованої на вирівнювання циклічних коливань економіки (разом із фіскальною, зовнішньоторговельною, валютною політикою) [2, с. 20; 3, с. 58]. Метою будь-якої стабілізаційної, а отже, монетарної, політики держави є забезпечення економічного зростання, повної зайнятості ресурсів, стабільності цін, рівноваги платіжного балансу. Із плином часу підходи до вивчення монетарної політики та її регулювання зазнали значних змін. Методи, які були ефективними та застосовувалися в один проміжок часу, не завжди мають актуальність у реаліях кризових явищ сьогодні. Процес вивчення та еволюція до підходів аналізу ефективності монетарної політики та її впливу на зайнятість зазнали значних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретико-методологічні та практичні аспекти питання впливу монетарної політики на зайнятість відображені в роботах таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: J. Niehans, H. Visser, R. Vaubel, T. Palley, P. Benigno, M. Cacciatore, M. Friedman, E. Phels, T. Sargent, F. Langot, B.V. Козюк, В.І. Міщенко.

Метою даної роботи є аналіз класичних та сучасних теоретичних підходів до вивчення монетарної політики та її впливу на зайнятість. Необхідно зрозуміти, які класичні погляди можуть бути використані на сучасному етапі, як сучасні закордонні вчені застосовують класичні точки зору та модернізують аналіз монетарної політики новими підходами. Виявлення найбільш критичних та важливих

елементів теоретичних підходів західних класичних та сучасних вчених та досвід зарубіжних досліджень є логічним кроком для вивчення проблеми подолання безробіття за допомогою важелів монетарної політики для України.

Результати дослідження. Перша теорія, так звана «класична», започаткована працею Адама Сміта «Дослідження про природу та причини добробуту націй», згідно з якою «невидима рука» ринку гарантує порядок і послідовність капіталістичної економічної системи.

Найяскравішим представником цієї теорії був французький математик і економіст Леон Вальрас, який у 1874 р. розробив модель загального економічного балансу, згідно з якою ринкова економіка розглядалася як динамічна саморегулююча система, спроможна гармонічно інтегрувати нові елементи та позбуватися тимчасових дисфункцій. Спираючись на цю ідею, дослідники стверджують, що ринкова економіка має механізми, яких достатньо для своєчасного реагування на шоки, а тому жодне зовнішнє втручання не потрібне [4, с. 113–120].

Меркантилісти, своєю чергою, стверджували, що гроші стимулюють виробництво [1, с. 411]. Однак найпоширенішим є припущення А. Сміта, «локус класікус» у галузі ірраціональних очікувань в економіці, про те, що «шанси отримати прибуток кожною людиною більшою чи меншою мірою перебільшені», а ірраціональне відхилення у цьому разі є наслідком «завищеної оцінки» більшістю людей своїх здібностей та «абсурдної впевненості у своєму успіху» [5, с. 35]. Д. Хьюм пояснив формулювання пропозиції грошей ендогенними чинниками внаслідок видобутку золота та завдяки міжнародним потокам. Він також стверджував, що ціни, зважаючи на товарний арбітраж, не можуть істотно різнитися. Аналіз Хьюма послужив точкою відліку для другого розгалуження класичної теорії [1, с. 417].

Представник теорії глобального монетаризму Д. Рікардо описує рівновагу, у якій резерв металевих грошей у світі розподіляється (чи перерозподіляється) пропорційно до рівня економічної активності кожної з країн [6, с. 26–45]. В «Економічній теорії добробуту» А.С. Пігу пояснює, що заробітна плата не може бути абсолютно гнучкою, що її регулювання потребує місяців і що в

погані часи зайнятість за «еластичної» заробітної плати вища, ніж за негнучкої. Якщо наймані працівники наполягають на реальній заробітній платі, що перевищує їх «економічний рівень», мимовільним наслідком стає дуже високий рівень безробіття. У праці «Коливання промислової активності» йдеться про те, що безробіття є наслідком занадто високої заробітної плати працівників. Як механізм збільшення зайнятості в кризовій ситуації А.С. Пігу запропонував зростання реального доходу, коли темпи скорочення номінальної заробітної плати нижчі за темпи зміни цін. Це забезпечить зростання реальної заробітної плати, і, відповідно, збільшаться сукупний попит, випуск продукції і зайнятість [1, с. 420].

Містком між старою та новою класичною економікою стала «неокласична» економіка, яка переосмислила традиційні класичні уявлення з урахуванням спричинених пануванням ідей «загальної теорії». По-новому була представлена макроекономічна модель IS-LM, яка описує загальну макроекономічну рівновагу, що утворюється шляхом комбінування моделей рівноваги на товарному (крива IS) та грошовому (крива LM) ринках. Цю роботу розпочали 1820 р. Т. Курно і Г. Госсена і завершили до початку Першої світової війни. Переосмислення ідей також стосувалося з'ясування деяких нюансів традиційних класичних ідей, таких як багатство, за А.С. Пігу, і вплив реального балансу на попит на товари, а також залучення нових елементів, таких як спекулятивний попит на гроші та чіткий аналіз товарного ринку на макроекономічному рівні [4, с. 130]. Окрім того, деякі елементи традиційних уявлень, таких як «кількісна теорія», «теорія позикових коштів», «закон Сея» і дихотомія між реальним і грошовим секторами економіки, у процесі переосмислення були відкинуті. До «неокласиків» прийнято відносити таких економістів, як Р.Дж. Хоутрі та Ф.А. фон Хайек. За Хайеком «поводження» і «скорочення» виробничого процесу, який повинен характеризувати бізнес-цикли, пов'язані з коливаннями зайнятості, тому що заробітна плата не регулюється ринковими механізмами [7, с. 65].

Багато економістів між 1940 і 1970 рр. відмовилися від «класичної парадигми». Домінантною парадигмою цього періоду стала кейнсіанська теорія. Класична парадигма, вже з новими моделями, повернулася у 70-х і відтоді набувала різних форм, а саме монетаризму у 70-х роках, сучасної класичної моделі і нової класичної моделі [8, с. 567]. У середині 50-х років ХХ ст. кейнсіанський підхід до витрат виробництва та прибутку у вигляді IS-LM став в економічній течії головною парадигмою. Поступово стало зрозуміло, що різниця між так званими монетаристами та кейнсіанцями, чи теоретиками витрат виробництва і прибутку (IS-LM), насправді не будувалася на аналітичній основі, а більше пов'язана з різними поглядами на емпіричні засади [9, с. 507]. Аналізуючи трансмісійний механізм монетарних імпульсів, монетаристи стверджують, що зміна пропозиції впливає на економіку через різноманітні канали, як і відсоткова ставка впливає на інвестиції [4, с. 7]. На їхню думку, затримки у трансмісійному механізмі монетарних імпульсів, як правило, тривалі та мінливі [10, с. 561]. Якщо у приватному секторі ситуація стабільна, то існує ризик, що дискреційні дії макроекономічної політики будуть проциклічними. Найкраще, що може зробити держава (включаючи представників монетарного регулювання), – утримувати рівень зростання пропозиції грошей у межах вузького попередньо визначеного діапазону. У цьому разі мінімізується ймовірність виникнення будь-якого хвилювання [11, с. 2]. Згідно з точкою зору І. Фішера, у процесі інфляції відсоткові ставки є наслідком стрімкого зростання кількості грошей, та це

є менш чітко сформульована монетарна політика, ніж за стандартного аналізу IS-LM, що є результатом рестриктивної монетарної політики [12, с. 321]. Таке наголошення на довгостроковому періоді та прискіпливіша увага до очікувань також привертало увагу до кривої Філіпса та балансу плюсів і мінусів між інфляцією та рівнем безробіття. Первинна крива Філіпса залежить від даних очікувань інфляції. Спроба використати у своїх інтересах баланс плюсів і мінусів між інфляцією та безробіттям у кривій Філіпса для зростання зайнятості за рахунок більш високого рівня інфляції призведе не тільки до зростання інфляції, а й через деякий час до високих очікувань інфляції. Крива Філіпса зміщується вгору. Очікування пристосовуються до рівня інфляції, довгострокову криву Філіпса можна побудувати вертикально, на так званому природному рівні зайнятості (NRU). Так званий неінфляційний рівень безробіття (NIRU), чи рівень інфляції, який не провокує зростання рівня безробіття (NAIRU) [13, с. 96].

Ідею вертикальної довгострокової кривої Філіпса широко підтримують антимонетаристи, тоді як монетаристи вірять у те, що економіка – це механізм, який установлює рівновагу самостійно, хоча серед них є й ті, хто більш серйозно ставиться до рухів, що порушують рівновагу. В економіці, згідно з точкою зору монетаристів, можлива ситуація, за якої внаслідок дефляційного шоку, якщо уряд не вжив стабілізаційних заходів, крива Філіпса може зміститися праворуч. Монетаризм як варіант неокласичного синтезу базується на концепції загальної рівноваги Вальраса. У 70-х роках представники школи емпіричного аналізу запропонували концепцію, відому як «Сент-Луїзький монетаризм». Коротка версія їхньої моделі не припускала повної зайнятості в економіці. Монетаризм 70-х років, що був гібридом класичної та кейнсіанської парадигм, не запропонував жодної нової фундаментальної теорії, спонукав багатьох економістів відмовитися від кейнсіанських ідей. У 80-х роках йому на зміну прийшли ідеї, ближчі до класичної парадигми, що зрештою набули форми сучасної класичної парадигми [12, с. 367]. Найяскравіший представник монетаризму М. Фрідман повертається до фундаментальних принципів класичної теорії. Згідно з одним з них, ринкова економіка працює ефективно тільки за однієї умови: якщо уряд втручається у функціонування її механізмів якомога менше. Учений не заперечує хоча б незначного втручання уряду [13, с. 398]. Представники неоліберальних теорій, включаючи монетаристів, стверджували, що лише завдяки ринковим механізмам удалося подолати кризу після 1965 р. та 1974–1975 рр. Насправді ж, кризу було подолано завдяки втручанням кредитора останньої інстанції та ефективній фіскальній політиці. М. Фрідман відзначає, що єдиним очевидним аспектом інфляції є її зростання, позитивний ефект якого значно менший, ніж за оцінкою М. Кейнса. Він пояснює це тим, що між інфляцією, з одного боку, та економічним відновленням і зменшенням безробіття – з іншого, існує деяке відставання у часі, що негативно впливає на економічні наслідки та вимагає оцідного ставлення до інвестицій, обсяги яких зростають. Основні моделі монетарної економіки у книзі «Монетарна теорія та монетарна політика» описав К. Уолш [14, с. 154]. М. Фрідман зазначає, що боротьба з безробіттям за допомогою таких програм, як ефективні у короткочасовому періоді інфляційні проекти, у довгочасовій перспективі призведе до феномену стагфляції. Він стверджує, що стагфляція залишається невідворотною доти, доки зберігається природний рівень зайнятості, який можна зменшити у короткочасовому періоді, та це

коштуватиме чимало. Згідно з такою інтерпретацією, одним із головних чинників, який породжує інфляцію, є збільшення заробітної плати темпами, які перевищують зростання продуктивності праці, через що неминучо зростають ціни на товари та послуги, а це, своєю чергою, зрештою призводить до зростання інфляції та зайнятості, тоді як пропозиція робочої сили зменшується, а безробіття повертається до свого природного рівня [15, с. 91]. Якщо інфляція безпосередньо залежить від кількості грошей, поставлених на ринок, то у певній точці може статися розрив між існуючою грошовою масою та кількістю товарів і послуг. За таких умов економічна реконструкція потребує термінового відновлення балансу і підтримання розумного співвідношення між грошовою масою, товарами та послугами, а також визначення того, хто здійснюватиме контроль і вплив на грошову масу [16, с. 412; 17, с. 215].

Новаторські дослідження Р. Лукаса і Т. Саргента початку 80-х років були визнані «революцією раціональних очікувань», хоча багато хто ставився до них радше як до контрреволюції, що загрожувала падінням революційного режиму кейнсіанської економіки і переданням трону класичній династії економічної науки. Результатом цих розробок став напрям під назвою «нова класична економіка», чи «нова класична макроекономіка» [18, с. 328; 19, с. 636; 20, с. 215]. Одним із ключових постулатів нової класичної економіки є те, що ціни та заробітна платня саморегулюються ринком. Це положення не збігається з точкою зору Кейнса, який в основу своєї загальної теорії поклав положення про тверду заробітну плату та «вимушене безробіття». Іншою важливою ідеєю нової класичної економіки була нейтральність грошей, відсутність «реального» впливу на відносні ціни та розміщення ресурсів [1, с. 416; 21, с. 259]. Метою ранніх економічних моделей було створення монетарного бізнес-циклу. Для втілення цієї мети необхідно було взяти за основу положення парадигми Вальраса, припускаючи недосконалість інформації про ціни. Припускалося, що індивіди були більш обізнані щодо цін на продукти, які вони виробляють, аніж щодо цін на продукти, які вони купують. Таким чином, вони були схильні сплутувати рухи у загальному рівні цін (що не має значення) з рухами у відносних цінах (що має значення). На підставі інфляції індивіди доходять висновку про те, що відносні ціни на товари, які вони виробляють, будуть тимчасово високими, що стимулює їх збільшувати кількість використаного, вважаючи, що кількість випущеної продукції залежить від відхилення інфляції від її очікуваного рівня. Отже, припущення про недосконалість інформації було використане для того, щоб створити криву Фрідмана та Пхельса, яку було доповнено очікуваннями за версією кривої Філіпса [22, с. 681]. Критики цієї теорії стверджують, що непевність щодо рівня цін не може бути настільки великою, щоб призвести до суттєвих змін у виробництві та зайнятості, які спостерігаються впродовж бізнес-циклу [23, с. 41]. Емпіричні факти також не були сприятливими. Але не існує жодного переконливого свідчення, яке б пояснювало, чому цей підхід настільки широко був невизнаним [24, с. 415]. Прихильники нової класичної традиції спиралися на «реальну» теорію бізнес-циклів, яка виходить з припущення про те, що існують великі випадкові зміни у рівні технологічного прогресу. Через те, що ці зміни у технології призводять до змін у відносних цінах, індивіди раціонально розподіляють своє забезпечення робочою силою та своє споживання. Згідно із цією теорією, бізнес-цикл – природна та ефективна відповідь економіки на зміни технології виробництва. Е. Прескотт дійшов висновку, що економічні зміни є природними наслідками стандартних моде-

лей зростання [25, с. 118]. Теорія реальних бізнес-циклів гостро контрастує із поширеними у 60-х роках моделями [23, с. 41]: 1. Теорія реальних бізнес-циклів припускає, що в економіці відбуваються великі та несподівані зміни технології виробництва. Багато моделей реального бізнес-циклу пояснюють рецесію як період технологічного регресу, який обмежує технологічні можливості суспільства. Критики стверджують, що великі зміни у технології та особливо технологічний регрес неможливі. Більш прийнятною є думка про те, що технологічний прогрес здійснюється поступово. 2. Теорія реальних бізнес-циклів припускає, що зміни у зайнятості відображають зміни у кількості людей, які хочуть працювати. Оскільки зайнятість змінюється значною мірою у той самий час, як вирішальні чинники, які впливають на пропозицію робочої сили, а саме реальна заробітна плата та реальна відсоткова ставка, змінюються лише частково, для цих моделей необхідною умовою є те, щоб вільний час був взаємозамінним. Це припущення суперечить багатьом економічним концепціям пропозиції робочої сили, а також уявленням багатьох економістів про те, що високий рівень безробіття під час рецесії є здебільшого вимушеним. 3. Теорія реальних бізнес-циклів припускає, що монетарна політика не має відношення до економічних коливань. Перш ніж теорія реальних бізнес-циклів стала елементом дискурсу початку 80-х років, майже всі макроекономісти погодилися з тим, що гроші відіграють величезну роль. І хоча ще тривала дискусія стосовно спроможності систематичної монетарної політики стабілізувати економіку, загально визнаним було твердження про те, що погана монетарна політика може стати чинником дестабілізації [26, с. 215; 27, с. 481].

Новим класичним підходом до трактування бізнес-циклу є «теорія структурних зрушень», яка наголошує на тому, що розподіл робітників між секторами є досить витратним [28, с. 372]. Як і теорія «реальних бізнес-циклів», теорія «структурних зрушень» включає класичну дихотомію, незважаючи на монетарні хвилювання. Але на відміну від теорії реальних бізнес-циклів вона розпочинається з парадигми Л. Вальраса, припускаючи, що якщо робітник переміщується з одного сектору в інший, існує період безробіття, можливо, необхідний для того, щоб знайти роботу. Згідно з теорією «структурних зрушень», рецесії – це періоди, впродовж яких виникає більше галузевих шоків, і, таким чином, необхідною є галузева перебудова. Теорію «структурних зрушень» важко узгодити з економічними коливаннями, які відбуваються, оскільки у процесі галузевої перебудови неодмінно буде період із високим рівнем безробіття та низьким прибутком.

Унаслідок цього зменшується попит на продукти в усіх секторах. Отже, цілком можливо, що в період рецесії рівень зайнятості та переміщення робочої сили будуть низькими, навіть якщо рецесії спричинені необхідністю перерозподілити трудові сили між секторами [29, с. 15; 30, с. 13; 31, с. 785; 32, с. 16; 33, с. 166; 34, с. 591].

Щоб повно та об'єктивно вивчити вплив монетарної політики на рівень зайнятості, самих класичних концепцій недостатньо. Необхідно враховувати погляди сучасних учених. Сьогодні питання впливу політики ЄЦБ на зайнятість за умов фінансової кризи достатньо глибоко висвітлене у західній науковій літературі. Ж. Галі доповнив нову кейнсіанську модель, яка враховує нестабільність на ринку зайнятості та безробіття, новою змінною – участю на ринку праці. Ф. Енґлер, використовуючи протилежну стандартну нову кейнсіанську модель для відкритої економіки з безробіттям, довів те, що ризик безробіття негативно впливає на працевлаштованих робіт-

ників, оскільки зростає ризик утратити робоче місце. О. Наполітано та А. Монтаньолі беруть за основу криву Філліпа та припускають, що на підставі дійсного рівня безробіття і NAIRU можна передбачити майбутні зміни у рівні інфляції. Використовуючи компонентну модель із фільтром Кальмана, вони обчислюють NAIRU для трьох європейських країн. Потім, використовуючи модель кому-тації Маркова, визначають, чи відповідальна за ці зміни європейська монетарна політика та чи відсоткова ставка розподіляється між країнами асиметрично. Л. Лаурейс, використовуючи протилежну стандартну нову кейнсіанську модель, яка включає негнучкі ціни та інші категорії, у тому числі фрикції у пошуку на ринку праці, інтегрує в неї зниження вартості людського капіталу під час безробіття. Отриманий ним результат засвідчує те, що гнучкий розподіл цін не є більш ефективним, навіть за умов дотримання положення Хосіоса. П. Беніньо запропонував просту нову кейнсіанську модель для двох періодів, яка може бути проілюстрована за допомогою кривих AS-AD.

Ж.Х. Поутіне та Г. Вермандель, побудувавши модель DSGE, що включає зовнішнє визначення кількості фірм, які працюють на ринку товарів із фінансовими незгодами через механізм фінансового акселератора, отримали три головні результати. По-перше, фінансові незгоди відіграють ключову роль у визначенні кількості нових фірм. По-друге, на відміну від дійсних макроекономічних шоків, за яких інвестиції у виробничі лінії та створення нових фірм рухаються у протилежному напрямі, фінансові шоки чинять сумарний вплив на два види діяльності, поглиблюючи макроекономічні негаразди. По-третє, критичний вплив фінансових чинників спостерігається, головне, у період, який відповідає народженню нових фірм. М. Качаторе, Дж. Фіорі та Ф. Гіроні побудували модель для двох країн Єврозони та США з різномірними заводами, ендогенним вступом виробників і незгодами на ринку праці і дійшли висновку, що ринкові реформи в Єврозоні призведуть до збільшення кількості виробників, які захочуть увійти до неї, та до зменшення рівня безробіття по обидва боки Атлантичного океану, але водночас – до погіршення зовнішнього балансу в Європі щонайменше протягом деякого періоду. П.Р. Агенор та О. Кануто побудували дво-періодну трисекторну модель OLG із різномірністю робочої сили, на підставі якої проаналізували канали, через які доступ до публічного капіталу може допомогти країні уникнути пастки зростання – із середнім рівнем доходу. У моделі висококваліфіковані та низькокваліфіковані робітники можуть працювати на виробництві кінцевих товарів, але тільки ті з них, хто має великі здібності та міцні навички, можуть працювати в інноваційному секторі. Х.Дж. Ротемберг, досліджуючи відмінності у документарному записі припинення дотримання двох головних цілей монетарної політики на 1923 р.: задоволення потреб бізнесу та запобігання спекулятивного кредиту, продемонстрував, як трапилося у 60-х роках, коли Федеральна резервна система, вперше припинила боротьбу проти інфляції перед загрозою виникнення рецесії. Необхідні відомості взяті з протоколів зустрічей комітету Федеральної резервної системи США [35, с. 479].

А. Цукерман, досліджуючи залежність між величиною, оберненою до цінової стабільності, та рівнем еластичності під час планування рівня інфляції систем з ідеальною та неідеальною репутацією [36, с. 497], запропонував декілька шляхів подолання проблем, які виникають унаслідок впливу цього чинника на монетарну політику. Він також дослідив вплив репутації на швидкість стабілізації рівня інфляції і дійшов висновку, що вища репутація асоційована з більш швидкою стабілізацією на всіх рівнях

параметра еластичності. Л. Кавалларі та С. Д'Аддона, вивчаючи роль плаваючих курсів валют як поглиначів шоку, коли торгівля включає у себе товари, якими торгуювали раніше (інтенсивна маржа), і товари, якими раніше не торгували (екстенсивна маржа) [37, с. 586], побудували панельну модель VAR, яка охоплює 23 розвинені економіки. Визначено, що пристосування до реальних шоків виникає, головне, під час екстенсивної маржі у фіксованих режимах, що посилює коливання у виробництві. Запропоновано модель із входом для фірм та ендогенним вибором експортерів, що викликає низку змін з очікуваними результатами. В. Льюїс і Р. Вінклер, використовуючи модель для двох країн із твердими цінами та мінливою кількістю виробників, проаналізували рух у виробництві, споживанні, інвестуванні та іноземному виробництві як відповідь на збільшення витрат держави. Результати показали, що існує відхилення між споживанням і входом фірми та що загалом надлишки невеликі. Й. Гетачев і С.Дж. Турновський дослідили вплив продуктивних витрат держави на взаємозв'язок між зростанням і нерівністю в економіці за умов шоків диверсифікованого виробництва та неоднорідного цільового капіталу [38, с. 625]. Припустивши існування нормального логарифмічного розподілу, вони отримали розв'язки замкненої форми, що описують динаміку рівноваги, і показали, як ефект державного інвестування впливає на динаміку рівноваги та зростання і нерівності, що значною мірою залежить від еластичності заміщення між приватним та публічним капіталом у виробництві. Це, своєю чергою, суттєво впливає на ставки максимізації зростання та добробуту державних інвестицій. Їх теоретичний аналіз доповнений числовим моделюванням, каліброваним для приблизного визначення продуктивних характеристик за реальною світовою економікою. Ж. Берк і Д.Н. Вейл, вивчаючи наслідки від старіння населення, показали, що «учительський мультиплікатор» може значно збільшити технологічну відсталість робочої сили [39, с. 664]. Вони представили як аналітичну, так і числову моделі, що описують перехід у середньому старінні людського капіталу зі зміною вікової структури протягом часу, а також більш детально дослідили питання технологічної сучасності робітників узагалі та вчителів зокрема.

Зважаючи на теоретичні засади вивчення впливу монетарної політики на зайнятість, можливо провести узагальнену класифікацію підходів із класичної та сучасної точок зору (табл. 1).

Із таблиці видно, що підходи до вивчення питання зазнали змін. Це пов'язано з технологічним прогресом, Четвертою промисловою революцією, зокрема Індустрією 4.0.

Висновки. Існують різні підходи до макроекономічного аналізу грошово-кредитної політики, що спираються на моделі класичної парадигми (модель Вальраса, класичні та неокласичні моделі), парадигми Кейнса (ідеї Кейнса, кейнсіанські моделі і нові кейнсіанські моделі) та сучасні точки зору.

Протягом раннього та пізнього етапів класичного періоду було не так багато дискусій щодо ролі відсоткової ставки та її впливу на внутрішні витрати, хоча у середині цього періоду ця тема набула більшої актуальності. У другій половині XIX ст., коли стали зрозумілими важливість відсоткової ставки та переміщення капіталу, останнє було вилучено з грошової дискусії. У теоретичному світі теорії фонду заробітної плати (на початковому етапі розвитку класичної економіки), коли всі інвестиції склалися з позичкових оборотних коштів для фінансування виплат заробітної плати, залежність між змінами грошової маси

Класифікація підходів до вивчення впливу монетарної політики на зайнятість

Точка зору	Головні елементи
Класична	– крива Філіпса (рівень інфляції, очікувана інфляція, рівень безробіття, природний рівень безробіття); – крива заробітної плати (реальна заробітна плата, зростаюча інфляція, рівень безробіття); – межа ставки заробітної плати та прибутку (реальна заробітна плата, ставка прибутку, коефіцієнт «капітал – праця»); – короткостроковий темп зросту (коефіцієнт природного приросту, ставка прибутку, коефіцієнт «капітал – праця»); – довгостроковий темп зросту (коефіцієнт природного приросту, ставка зростання населення, рівень технологічного прогресу); – довгостроковий граничний продукт капіталу (ставка зростання населення, рівень технологічного прогресу, ставка знецінення); – теорія реальних бізнес-циклів; – теорія «структурних» зрушень; – загальна теорія зайнятості
Сучасна	– теорія «пошуку та узгодження» (ставка заробітної плати, функція відповідності, безробіття, стан зайнятості та безробітності, переговорна сила робітника, швидкість працевлаштування); – закон Оукена (ВВП, рівень безробіття); – функція корисності; – динаміка працевлаштування; – асиметричні шоки (інфляція, безробіття); – більшість західних учених під час вивчення питання зайнятості та впливу монетарної політики на неї включають до моделей такі показники: відсоткова ставка, інфляція, стан технологій, інновації, базова та просунута інфраструктура, різниці у виробництві, продуктивність, трудові зусилля, трудовий капітал, заробітна плата, ціни

Джерело: складено автором

і змінами у витратах стала дуже щільною. Така ж сама ситуація спостерігалася у другій половині сторіччя у сфері слаборозвинених внутрішніх цінних паперів і фондів ринків. Саме це й є важливим, якщо існують дрібнобанківські резерви і пропозиція грошей не змінюється відповідно до зовнішнього балансу, оскільки фактичний обсяг кредиту більш чутливий до попиту на кредит.

Теорія зайнятості за суттю була аналізом ринку праці та включала припущення про рівновагу, яку держава представляє як повну зайнятість. Традиційний класичний набір ідей не охоплював теорію безробіття або варіацій у сукупній зайнятості, крім тих змін, що відбувалися на довгострокових рівнях. Отже, науковці не володіли теорією відхилення від рівня безробіття і виходу з рівня повної зайнятості. Попри це ще одним складником традиційних класичних уявлень було пояснення бізнес-циклу, згідно з яким коливання в економічній активності були реакцією на реальні або монетарні шоки, тобто такі пояснення неявно передбачали відхилення від повної зайнятості.

Традиційному класичному підходу не вистачало інтеграції його мікроекономічної основи теорії зайнятості та виробництва з його поясненнями бізнес-циклу, а також поєднання кількісної теорії і теорії позикових коштів. Також йому бракувало макроекономічної основи та чіткого трактування сукупного попиту на товари.

Виходячи з кейнсіанського трактування грошей, доходимо висновку, що перспектива отримання непевного прибутку від інвестицій негативно впливає на інвесто-

рів, переконуючи їх зберегти ті ресурси, які вони мають на руках, до кращих часів. Подібний погляд на майбутнє також перешкоджає споживанню, тому що населення прагне заощадити на «чорний день». Безпосереднім ефектом такої поведінки є зменшення обсягів виробництва і збільшення безробіття.

Для всіх практичних цілей концепція Вальраса є досить переконливим утіленням стану речей у реальному світі. Якщо приватний сектор залишатиметься стабільним, що гарантує повну зайнятість після шоку, а також стабільну функцію грошей і попиту, то із цього випливає, що зміна у пропозиції грошей після перехідного періоду може вплинути тільки на інфляцію.

Для дослідження питання зайнятості у кризовий період, необхідно вивчити теорії бізнес-циклів. Перевагами моделей реального бізнес-циклу є те, що вони досить прості та одночасно твердо базуються на мікроекономічних принципах. Здебільшого вони є стандартними позачасовими моделями загальної рівноваги, які часто застосовуються під час вивчення економічного зростання, лише дещо вдосконалені з урахуванням випадкових змін у технології. Ці моделі досить добре імітують поведінку важливих економічних часових рядів.

Сьогодні під час аналізу впливу монетарної політики на зайнятість необхідно брати до уваги стан технологій та інновацій, розвиненість інфраструктури та продуктивність робочої сили, що тісно пов'язана з рівнем освіти кандидатів, представлених на ринку праці.

Список використаних джерел:

1. Niehans J. Classical monetary theory, new and old. *Journal of Money, Credit and Banking*. 1987. Т. 19. № 4. Р. 409–424.
2. Козюк В.В. Вплив відкритості економіки на характер зв'язку між інфляцією та безробіттям. *Фінанси України*. 2007. № 12. С. 17–26.
3. Монетарний трансмісійний механізм в Україні : науково-аналітичні матеріали / В.І. Міщенко та ін. Київ : Нац. банк України, Центр наук. дослідж., 2008. Вип. 9. 144 с.
4. A guide to international monetary economics / H. Visser et al. Northampton : Edward Elgar Publishing, 1995. 272 p.
5. Vaubel R., A. Bergh A history of thought on institutional competition / R. Hoijer, (Eds.) *Institutional Competition*, Cheltenham : Elgar. 2008. P. 29–66.
6. European Central Bank. Background Studies for the ECB's Evaluation of Its Monetary Policy Strategy / red. G. Coenen, O. Issing ; European Central Bank. 2003. 337 p.
7. Palley T.I. Macroeconomics and monetary policy: Competing theoretical frameworks. *Journal of Post Keynesian Economics*. 2007. Т. 30. № 1. Р. 61–78.

8. Handa J. Monetary Economics. 2nd ed. London : Taylor Francis Ltd, 2009. 872 p.
9. Benigno P. New-Keynesian economics: An AS-AD view. *Research in Economics*. 2015. T. 69. № 4. P. 503–524.
10. Cacciatore M., Fiori G., Ghironi F. The domestic and international effects of euro area market reforms. *Research in Economics*. 2015. T. 69. № 4. P. 555–581.
11. Wen Y. Monetary Policy's Effects on Unemployment. *Economic SYNOPSIS*. 2011. №10.
12. Friedman M.A. Do old fallacies ever die? *Journal of Economic Literature*. 1992. Vol. 30. Iss. 4. P. 2129–2132.
13. Walsh C.E. Monetary theory and policy. Cambridge : MIT press, 2010. 640 p.
14. Economic Theory And Monetary Policy / Diana Viorica L. et al. *Business&Leadership*. 2012. T. 1. № 9. P. 87–100.
15. Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. A contribution to the empirics of economic growth. *National Bureau of Economic Research*. 1990. № 3541. P. 407–437.
16. Mercier P. The concrete Euro: implementing monetary policy in the Euro area / F. Papadia (ed.). Oxford : Oxford University Press, 2011. 418 p.
17. Lucas R.E. Some international evidence on output-inflation tradeoffs. *The American Economic Review*. 1973. T. 63. № 3. P. 326–334.
18. Sargent T.J. The observational equivalence of natural and unnatural rate theories of macroeconomics. *Journal of Political Economy*. 1976. T. 84. № 3. P. 631–640.
19. Sargent T.J. Rational expectations and econometric practice / R.E. Lucas (ed.). Minneapolis : Univ Of Minnesota Press, 1981. T. 2. 408 p.
20. Altonji J.G., Paxson C. Labor supply preferences, hours constraints, and hours-wage tradeoffs. *Journal of Labor Economics*. 1988. Vol. 6. № 2. P. 254–286.
21. Phelps E.S. Money-wage dynamics and labor-market equilibrium. *The Journal of Political Economy*. 1968. P. 678–711.
22. Long Jr J.B., Plosser C.I. Real business cycles. *The Journal of Political Economy*. 1983. P. 39–69.
23. Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. A contribution to the empirics of economic growth. *National Bureau of Economic Research*. 1990. № 3541. P. 407–437.
24. Klammer A. The new classical macroeconomics: conversations with the new classical economists and their opponents. Brighton : Wheatsheaf Books, 1984. 265 p.
25. Lenz T. EU normative power and regionalism: Ideational diffusion and its limits. *Cooperation and Conflict*. 2013. T. 48. № 2. P. 211–228.
26. Langot F., Cheron A. Labor market search and real business cycles: reconciling Nash bargaining with the real wage dynamics. *Review of Economic Dynamics*. 2004. T. 7. № 2. P. 476–493.
27. King R.G., Plosser C.I. Money, credit, and prices in a real business cycle. *The American Economic Review*. 1984. T. 74. № 3. P. 363–380.
28. Krueger A.B. Summers L.H. Reflections on the inter-industry wage structure. Cambridge : Working Paper, 1986. 51 p.
29. Laidler, David. What Do We Really Know about Monetary Policy? *Australian Economic Papers*, Wiley Blackwell. 1986. Vol. 25(46). P. 1–16.
30. Lilien D.M. Sectoral shifts and cyclical unemployment. *The Journal of Political Economy*. 1982. P. 777–793.
31. Prescott E.C. Theory ahead of business-cycle measurement. *CarnegieRochester conference series on public policy*. North-Holland, 1986. T. 25. P. 11–44.
32. Smets F., Wouters R. Comparing shocks and frictions in US and euro area business cycles: a Bayesian DSGE approach. *Journal of Applied Econometrics*. 2005. T. 20. № 2. P. 161–183.
33. Smets F., Wouters R. Shocks and frictions in US business cycles: A Bayesian DSGE approach. *The American Economic Review*. 2007. T. 97. № 3. P. 586–606.
34. Rotemberg J.J. The Federal Reserve's abandonment of its 1923 objectives of monetary policy. *Research in Economics*. 2015. T. 69. № 4. P. 475–493.
35. Cukierman A. The choice of flexibility in targeting inflation during normal times and during disinflations. *Research in Economics*. 2015. T. 69. № 4. P. 494–502.
36. Exchange rates as shock absorbers: The role of export margins / L. Cavallari et al. *Research in Economics*. 2015. T. 69. № 4. P. 582–602.
37. Getachew Y.Y., Turnovsky S.J. Productive government spending and its consequences for the growth- inequality tradeoff. *Research in Economics*. 2015. T. 69. № 4. P. 621–640.
38. Berk J., Weil D.N. Old teachers, old ideas, and the effect of population aging on economic growth. *Research in Economics*. 2015. T. 69. № 4. P. 661–670.
39. Schettkat R., Sun R. Monetary policy and European unemployment. *Oxford Review of Economic Policy*. 2009. T. 25. № 1. P. 94–108.

References:

1. Niehans J. Classical monetary theory, new and old. *Journal of Money, Credit and Banking*. 1987. T. 19, no. 4, pp. 409–424.
2. Kozyuk V. V. (2007) Vplyv vidkrytosti ekonomiky na kharakter zvyazky mizh inflazieju ta bezrobyttam [Influence of openness of economy on the character of connection between inflation and unemployment]. *Finance of Ukraine*, no. 12, pp. 17–26.
3. Mischenko V. I. (2008) Monetarny transmissiyniy mekhanizm v Ukrayini: naykovo-analitychni materialy [Monetary transmission mechanism in Ukraine: scientific analytical materials]. *National Bank of Ukraine, Center of scientific research*, no. 9, 144 p.
4. A guide to international monetary economics / H. Visser et al. Northampton: Edward Elgar Publishing, 1995. 272 p.
5. Vaubel R., A. Bergh A history of thought on institutional competition / R. Hoiyer, (Eds.) Institutional Competition, Cheltenham: Elgar. 2008. P. 29–66.
6. European Central Bank. Background Studies for the ECB's Evaluation of Its Monetary Policy Strategy / red. G. Coenen, O. Issing; European Central Bank. 2003. 337 p.
7. Palley T. I. Macroeconomics and monetary policy: Competing theoretical frameworks. *Journal of Post Keynesian Economics*. 2007. T. 30, no. 1, pp. 61–78.
8. Handa J. Monetary Economics. 2nd ed. London: Taylor Francis Ltd, 2009. 872 p.

9. Benigno P. New-Keynesian economics: An AS-AD view. *Research in Economics*. 2015. T. 69, no. 4, pp. 503–524.
10. Cacciatore M., Fiori G., Ghironi F. The domestic and international effects of euro area market reforms. *Research in Economics*. 2015. T. 69, no. 4, pp. 555–581.
11. Wen Y. Monetary Policy's Effects on Unemployment. *Economic SYNOPSES*, 2011, no.10.
12. Friedman M.A. Do old fallacies ever die? *Journal of Economic Literature*. 1992. Vol. 30, iss. 4, pp. 2129–2132.
13. Walsh C.E. Monetary theory and policy. Cambridge : MIT press, 2010. 640 p.
14. Economic Theory And Monetary Policy / Diana Viorica L. et al. *Business&Leadership*. 2012. T. 1, no. 9, pp. 87–100.
15. Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. A contribution to the empirics of economic growth. *National Bureau of Economic Research*. 1990, no. 3541, pp. 407–437.
16. Mercier P. The concrete Euro: implementing monetary policy in the Euro area / F. Papadia (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2011. 418 p.
17. Lucas R.E. Some international evidence on output-inflation tradeoffs. *The American Economic Review*. 1973. T. 63, no. 3, pp. 326–334.
18. Sargent T.J. The observational equivalence of natural and unnatural rate theories of macroeconomics. *Journal of Political Economy*. 1976. T. 84, no. 3, pp. 631–640.
19. Sargent T.J. Rational expectations and econometric practice / R.E. Lucas (ed.). Minneapolis: Univ Of Minnesota Press, 1981. T. 2, 408 p.
20. Altonji J.G., Paxson C. Labor supply preferences, hours constraints, and hours-wage tradeoffs. *Journal of Labor Economics*. 1988. Vol. 6, no. 2, pp. 254–286.
21. Phelps E.S. Money-wage dynamics and labor-market equilibrium. *The Journal of Political Economy*. 1968. P. 678–711.
22. Long Jr J.B., Plosser C.I. Real business cycles. *The Journal of Political Economy*. 1983. P. 39–69.
23. Mankiw N.G., Romer D., Weil D.N. A contribution to the empirics of economic growth. *National Bureau of Economic Research*. 1990, no. 3541, pp. 407–437.
24. Klamer A. The new classical macroeconomics: conversations with the new classical economists and their opponents. Brighton: Wheatsheaf Books, 1984. 265 p.
25. Lenz T. EU normative power and regionalism: Ideational diffusion and its limits. *Cooperation and Conflict*. 2013. T. 48, no. 2, pp. 211–228.
26. Langot F., Cheron A. Labor market search and real business cycles: reconciling Nash bargaining with the real wage dynamics. *Review of Economic Dynamics*. 2004. T. 7, no. 2, pp. 476–493.
27. King R.G., Plosser C.I. Money, credit, and prices in a real business cycle. *The American Economic Review*. 1984. T. 74, no. 3, pp. 363–380.
28. Krueger A.B., Summers L.H. Reflections on the inter-industry wage structure. Cambridge: Working Paper, 1986. 51 p.
29. Laidler, David. What Do We Really Know about Monetary Policy? *Australian Economic Papers*, Wiley Blackwell. 1986. Vol. 25(46), pp. 1–16.
30. Lilien D.M. Sectoral shifts and cyclical unemployment. *The Journal of Political Economy*. 1982. P. 777–793.
31. Prescott E.C. Theory ahead of business-cycle measurement. *CarnegieRochester conference series on public policy*. North-Holland, 1986. T. 25, pp. 11–44.
32. Smets F., Wouters R. Comparing shocks and frictions in US and euro area business cycles: a Bayesian DSGE approach. *Journal of Applied Econometrics*. 2005. T. 20, no. 2, pp. 161–183.
33. Smets F., Wouters R. Shocks and frictions in US business cycles: A Bayesian DSGE approach. *The American Economic Review*. 2007. T. 97, no. 3, pp. 586–606.
34. Rotemberg J.J. The Federal Reserve's abandonment of its 1923 objectives of monetary policy. *Research in Economics*. 2015. T. 69, no. 4, pp. 475–493.
35. Cukierman A. The choice of flexibility in targeting inflation during normal times and during disinflations. *Research in Economics*. 2015. T. 69, no. 4, pp. 494–502.
36. Exchange rates as shock absorbers: The role of export margins / L. Cavallari et al. *Research in Economics*. 2015. T. 69, no. 4, pp. 582–602.
37. Getachew Y.Y., Turnovsky S.J. Productive government spending and its consequences for the growth- inequality tradeoff. *Research in Economics*. 2015. T. 69, no. 4, pp. 621–640.
38. Berk J., Weil D.N. Old teachers, old ideas, and the effect of population aging on economic growth. *Research in Economics*. 2015. T. 69, no. 4, pp. 661–670.
39. Schettkat R., Sun R. Monetary policy and European unemployment. *Oxford Review of Economic Policy*. 2009. T. 25, no. 1, pp. 94–108.

ЭВОЛЮЦИЯ КЛАССИЧЕСКИХ И СОВРЕМЕННЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСА О ВЛИЯНИИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА УРОВЕНЬ ЗАНЯТОСТИ

Аннотация. В работе проанализирована эволюция взглядов классических и современных теоретических подходов к изучению вопроса о влиянии монетарной политики на уровень занятости с помощью исторического метода исследования. Определены главные течения, точки зрения и основные показатели, которые использовались для изучения вопроса влияния монетарной политики на занятость, в историческом контексте. В работе также представлена информация об использовании классических инструментов монетарной политики странами и центральными банками во время кризиса. Дана сравнительная характеристика элементов классического и современного подходов к изучению влияния монетарной политики на занятость в форме таблицы. На основе изложенного материала сделаны выводы и даны рекомендации по дальнейшему изучению вопроса влияния монетарной политики на занятость.

Ключевые слова: монетарная политика, занятость, теоретические подходы, европейский центральный банк, инфляция, безработица, технологии, бизнес-циклы.

EVOLUTION OF CLASSICAL AND MODERN THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF MONETARY POLICY INFLUENCE ON THE EMPLOYMENT LEVEL

Summary. In the times of global instability and crises the role of government has gained more importance, especially its institutional power. The world after pandemic will rely even more on the governments even when tackling unemployment. Monetary policy is one of the powerful instruments that can be used for this scope. The article provides an important theoretical base to the study of the problem of influence of monetary policy on unemployment level. A comparative framework to the analysis of the issue outlined above based on foreign studies and research is a crucial element in constructing a theoretical basis for conduction of research and obtaining practical results for Ukraine. Presented work provides an important source of information to the study of unemployment. An importance of business cycles, labor force productivity and developed infrastructure is emphasized. An evolution of views of classical and modern theoretical approaches to studying the impact of monetary policy on the level of employment using a historical research method is presented. The main trends, points of view and main indicators that were used to study the question of monetary policy impact on employment in a historical context are determined. The paper also provides information on the use of classical instruments of monetary policy by countries and central banks during crisis. A comparative characteristic of elements of classical and modern approaches to study of the influence of monetary policy on employment is represented in the form of a table. The following study is an important source of information for Ukrainian science in development of approach towards the analysis of problem of unemployment and finding the ways of tackling it using the monetary policy mechanisms. The following article provides various viewpoints and approaches, outlines main theories, elements and variables taken into account when analyzing the effect of monetary policy measures on employment level. Based on the material provided, this paper is finalized with conclusions and recommendations for further study of the question of monetary policy impact on employment.

Key words: monetary policy, employment, theoretical approaches, European Central Bank, inflation, unemployment, technology, business cycles.

УДК 333.48

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-35-11>

Тонкошкур М. В.

*кандидат економічних наук, доцент туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Кравцова С. В.

*старший викладач кафедри туризму і готельного господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Tonkoshkur Maksym

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Tourism and Hospitality

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Kravtsova Sofiia

Senior Instructor at Department of Tourism and Hospitality

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

ОЦІНКА ВПЛИВУ ОКРЕМИХ НОРМ ЗАКОНОДАВСТВА НА ПРАКТИЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ТУРИЗМУ

Анотація. У статті досліджуються питання сучасних аспектів функціонування туристичної сфери України. Розкриваються існуючі проблеми правового регулювання туристичної галузі, окреслюються та аналізуються практичні питання у сфері валютного регулювання та оподаткування туроператорів, турагентів та вплив на діяльність і конкурентоздатність учасників ринку. Метою статті є визначення основних тенденцій, що відбуваються в туристській галузі України, та чинників, що впливають на неї. Автори відзначають, що нормативно-правова база, яка регулює здійснення туристичної діяльності в Україні, є дуже недосконалою і потребує подальшого розвитку й удосконалення, приведення її у відповідність із міжнародно-правовими нормами, правилами і стандартами з урахуванням найкращих національних традицій правового регулювання.

Ключові слова: туризм, турагент, туроператор, закон, турист.

Вступ та постановка проблеми. Туризм є багатоаспектним соціально-економічним і культурним феноменом. Як показує досвід, розвиток туризму створює необхідні умови для підвищення рівня мобільності та зайнятості населення

країни, сприяє стабільному економічному зростанню економіки, раціональному використанню об'єктів культурної та природної спадщини. Ситуація, яка склалася в туристичній сфері останнім часом, вимагає активного пошуку

засобів подолання кризових явищ інтенсифікації виробництва туристичного продукту із забезпеченням необхідної якості. Глобальне поширення пандемії коронавірусу вкрай негативно вплинуло на всі сфери суспільного життя, у тому числі й на діяльність туристичної індустрії. Але не лише пандемія має суттєвий вплив на розвиток туризму. Надійне існування і сталий розвиток туризму можливі лише за належного правового регулювання та якісного нормативного забезпечення, яке враховуватиме та захищатиме інтереси всіх учасників ринку. Законодавство щодо туристської діяльності потребує подальшого розвитку й удосконалення, приведення його у відповідність із міжнародно-правовими нормами, правилами і стандартами з урахуванням найкращих національних традицій правового регулювання. Будь-який закон повинен мати однозначне тлумачення та сприяти розвитку галузі.

Виходячи з досвіду різних країн, можливо сказати, що успіх розвитку туризму безпосередньо залежить від того, як на державному рівні сприймається ця галузь, наскільки вона користується державною підтримкою, як держава реагує на зміни що відбуваються у світовій економіці, закріплюючи свою реакцію у відповідних нормативно-правових актах, спираючись на практичний досвід суб'єктів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасного стану та особливостей розвитку туристичної галузі України присвятили свої роботи вітчизняні та зарубіжні теоретики, зокрема З.А. Атаманчук, І. Звездовська, Я. Кацемір, І. Логунцова та ін.

Тим не менше слід зазначити, що детального вивчення потребують проблемні питання взаємовідносин сторін галузі, а саме «турист – турагент/туроператор», «турист – держава», «турагент/туроператор – держава».

Метою даної роботи є визначення основних тенденцій, що характеризують особливості розвитку туристської галузі України, та чинників, що впливають на неї. Для досягнення мети необхідно розглянути практичні проблемні питання, що виникають у суб'єктів ринку під час провадження своєї діяльності, та запропонувати заходи, що визначають подальший розвиток туризму.

Результати дослідження. Нормативно-правова база здійснення туристичної діяльності в Україні є дуже недосконалою. Процес її формування розпочався ще у 90-ті роки минулого сторіччя під час роботи над Законом України «Про туризм», який ухвалено 15 вересня 1995 р.

Проте перша редакція Закону передбачала лише незначну систематизацію пострадянських тенденцій розвитку туризму в Україні і майже не враховувала світовий досвід розвитку туризму на той час. Об'єктами ліцензування визначалися внутрішній туризм, виїзний туризм, в'їзний туризм, самодіяльний туризм та екскурсійна діяльність. Такий підхід був незрозумілий для основних учасників міжнародного туристичного ринку, стандарти роботи яких принципово відрізнялися від прописаних на той момент в українському законодавстві.

Робота із запровадження на законодавчому рівні світових підходів до діяльності суб'єктів туристичного

ринку ускладнювалася ще й небажанням сприймати нову систему функціонування ринку представниками сфери туризму України, яких було виховано на радянському менталітеті розуміння туризму, передусім як соціогуманітарного, а не економічного явища. Тим не менше у 2003 р. було ухвалено принципові зміни до Закону України «Про туризм» [2], якими основними суб'єктами туристичного ринку визначалися туроператори та турагенти. Ухвалені зміни дали змогу ключовим туроператорам не лише зайти на вітчизняний ринок, а й поступово запровадити стандарти комплексного обслуговування туристів, запропонувавши їм «пакетний відпочинок», передусім на закордонні курорти. Зручність купівлі турпакета швидко оцінили вітчизняні туристи, забезпечивши значне зростання виїзного туризму. Проте головним недоліком таких змін стало суттєве зменшення попиту на внутрішній туризм, суб'єкти якого не готові були конкурувати із закордонними курортами ні за рівнем обслуговування, ні за комфортністю надання комплексного пакету послуг. На жаль держава дуже повільно реагувала на таку ситуацію як своїми діями, так бездіяльністю, фактично залишивши внутрішній туризм без шансів на активний розвиток. Законодавство, яке не змінено й досі, не вимагало від представників турбізнесу приділяти хоча б якусь обов'язкову увагу питанням просування внутрішнього туризму серед потенційних туристів.

Аналізуючи діяльність турпідприємств, передусім туроператорів, варто зазначити, що основний напрям їхньої роботи – це виїзний туризм. На основі аналізу статистичних довідок щодо роботи туроператорів спостерігається зменшення частки внутрішніх туристів у структурі продажів: так, якщо у 2016 р. питома вага внутрішнього туризму становила понад 15%, то в 2018 р. цей показник зменшився майже втричі (табл. 1).

У Законі України «Про туризм» внутрішній туризм визначено як пріоритетний, жодної конкретної підтримки у підзаконних документах та нормативних актах не розроблено і не втілено у життя.

Суттєвими перепонами розвитку внутрішнього туризму є наявні норми чинного Податкового законодавства.

Ст. 4 п 4.1.8 Податкового кодексу України [1] передбачає нейтральність оподаткування – установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків. Під час укладання договорів на туристичне обслуговування визначено три сторони: туроператор, турагент, турист. Згідно з умовами договору, Турагент/Туроператор виступає як посередник між Туристом, з одного боку, і транспортними, страховими компаніями, готелями й іншими підприємствами, установами – з іншого. Таким чином, фактично замовником та отримувачем послуг від вищенаведених суб'єктів діяльності є фізична особа – турист. Згідно зі ст. 1 абз. 8 Закону «Про туризм», місце надання туристичних послуг – країна, на території якої безпосередньо надаються туристичні послуги. Якщо турист здійснює подорож за кордон, надавачами послуг є нерезиденти та місце постачання таких послуг знаходиться

Таблиця 1

Питома вага внутрішнього та виїзного туризму у діяльності туроператорів України

Напрямок туризму	2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	кількість, тис осіб	питома вага, %	кількість, тис осіб	питома вага, %	кількість, тис осіб	питома вага, %
внутрішній	314	15,3	158	6,3	186	5,6
виїзний	1740	84,7	2348	93,7	3148	94,4

Джерело: складено за [3]

за межами митної території України. Згідно зі ст. 185.1, об'єктом оподаткування ПДВ є операції платників податку з постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до ст. 186 Податкового кодексу. Ст. 186.4 ПКУ [1] визначає, що місцем постачання послуг є місце реєстрації постачальника (нерезидента). Таким чином, для оподаткування податком на додану вартість вищенаведених послуг операцій відсутній об'єкт оподаткування.

У разі коли турист здійснює подорож по Україні, надавачами послуг є резиденти (готелі, перевізники, інші підприємства), місце постачання таких послуг знаходиться на митній території України. Таким чином, під час формування внутрішніх турів ПДВ стає додатковим тягарем для вітчизняного виробника туристичних послуг і збільшує остаточну вартість турпродукту, зменшуючи його конкурентоздатність порівняно з аналогічними виїзними турами.

Але необхідно зазначити, що 23 грудня 2020 р. набув чинності Закон України від 04.11.2020 № 962-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій». Закон передбачає, що протягом 2021–2022 рр. застосовуватиметься знижена ставка ПДВ у розмірі 7% до операцій із постачання послуг із тимчасового розміщення (проживання), що надаються готелями та подібними закладами.

Проте не лише питання розвитку загальних напрямів туризму майже не мають практичного нормативно-законодавчого забезпечення. Доволі невизначеними є й стосунки суб'єктів туристичної діяльності: туроператорів і турагентів. Закон України не визначає чітких правил взаємодії туроператорів та турагентів, їхніх прав, обов'язків та відповідальності перед туристами, так саме як і туристів перед організаторами поїздок.

Ліцензійні умови провадження туристичної діяльності затверджувалися зі значним запізненням. Так, уперше Ліцензійні умови провадження туроператорської та турагентської діяльності (тобто правила роботи, які офіційно регламентують особливості взаємин суб'єктів туристичного ринку) було затверджено влітку 2007 р., через 3,5 роки після того, як фактично на українському туристичному ринку почали свою діяльність туроператори та турагенти. Більше того, Ліцензійні умови саме в такій редакції продовжували існувати і після 2010 р., коли ліцензування турагентської діяльності було скасовано. Запізнення з адаптацією нормативно-законодавчих актів до реалій туристичного ринку є однією з ключових проблем функціонування сфери туризму в Україні. Так, наприклад, лише 22 травня 2019 р. до чинних сьогодні Ліцензійних умов провадження туроператорської діяльності (від 11 листопада 2015 р.) було внесено зміни щодо збільшення відповідальності туроператорів за несвоєчасне інформування туристів про зміни у розкладі чартерних рейсів. Відбулося це тільки через рік після того, як у літній сезон 2018 р. вітчизняний туристичний ринок опинився майже у стані колапсу у зв'язку з неможливістю одного з найбільших туроператорів («Джоін Ап») забезпечити своєчасне виконання заявлених чартерних рейсів. По суті, на той момент туристи та турагенти залишилися один на один із проблемами, які було викликано прорахунками туроператора. Але на законодавчому рівні відповідальність туроператора за це була майже відсутня. Туристи, своєю чергою, також понесли певні фінансові втрати не лише через проблеми туроператора, а й через відсутність обов'язкового страхування фінансових ризиків у туризмі, хоча саме цей вид страхування набуває особливого значення. Так, наприклад, поїздка до Єгипту

вимагає обов'язкового проходження ПЛР-тесту на відсутність коронавірусної хвороби з наданням відповідної довідки під час в'їзду до країни відпочинку. Причому тестування має бути зроблено не більше ніж за 72 години до прибуття до Єгипту. У разі отримання позитивного тесту турист не зможе здійснити поїздку, але компенсація можлива тільки за наявності страховки від невіїзду. Деякі туроператори автоматично включають її до турпродукту, а деякі пропонують туристам купити такий страховий поліс додатково. Але цей вид страхування є добровільним, тому туристи, навіть розуміючи усі ризики, часто відмовляються від нього з метою економії коштів.

У разі запровадження норми про обов'язковість страхування від невіїзду страхові компанії змогли б оптимізувати свої послуги в межах такого пакету, зменшивши їх вартість, зважаючи на масовість попиту на таку послугу. Окрім того, страхування від невіїзду можна також розглядати і в іншому аспекті. Ризик банкрутства туроператорів, особливо в умовах пандемії, значно збільшився, але дієвого захисту туристів на випадок банкрутства туроператорів не передбачено. Ст. 15 Закону України «Про туризм» регламентує необхідність наявності фінансового забезпечення здійснення туроператорської діяльності. Проте розмір у 20 тис. євро для міжнародного туризму є суто символічним, оскільки річні обсяги продажів великих туроператорів можуть вимірюватися десятками або сотнями мільйонів євро. Нині існують пропозиції щодо збільшення фінансового забезпечення туроператорів і доведення його до 5–10% від річного обсягу. Природно, що такі пропозиції не знайдуть підтримки туроператорів, але під час світової кризи, спричиненої пандемією коронавірусу, виведення навіть незначного відсотку коштів з обороту туроператорів може призвести до призупинення їхньої діяльності або навіть банкрутства.

Саме в такій ситуації страхування від невіїзду набуває додаткового значення, адже може передбачати компенсації за скасування поїздки не тільки за звичним переліком причин, таких як хвороба туриста, його смерть або близької людини, стихійні лиха, виклики до суду тощо, а й застосовуватися у разі неможливості здійснення туристичної поїздки з вини туроператора, у тому числі у разі банкрутства.

Ще один аспект, що потребує окремої уваги, – ціноутворення на пакетні тури за кордон. Зрозуміло, що послуги, які туроператори включають до тур пакетів, – це переважно послуги закордонних партнерів, які вимагають розрахунок у валюті. Але в Україні заборонено розраховуватися валютою за отримані товари та послуги, тому туроператори вимушені наводити ціни як у валюті (для зручності сприйняття), так і у гривні. При цьому курс, який закладають туроператори, зазвичай вище, ніж курс НБУ чи ринковий обмінний курс. Цей доволі суперечливий підхід уже неодноразово підпадав під критику. З одного боку, туроператорів можна зрозуміти: у завищений курс вони закладають певні ризики валютних коливань. Але, з іншого боку, відповідно до умов договорів з турагентами та туристами, на оплату за вказаним курсом туроператори надають один-два банківські дні, фактично за такий час, навіть в умовах українських реалій, суттєві валютні коливання спостерігатися не будуть. Отже актуальним постає питання: чому туроператори намагаються використовувати валютний курс у середньому на 5% вищий за курс НБУ? Або вони таким чином перестраховуються на випадок власної нерозторопності у розрахунках з іноземними партнерами, або це додатковий прихований заробіток.

Незважаючи на той факт, що така проблема існує вже багато років, тільки у грудні 2020 р. Антимонопольний

комітет України ухвалив рішення щодо незаконності використання туроператорами власного обмінного курсу, оскільки дії туристичних операторів, у першу чергу найбільших за обсягами наданих туристичних послуг, мають ознаки порушення Закону України «Про захист від недобросовісної конкуренції» у вигляді розповсюдження інформації, що вводить в оману.

Проте питання ціноутворення та умов оплати заброньованих турів не обмежується валютним курсом. Майже всі туроператори пропонують розстрочку в оплаті послуг. При цьому часто трапляється така ситуація, коли умови оплати та санкції за анулювання турів суперечать один одному. Так, наприклад, туроператор «ТУІ» пропонує дуже вигідні умови попереднього бронювання напрямку Туреччина на літній сезон 2021 р., передбачається передплата у розмірі лише 10% від вартості туру, остаточна оплата – за 14 днів до початку туру. Проте у разі ануляції туру за 14 днів розмір ануляції витрат туроператора становить 30%. Така ситуація є доволі небезпечною, оскільки заручником ситуації стає турагент.

По суті, пропозиція туроператора орієнтована на туриста, а відповідальність за дисципліну оплати послуг покладена на турагента.

Саме такий підхід на початку пандемії створив чимало труднощів для туристів і турагентів. Туристи, які замовляли тури на літній сезон 2020 р. на умовах раннього бронювання з передплатою 10–30%, опинилися перед складним вибором за два тижні до вильоту. Незважаючи на те що туроператори розуміли неможливість надання послуг, вони вимагали повної оплати турпакета за 14 днів, погрожуючи анулювати тур із застосуванням фінансових санкцій. Як альтернатива пропонувалося підписання додаткових умов із замороження авансових коштів на доволі суперечливих умовах. Туроператори скористалися недосконалістю законодавства, фактично скасовуючи тури (у зв'язку з форс-мажорними обставинами) за декілька днів до вильоту, коли або було отримано повну оплату за тур, або заморожено кошти на невизначений строк. Зрозуміло, що і туроператори на початку пандемії опинилися у доволі складному становищі, але це черговий раз підкреслює недосконалість вітчизняного законодавства у сфері туризму і незахищеність усіх учасників туристичного ринку.

Важливим аспектом успішного функціонування туристичного ринку є успішність діяльності окремих його учасників. Проте взаємини туроператорів і турагентів через призму оподаткування вимагають систематизації та впорядкування. Турагент – це посередник, який продає кінцевому споживачеві, тобто туристу, турпродукт, створений туроператором. Іншими словами, свої послуги

турагент надає саме туроператору, а не туристу. Своєю чергою, туроператор за отримані від турагента послуги з продажу туру сплачує останньому винагороду, яку зазвичай закладено у вартість туру. Розмір винагороди може відрізнятися, але в середньому становить 9–14% від вартості туру.

Зазвичай турагент – це представник малого бізнесу, для якого максимально прийнятною є робота за спрощеною системою обліку та оподаткування. Серед видів діяльності, які можуть бути віднесені до II групи єдиного податку, Державна фіскальна служба України, серед іншого, визначає такі види діяльності за КВЕД, як 79.11 «Діяльність туристичних агентств» та 79.90 «Надання інших послуг бронювання та пов'язана із цим діяльність», але представники II групи єдиного податку можуть надавати свої послуги або населенню, або платникам єдиного податку. Туроператори як компанії, що працюють на загальній схемі оподаткування, для отримання послуг платників єдиного податку II групи можуть використовувати лише кошти із власного прибутку. У разі якщо туроператори планують відносити до своїх витрат комісійні, сплачені турагентам, вони мають вимагати від турагентів – платників єдиного податку роботи на III групі оподаткування.

Проте на ринку вже встановлено свій порядок співпраці туроператорів і турагентів, в якому фактично турагент сплачує туроператору тільки транзитну суму відповідно до рахунку. Сума комісії утримується турагентом автоматично з коштів, що сплачуються туристом за заброньований тур. Незважаючи на видиму зручність, така система має певні недоліки.

По-перше, це створює передумови для недобросовісної конкуренції серед агентів за ціновим показником шляхом надання невиправданих знижок. Фактично знижки, які пропонують агенти туристам, можуть бути надані виключно з комісійної винагороди. У такій ситуації не тільки зменшується заробіток турагента, це також суттєво впливає на якість послуг, адже, надаючи значні знижки, турагенти зазвичай не намагаються надати максимальне інформаційне забезпечення туру, обмежуючись мінімумом, визначеним законодавством. Відповідно, і туристи часто залишаються незадоволені своїм відпочинком, оскільки їхні очікування, недостатньо якісно сформовані турагентом, можуть не відповідати реальному рівню обслуговування під час поїздки.

По-друге, агенти отримують можливість для ухиляння від сплати податків, адже на третій групі агент як єдиний податок має сплачувати певний відсоток від свого доходу, тобто розміру комісійної винагороди. Причому зменшення доходу за рахунок знижок не передбачає авто-

Турція (пляжний віддых)	<p>Сезон "Лето 2021" (дата начала тура 01.04.2021-31.10.2021)</p> <p>1) Предоплата не менее 10% в течение 2х дней* с момента подтверждения</p> <p>2) Полная оплата за 14 дней до вылета**</p>	<p>Минимальный****размер компенсации затрат Туроператора при аннуляции тура:</p> <p>С момента подтверждения - 10% от стоимости тура (при бронировании с 14.12.2020-31.12.2020 - 0% от стоимости)</p> <p>14-8 суток до начала тура - 30% от стоимости тура</p> <p>7-4 суток до начала тура - 50% от стоимости тура</p> <p>3 и менее суток до начала тура - 100% от стоимости тура</p>
-------------------------	--	--

Рис. 1. Інформація щодо умов бронювання, оплати та ануляції послуг туроператора «ТУІ»

Джерело: <http://agent.tui.ua/partnership/payment-rules/payment-tours/>

матичне зменшення розміру податку. Тим не менше турагенти користуються такою нагодою і часто зменшують оподаткований дохід.

Вирішення вищезазначеної проблеми можливо за умови введення норми обов'язкового перерахування турагентом туроператору всієї вартості туру з подальшою виплатою туроператором турагенту (наприклад, раз на місяць) накопиченої комісійної винагороди. Такий підхід унеможливить ухиляння від сплати податків за рахунок зменшення суми оподаткованого доходу, а також значно зменшить бажання агентів надавати знижки, оскільки в такому разі потрібно буде додавати власні кошти на перерахунок туроператору повної суми туру та очікувати певний час їх повернення.

Висновки. Підсумовуючи, необхідно підкреслити, що, незважаючи на кризові чинники, туристична індустрія

повинна знаходити нові варіанти підтримки попиту на свої послуги задля успішного функціонування. Для того щоб туризм відновився після кризи, його слід реанімувати впровадженням різного роду новацій. Зробити це можна багатьма шляхами. Але основними мають стати державна підтримка туризму та підприємницьких ініціатив у даній сфері, поліпшення сервісу, зокрема у сфері гостинності. Законодавство щодо туристської діяльності потребує подальшого розвитку й удосконалення, приведення його у відповідність із міжнародно-правовими нормами, правилами і стандартами з урахуванням найкращих національних традицій правового регулювання. Будь-який закон повинен мати однозначне тлумачення та сприяти розвитку галузі, ураховуючи інтереси всіх її суб'єктів. Особливу увагу слід приділити податковому законодавству у сфері оподаткування ПДВ та валютному регулюванню.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 03.01.2021).
2. Про туризм : Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 03.01.2021).
3. Довідка за результатами опрацювання статистичних звітів туроператорів / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2018 URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a1f25ec4-d349-45e5-8dc0-b1805e7e41bc&title=DovidkaZaRezultatamiOpratsiuvanniaStatistichnikhZvitivTuroperatorivZa2018-Rik> (дата звернення: 03.01.2021).
4. Атаманчук З.А. Формування мережевої туристичної індустрії як форма глобальної інтеграції країн. *Електронний журнал*. 2019. № 10. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/6> (дата звернення: 03.01.2021).
5. Звездовська І. Туристичний сезон – 2020: аналіз, прогноз і трохи оптимізму. URL: <https://thepage.ua/ua/exclusive/turistichnij-sezon-2020-analiz-prognoz-i-trohi-optimizmu> (дата звернення: 21.01.2021).
6. Кацемір Я.В. Соціально-економічні чинники розвитку внутрішнього туризму в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 52–2. С. 7–11.
7. Логунцова І.В. Индустрия туризма в условиях пандемии коронавируса: вызовы и перспективы. *Государственное управление: Электронный вестник*. 2020. № 80. С. 49–65.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010) Podatkovyy Kodeks of Ukraine. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (accessed 03 January 2021).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1995): Law of Ukraine «Pro turyzm». Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (accessed 03 January 2021).
3. Ministerstvo rozvytku ekonomiky, torghivli ta sil's'kogo gospodarstva Ukrainy (2018) Dovidka za rezul'tatamy opracjuvannja statystychnykh zvitiv turoperatoriv. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a1f25ec4-d349-45e5-8dc0-b1805e7e41bc&title=DovidkaZaRezultatamiOpratsiuvanniaStatistichnikhZvitivTuroperatorivZa2018-Rik> (accessed 04 January 2021).
4. Atamanchuk Z.A. (2019) Formuvannja merezhevoji turystychnoji indus'triji jak forma g'lobal'noji intehraciji krajn (electronic journal), no. 10, pp. 49–63. Available at: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/6> (accessed 03 January 2021).
5. Zvezdovska I. (2020) Tourist season-2020: analysis, forecast and a little optimism. URL: <https://thepage.ua/ua/exclusive/turistichnij-sezon-2020-analiz-prognoz-i-trohi-optimizmu> (accessed 21 January 2021).
6. Katsemir Ya.V. (2020) Socio-economic factors of domestic tourism development in Ukraine. *Black Sea Economic Studies*, issue 52-2, pp. 7–11.
7. Loguntsova I.V. (2020) The tourism industry in the context of the coronavirus pandemic: challenges and prospects. *Public administration: Electronic bulletin*, issue 80, pp. 49–65.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ НОРМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА ПРАКТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Аннотация. В статье исследуются вопросы современных аспектов функционирования туристической сферы Украины. Раскрываются существующие проблемы правового регулирования туристической отрасли, определяются и анализируются практические вопросы в сфере валютного регулирования и налогообложения туроператоров, турагентов и его влияние на деятельность и конкурентоспособности участников рынка. Цель статьи – определение основных тенденций, происходящих в туристской отрасли Украины, и факторов, влияющих на нее. Авторы отмечают, что нормативно-правовая база, регулирующая осуществление туристической деятельности в Украине, очень несовершенна и требует дальнейшего развития и совершенствования, приведения в соответствие с международно-правовыми нормами с учетом национальных традиций правового регулирования.

Ключевые слова: туризм, турагент, туроператор, закон, турист.

ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF CERTAIN LEGISLATION REGULATIONS ON PRACTICAL ACTIVITIES IN THE FIELD OF TOURISM

Summary. The article examines the issues of modern aspects of the functioning of the tourism sector in Ukraine. Reveals the existing problems legal regulation of the tourism industry are identified and analyzed practical issues in the field of currency adjustable and taxation of tour operators, travel agents and its impact on the operations and competitive market participants. The aim of the article is the determination the basic tendencies and the tourist industry of Ukraine and the factors influencing it. Based on the experience of different countries, it is possible to say that the success of the development of tourism is directly dependent on the order both at the state level, perceived this sector, as it enjoys public support, how the government responds to the changes occurring in the global economy, securing his reaction to the corresponding normative legal acts, based on the practical experience of subjects market. The authors note that the legal framework governing the implementation of tourist activities in Ukraine is very imperfect. Adoption of amendments 18.11.2003 to the law in Ukraine «On Tourism» from 15.09.1995 entailed a significant decrease in demand for domestic tourism, the subjects of which were not ready to compete with foreign resorts not in terms of service level, not in terms of the comfort of providing a comprehensive package of services. According to the aforementioned law, domestic tourism is defined as a priority, but no specific support in bylaws and regulations has been developed or implemented. The authors emphasize that today there is no doubt about the need for serious rational changes in the current legislation regulating the tourism industry, which should ensure the functioning and overcoming the crisis. The regulatory framework requires further development and improvement, bringing it into line with international legal norms, rules and standards, taking into account the best national traditions of legal regulation. Any law must have an unambiguous interpretation and contribute to the development of the industry, taking into account the interests of all its subjects.

Key words: tourism, travel agent, tour operator, law, tourist.

UDC 631.788(477)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-35-12>

Khodova Yana

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Transport Management and Logistics
Pryazovskyi State Technical University*

Ходова Я. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту транспорту і логістики
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»*

AGRO-INDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE: CURRENT SITUATION, TRENDS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Summary. Based on the study of economic literature, its regulatory framework, the issue of conceptual foundations of foreign economic activity of agribusiness enterprises is revealed. The principles of development of the national market of agro-industrial complex of Ukraine as a component of the international market and identification of prospects for its further development are substantiated. The conjuncture of the Ukrainian and world markets of grain crops is studied as well as the analysis of production, supply, consumption and trade in grain in recent years (2009–2019). The analysis of the state of production and consumption of grain crops, the dynamics of export-import of grain crops in Ukraine according to the analysis of data of the international food organization UN FAO and the Agricultural Market Information System AMIS, is carried out. The achievements of agrolistics on a global scale allow them to be introduced into the practice of Ukrainian agribusiness, and thus contribute to the successful development of Ukraine's economy as an independent European state. Thus, the factors restraining the development of agricultural products are identified and directions for increasing the level of competitiveness in the field of agricultural logistics are proposed.

Key words: agrolistics, supply chain, world market, competitiveness, development, conjuncture, agroproducts.

Introduction and problem statement. Today, agrolistics is one of the main sources of reducing costs in agriculture in terms of coordination and integration of processes for managing the supply of raw materials, its processing and delivery of finished products to the consumer. Additional costs are incurred in supply chains in the management of orders and deliveries, warehouses and stocks, transport, etc. Their reduction is the main goal of implementing effective management solutions based on a logistical approach aimed at increasing the competitiveness of agricultural products and agriculture in general [2].

Analysis of recent research and publications. The study of the main problems of logistical support of foreign economic activity in the agricultural sector of Ukraine, as well as ways and methods of their solution are reflected in the works by leading economists A.P. Haidutskyi, P.I. Haidutskyi, T.O. Zinchuk, A.M. Kandyba, S.M. Kvasha, H.O. Kukharska, B.H. Sheleheda and others.

The purpose of this work is the theoretical justification of the current state of the national market of agro-industrial complex of Ukraine as a component of the international market and identification of prospects for its further development.

Results of the research. Cereals are one of the largest commodity positions in the world agri-food market, traded by many countries, including domestic agricultural exporters. Therefore, to some extent, it naturally draws special attention to its condition and analysis of the dynamics of development, monitoring of trends and tendencies. It is well known that the main grain crops in the world are wheat, corn and rice, which form the strategic food basket of mankind [1].

Analysis of the latest report «Summary of demand and supply of grain», which is periodically published for the general public by the Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) from March 7, 2019, according to expert estimates, world grain production last year amounted to 2609 million tons (including rice polished). This is a total of 2.8 million tons less than in the previous forecast for February. The downward revision is almost entirely due to the decline in the assessment of corn production in the United States and generally reflects the overall decline in world grain production compared to the previous year. Global rice production in 2018, according to forecasts, should reach 515 million tons, which is 1.6% higher than in 2017, and reach a historically record level (Table 1-2).

According to cereals this year, according to the analysis of FAO forecast data, world production will reach about 757.4 million tons. At the same time, annual production will exceed last year's figures by 4%, but will not reach the record level of 2017 [4].

FAO experts in March 2019 also revised downwards the estimate of grain production last year. As a result, the forecast for total grain consumption in the world in 2018–2019 was reduced to 2652 million tons, largely due to the expected reduction in feed use of major cereals, especially in the United States. However, in general, world consumption of feed grain in 2018–2019 MY will be 2% higher than the previous season, and rice and wheat may increase, respectively, by 0.9% and 0.5%.

The volume of world grain trade in 2019–2020 will reach about 413.4 million tons, which is 8.2 million tons less than in the same period 2018–2019. The five largest grain exporters in the world are Australia, Argentina, the EU, Canada and the United States; the main exporters of wheat are Argentina, Australia, Canada, the EU, Kazakhstan, the Russian Federation, Ukraine and the United States; the main rice exporters are Vietnam, India, Pakistan, the United States and Thailand.

The structure of world grain trade is characterized by an almost uniform distribution between feed products (corn, barley, sorghum, oats and other crops) and wheat, as well as a small share of rice (Figure 1). Grain consumption worldwide has been growing steadily in recent years, which is one of the factors in increasing its production and trade.

According to the analysis of the data of the International Food Organization (FAO) and the Agricultural Market Information System (AMIS), domestic grain exports to the world market will be a record in 2020–2021 marketing period and will reach about 48 million tons, which is, according to our estimates, almost 12% of worldwide indicator (Table 4).

This was made possible primarily by the formation of a high supply of grain in the domestic market, which is almost 75 million tons, due to its record harvest last year. In general, over the past 10 years, domestic grain exports to the world agri-food market have more than doubled, which is a significant trend in its development in the context of global integration of agriculture after accession to the WTO in 2008. During the analyzed period, the annual demand for grain in the world increased by an average of 30–50 million tons, which opens up significant prospects for the domestic agricultural sector of the economy to increase its production to 100 million tons.

Achieving these indicators is quite possible due to further priority development and state support of domestic agricultural science. In particular, the development of selection of varieties and hybrids of cereals in the direction of increasing their yield and drought resistance, as well as improving cultivation technology, optimizing the use of mineral fertilizers and the transition of many farms to an integrated plant protection system.

This was made possible primarily by the formation of a high supply of grain in the domestic market, which is almost 75 million tons, due to its record harvest last year. In general, over the past 10 years, domestic grain exports to the world agri-food market have more than doubled, which is a significant trend in its development in the context of global integration of agriculture after accession to the WTO in 2008.

During the analyzed period, the annual demand for grain in the world increased by an average of 30–50 million tons, which opened for the domestic agricultural sector of the economy significant prospects to increase its production to 100 million tons. In particular, it was due to the development of selection of varieties and hybrids of cereals in the direction of increasing their yield and drought resistance, as well as improving cultivation technology, optimizing the use of mineral fertilizers and the transition of many farms to an integrated plant protection system.

The situation on the world grain market in general is characterized by the persistence of high price volatility and their variability due to changes in economic conditions and is also due to the influence of weather conditions.

The average value of the FAO grain price index in February this year is 169 points, which is only slightly higher than in January and 8 points (4.7%) higher than the same level in

Table 1

Conjuncture of the world market of grain crops

M/P	Production	Offer	Consumption	Trade	Inventories at the end of the period	Global indicator of the ratio of inventories and consumption	The ratio of stocks of major exporters to their use
						million tons	
2009/10	2260.6	2795.8	2223.1	279.4	572.8	25.2	20.3
2010/11	2249.0	2821.7	2273.0	289.9	546.8	23.6	18.1
2011/12	2340.9	2887.7	2317.3	322.5	566.5	24.5	18.4
2012/13	2294.1	2860.6	2313.2	318.2	558.1	23.1	17.2
2013/14	2526.0	3084.2	2418.8	364.2	636.3	25.5	18.6
2014/15	2572.5	3208.9	2493.7	376.9	711.7	28.3	19.1
2015/16	2541.3	3253.1	2513.6	392.7	734.3	28.6	16.8
2016/17	2612.6	3346.8	2570.6	405.2	772.8	29.6	17.6
2017/18	2657.8	3430.6	2615.0	421.6	809.7	30.5	18.0
2018/19	2608.6	3418.3	2651.5	413.4	766.5	28.3	16.7

Table 2

The situation on the world wheat market

M/P	Production	Offer	Consumption	Trade	Inventories at the end of the period	Global indicator of the ratio of inventories and consumption	The ratio of stocks of major exporters to their use
	million tons					%	
2009/10	684.8	865.0	655.0	130.9	209.8	32.0	22.8
2010/11	651.0	860.8	656.8	129.8	206.0	29.7	21.9
2011/12	697.8	903.8	694.7	149.0	203.9	29.9	18.8
2012/13	657.0	860.8	683.1	143.4	182.9	26.5	14.9
2013/14	712.8	895.7	690.2	159.5	196.5	27.6	15.7
2014/15	732.4	928.9	712.5	156.3	217.4	30.6	18.4
2015/16	734.3	951.7	710.1	167.0	236.2	32.2	18.0
2016/17	756.9	993.1	734.5	176.3	254.5	34.5	19.9
2017/18	759.4	1014.0	737.8	176.9	275.3	37.1	20.8
2018/19	728.3	1003.6	741.8	171.0	264.7	35.0	17.2

Table 3

Conjuncture of the world market of grain for feed use (grain of corn, barley, sorghum, oats and other crops)

M/P	Production	Offer	Consumption	Trade	Inventories at the end of the period	Global indicator of the ratio of inventories and consumption	The ratio of stocks of major exporters to their use
	million tons					%	
2009/10	1122.1	1361.6	1120.9	116.2	242.1	21.0	16.2
2010/11	1131.1	1373.2	1157.0	123.3	214.0	18.6	11.3
2011/12	1159.7	1373.7	1155.1	132.9	220.2	19.1	11.3
2012/13	1148.5	1368.7	1155.8	134.5	218.7	17.7	8.9
2013/14	1318.2	1537.0	1244.1	159.0	273.4	21.2	11.0
2014/15	1345.6	1618.9	1290.1	175.5	325.4	24.9	14.3
2015/16	1314.6	1639.9	1308.9	184.3	331.1	24.8	12.6
2016/17	1353.7	1684.8	1337.0	180.7	349.9	25.5	14.0
2017/18	1391.6	1741.5	1372.5	196.6	361.9	25.8	15.2
2018/19	1365.4	1727.3	1400.5	195.2	324.2	22.6	13.4

Table 4

Situation of the grain market of Ukraine and its impact on global trade

M/P	Production, million tons	Offer, million tons	Consumption, million tons	Trade (export), million tons	Trade (import), million tons	Inventories at the end of the period, million tons
2009/10	45.616	54.821	26.975	20.965	0.143	7.023
2010/11	38.930	45.952	27.133	12.336	0.227	6.711
2011/12	56.412	63.123	29.956	21.827	0.205	11.544
2012/13	45.879	57.423	26.711	23.204	0.176	7.684
2013/14	62.899	70.582	27.255	32.600	0.219	10.945
2014/15	63.653	74.598	26.979	34.850	0.163	12.932
2015/16	59.941	72.873	24.001	39.635	0.179	9.416
2016/17	65.529	74.945	23.196	44.669	0.219	7.300
2017/18	60.827	68.127	22.264	40.071	0.227	6.018
2018/19	69.033	75.051	21.582	47.907	0.246	5.807

February 2018. Of the major cereals, the price of corn rose the most, primarily due to higher export quotations in the United States due to concerns about delays in its supply to the market.

Despite the fact that at the beginning of the month the reservations on the formation of the supply of wheat supported prices, the reduction in trade activity significantly affected their decline, and eventually led to a fall. The FAO rice price index remained stable as low demand restrained the corresponding increase in price quotations.

For domestic agro-exporters, the price situation on the world market in early January-February 2019 was quite

favorable (Figure 1). Dynamics of crop production as of September 1, 2020, thousand quintals (Figure 2).

In particular, it is estimated that the maximum increase in the value of domestic exports per 1 ton of products was recorded for oats (90.67 USD, or 141.6% to its level in 2018), barley (33.47 USD, or 117.7% last year) and wheat (240.78 USD, or 113.5% of last year's level). These crops, according to the analysis of customs statistics for the incomplete first quarter of 2019, were the most profitable to export.

Analyzing the current state of agrologistics, it should be noted that the difficulties in organizing and managing logistics

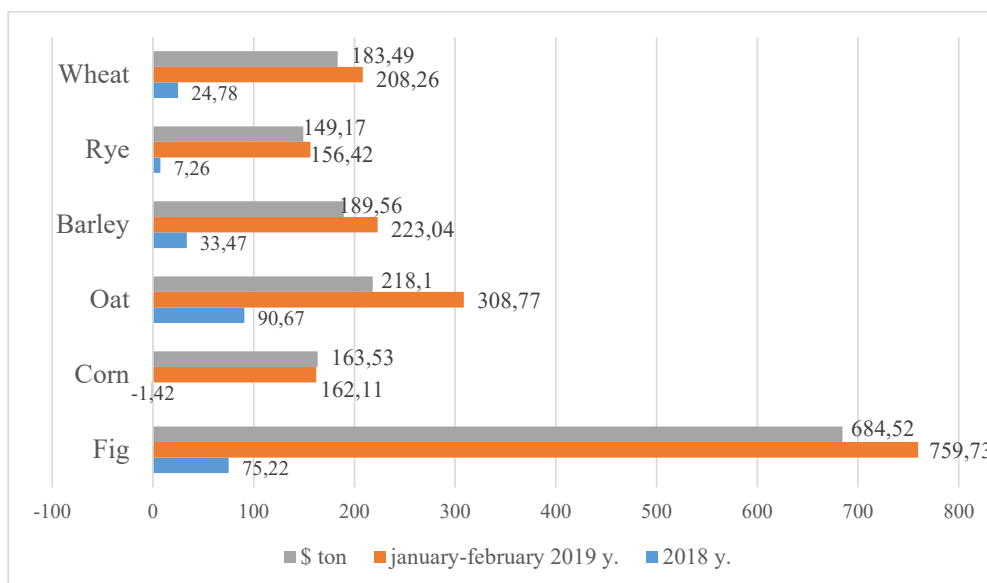


Figure 1. Weighted average export price of 1 ton of major domestic cereals in January-February 2019 and for 2018 in general (in USD)

activities in agricultural enterprises are the lack of technical capabilities in most agricultural enterprises to work effectively with information flows. More than 70% of agricultural enterprises do not have the necessary computer equipment, and 90% of enterprises use traditional information processing technologies [3].

Some experts believe that the opportunity for Ukraine to become a regional logistics center in the next 10 years is almost unrealistic. Ukraine's trade and transit potential is huge, but in order to implement it, it is necessary to make every effort not only for agricultural enterprises, but also for the state. They consider legal uncertainty with land ownership, difficulties in obtaining building permits, bureaucracy and corruption to be the main deterrents.

According to practical logistics experts, the main factors influencing the activities in the field of agricultural logistics today are the following: – market conditions and trends present in customer markets, which in turn reflect the current purchasing power of consumers; – unemployment rate; – stability of

the national currency; – investment attractiveness of the country and other macroeconomic factors. On the other hand, the level of service in logistics is largely due to the quality of infrastructure, efficient regulation, taxation, transparency of customs procedures, education and training system, the degree of integration into European and global supply chains, etc. [3].

Conclusions. Thus, increasing the level of competitiveness in the field of agricultural logistics and expanding prospects can be achieved by:

- reforming the agricultural sector and ensuring an appropriate regulatory framework governing the work of logistics companies;
- liberalization and improvement of legislative norms in order to bring them closer to the best European practices; adoption of a program for the development of agrologistics following the example of the world's leading countries;
- transparency of state regulation of the industry;
- adoption of an appropriate logistics financing system;

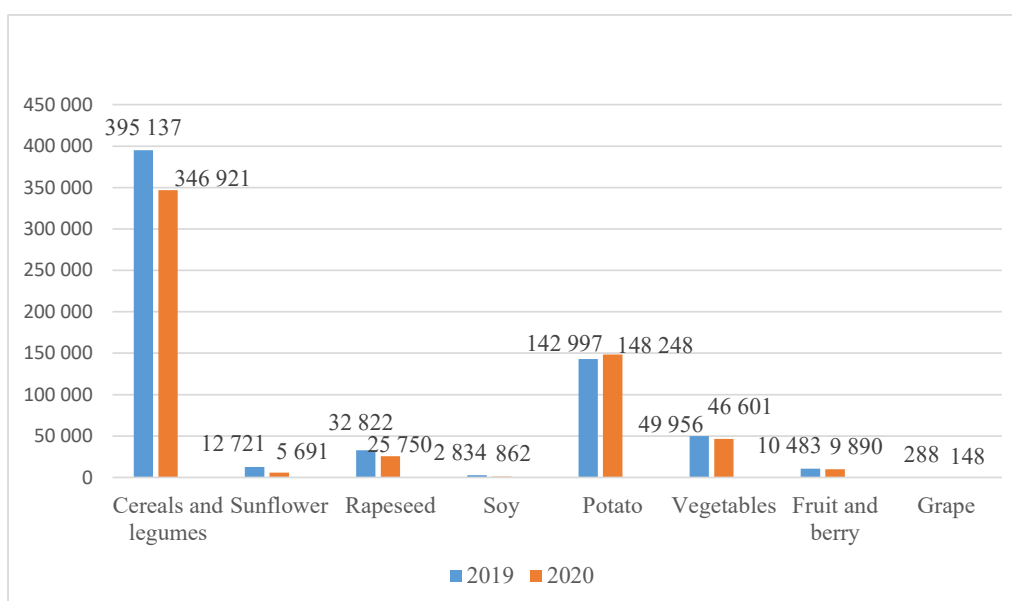


Figure 2. Dynamics of crop production as of 01.09.2020, thousand quintals

-attracting private investment in the development of the industry, improving the investment attractiveness of the logistics sector by introducing special tax regimes, customs tariffs at enterprises for certain periods (1-3 years from the establishment);
– providing logistics companies with highly qualified specialists; – creation and use of adequate information systems to

support agricultural logistics, providing logistics companies with a proper digital cartographic database, programs for them, etc.

Acquaintance with the achievements of agrologistics on a global scale allows to introduce them into the practice of Ukrainian agribusiness, and thus contribute to the successful development of Ukraine's economy as an independent European state.

References:

1. Khodova Y.O. (2019) Kompleksna sistema zbutovoho lohistychnoho menedzhmentu na promyslovomu pidpriemstvi [Complex system of sales logistics management at an industrial enterprise]. *Molodyi vchenyi*, vol. 5, pp. 251–254.
2. Khodova Y.O. (2018) Vyznachennia priorytetnykh napriamkiv rozvytku transportno-lohistychnoi systemy Ukrainy: yevropeyskyi vektor [Determining the priority areas of development of the transport and logistics system of Ukraine: the European vector]. *Molodyi vchenyi*, vol. 5, pp. 337–342.
3. Kontsepsiia derzhavnoi tsilovoi prohramy rozvytku aharnoho sektoru ekonomiky na period do 2021 roku (2019). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80#n9> (accessed 17 February 2021).
4. Tsili staloho rozvytku 2016–2030 (2016). Available at: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholititia/tsili-staloho-rozvytku> (accessed 17 February 2021).

Список використаних джерел:

1. Ходова Я.О. Комплексна система збутового логістичного менеджменту на промисловому підприємстві. *Молодий вчений*. 2019. Випуск 5. С. 251–254.
2. Ходова Я.О. Визначення пріоритетних напрямків розвитку транспортно-логістичної системи України: європейський вектор. *Молодий вчений*. 2018. Випуск 5. С. 337–342.
3. Концепція державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2021 року. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU92301.html (дата звернення: 17.02.2021).
4. Цілі сталого розвитку 2016–2030 URL: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholititia/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 17.02.2021).

АГРОПРОМИСЛОВИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. Розвиток агропромислового комплексу України та його провідних галузей є пріоритетним, так як дає можливість забезпечити продовольчими товарами населення, сировиною промисловість та експортними товарами зовнішню торгівлю. Агрологістика відіграє все важливішу роль як у підвищенні ефективності всього агропромислового комплексу, так і його внутрішньо та зовнішньо галузевих зв'язків у межах так званого харчового логістичного ланцюжка. Питання розвитку агропромислового комплексу стосується не лише національного рівня, тобто внутрішніх ринкових відносин, а й зовнішньоекономічних відносин, саме тому агропромисловий сектор займає провідне місце на міжнародній арені. У статті детально проаналізовано сучасний стан агрологістичної системи України, підкреслені основні негативні тенденції, які на сьогодні склалися в аграрному секторі та охарактеризовані основні аспекти логістичної діяльності, характерні для підприємств агропромислового комплексу. Визначено головні чинники, які стримують розвиток АПК країни та висвітлено можливі шляхи і способи підвищення ефективності вітчизняної агрологістики. На основі дослідження економічної літератури та законодавчо-нормативної бази економічної літератури розкрито питання концептуальних засад зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу. Обґрунтовано засади розвитку національного ринку АПК України як складової міжнародного ринку та виявлення перспективи щодо його подальшого розвитку. Досліджено кон'юнктуру українського та світового ринків зернових культур. Здійснено аналіз виробництва, пропозиції, споживання і торгівлі зерновими за останні роки (2009–2019). Проведено аналіз стану виробництва та споживання зернових культур, динаміки експорту-імпорту зернових культур в Україні згідно з аналізом даних міжнародної продовольчої організації ООН FAO і системи інформаційного забезпечення ринків сільськогосподарської продукції AMIS. Досягненнями агрологістики у світовому мірлі дозволяє впровадити їх у практику українського агробізнесу, і тим самим сприяти успішному розвитку економіки України як незалежної європейської держави. Таким чином, визначено фактори, що стримують розвиток сільськогосподарської продукції та запропоновано напрями підвищення рівня конкурентоспроможності у галузі аграрної логістики.

Ключові слова: агрологістика, ланцюг поставок, світовий ринок, конкурентоспроможність, розвиток, кон'юнктура, агропродукти.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР УКРАИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. На основе исследования экономической литературы и нормативно-правовой базы экономической литературы раскрыты вопросы концептуальных основ внешнеэкономической деятельности предприятий агробизнеса. Обсуждены принципы развития национального рынка АПК Украины как составляющей международного рынка и изучение перспективы для его дальнейшего развития. Исследована конъюнктура украинского и мирового рынков зерновых культур. Осуществлен анализ производства, предложения, потребления и торговли зерновыми за последние годы (2009–2019). Проведен анализ состояния производства и потребления зерновых культур, динамики экспорта-импорта зерновых культур в Украине согласно анализу данных международной продовольственной организации ООН FAO и системы информационного обеспечения рынков сельскохозяйственной продукции AMIS. Достижения агрологистики в мировом мериле позволяет внедрить их в практику украинского агробизнеса, и тем самым способствовать успешному развитию экономики Украины как независимого европейского государства. Таким образом, определены факторы, сдерживающие развитие сельскохозяйственной продукции и предложены направления повышения конкурентоспособности в области аграрной логистики.

Ключевые слова: агрологистика, цепь поставок, мировой рынок, конкурентоспособность, развитие, конъюнктура, агропродукты.

Царук Н. Г.

кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки, менеджменту та логістики
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів
і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Tsaruk Nataliya

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Dean of the Faculty of Economics, Management and Logistics
«Nizhyn Agrotechnical Institute» Separated Unit of National University
of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТА СКЛАДНИКИ ЦИФРОВОЇ ГРАМОТНОСТІ БУХГАЛТЕРА

Анотація. Цифрова грамотність в умовах стрімкої діджиталізації управлінських процесів стала незамінним складником професійної кваліфікації працівників фінансово-економічної сфери. Для бухгалтера навички використання цифрових технологій є особливо важливими з огляду на необхідність збору й обробки великих інформаційних масивів. Статтю присвячено визначенню передумов та чинників, що зумовили розвиток цифрової грамотності бухгалтера, а також розкриттю навичок, що характеризують її зміст. Визначено, що цифрова грамотність бухгалтера як професійний навик формувалася поступово з упровадженням технологій з обліку та управління – від автоматизації окремих процесів до впровадження корпоративних систем управління підприємством. Доведено, що розвиток цифрової грамотності визначає низка чинників-каталізаторів, серед яких: поява Інтернету, поява нових каналів комунікації, збільшення частки віртуальної економіки, глобалізація економіки, діджиталізація управлінських процесів, карантинні обмеження. Розкрито рівні цифрової грамотності працівників фінансово-економічної сфери. Проведено детальний аналіз навичок, що формують цифрову грамотність бухгалтера.

Ключові слова: цифрова грамотність, кваліфікація бухгалтера, діджиталізація управлінських процесів, обліково-аналітичні процедури, освіта бухгалтера.

Вступ та постановка проблеми. Пандемія COVID-19 принесла масштабні зміни в життя як окремих людей, так і всього суспільства. Карантин вплинув не лише особисте життя індивідів, а й на функціонування галузей економіки, провадження господарської діяльності підприємств, реалізацію професійних обов'язків працівниками різних професій. Рік життя в умовах карантинних обмежень уже означив тренди розвитку майбутнього окремих галузей економіки та окремих професій.

Якщо раніше деякі дослідники скептично оцінювали майбутнє професії бухгалтера, натякаючи за його заміщення штучним інтелектом, то сьогодні стає очевидним, що бухгалтер був і буде незамінним працівником у сфері цифрової економіки, проте основою його професійних навичок стане цифрова грамотність (Digital Literacy). Такий тренд вже сьогодні знаходить своє відображення у результатах наукових досліджень по всьому світу, освітньо-навчальних програмах, курсах підвищення кваліфікації і, що більш важливо, у запитах роботодавців, які, орієнтуючись на інновації, оцінюють потенціал людського капіталу з позиції завтрашнього дня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років у дослідженнях зарубіжних учених цифрова грамотність розглядається як складник підвищення якості навчання студентів та формування кадрового потенціалу компаній. С. Лестарі та А. Сантосо (S. Lestari & A. Santoso) виділяють три види грамотності в епоху Четвертої промислової революції: цифрову, технологічну та людську. Дослідники на основі анкетування 100 студентів оцінили, як ці види грамотності стимулюють студентів до здобуття бухгалтерської освіти [1].

Г. Стонер (G. Stoner) провів 10-річне дослідження того, як IT-навички студентів, які вони отримали до початку навчання в університеті, змінюються в процесі навчання за професією бухгалтера. Дослідник зазначає, що викла-

дач повинен урахувати характер цих змін, щоб краще організувати навчальний процес [2].

Керуючий директор із питань навчання, освіти та досліджень Асоціації професійних бухгалтерів з управлінського обліку (CGMA) А. Ной (A. Noah) у Доповіді щодо майбутнього фінансових фахівців у цифрову епоху [3] визначає три головні тези щодо цифрової грамотності: цифрові технології є рушієм змін у сфері фінансів та обліку; такі технології дають змогу створювати вартість; фінансові фахівці (зокрема, бухгалтери) повинні розвивати свої навички.

У публікаціях українських дослідників фрагментарно зустрічаються думки щодо підготовки студентів, ролі бухгалтера у цифровій економіці, можливостей його взаємодії з представниками інших професій чи перейняття частини їхніх функціональних обов'язків.

Зокрема, В.М. Жук, Є.Ю. Попко та Ю.Л. Шендерівська зазначають, що «бухгалтерський облік завжди формував цифрову інформацію, але цифровим продуктом (товаром) вона стає у цифровій економіці. Економіці, у якій цей продукт потрібний особливим стейкхолдерам – цифровим платформам і базам даних. Останні тепер будуть формувати нову цифрову сутність соціально-економічного простору, цифрове мислення людей у ньому, цифрове управління бізнесом і державою... Отже, у природі обліково-інформаційного продукту у цифровому світі будуть усе ті ж технологічні й біхевіристичні аспекти, тільки на вищому рівні спіралі розвитку. Відповідно, фахівець нашої професії (тобто бухгалтер. – Прим. авт.) в умовах цифрових технологій та діджиталізації впливатиме на якість продукту» [4, с. 42]. Дослідники вважають, що саме із цієї причини зростають вимоги до професійності бухгалтера. Зазначимо, що у цій публікації хоча й відзначається тренд ширшого набуття бухгалтером знань цифрових технологій, проте відсутня конкретизація, які саме знання формують цифрову грамотність таких фахівців.

Вирішенню проблем вузівської підготовки бухгалтерів цифрової епохи присвячене дослідження Н.А. Канцелал [5]. У даній публікації робиться акцент на розвитку професійних навиків для чіткої ідентифікації об'єктів обліку у цифровій економіці, а не на цифровій грамотності бухгалтера без якої, на нашу думку, реалізація процесу самого обліку таких об'єктів буде малоефективною.

Дослідженню впровадження цифрової грамотності, цифрової культури в умовах формування фахових компетенцій сучасного бухгалтера і майбутніх змін даної професії присвячено публікацію М. Кулинич, А. Шворака, Л. Жиленко. Дослідники вважають, що через десять років бухгалтером називатимуть лише висококваліфікованого фахівця, консультанта щодо обліку, чия робота полягатиме в розробленні і коригуванні правил для програми, складанні вказівок, як обробляти вхідні дані, щоб підсумок відповідав вимогам як внутрішніх, так і зовнішніх регламентів і стандартів [6, с. 221].

Метою публікації І. Струтинської є розкриття змісту та особливостей упровадження концепції цифрових компетентностей. Дослідниця провела аналіз «рамки цифрової компетентності» та розробила рамки цифрових компетентностей для людського капіталу бізнес-структур [7].

Отже, більшість дослідників відзначає тренд розвитку цифрової грамотності бухгалтера, однак їхні дослідження ще не є системними, а торкаються того чи іншого аспекту підвищення професійної кваліфікації облікових кадрів. На нашу думку, для більш чіткого розуміння змісту та ролі цифрової грамотності варто вивчити передумови і чинники її розвитку, що й визначає актуальність даної статті.

Метою даної роботи є визначення передумов та чинників, що зумовили розвиток цифрової грамотності бухгалтера, а також розкриття навиків, що характеризують її зміст.

Інформаційною базою для аналізу стали комплексні дослідження зарубіжних та українських учених та міжнародних професійних організацій. Також для обґрунтування гіпотези дослідження використано дані, зібрані під час онлайн-анкетування бухгалтерів підприємств агропромислового комплексу, яке проводилося Інститутом обліку і фінансів (м. Київ) у листопаді 2020 р. Для досягнення мети статті автором застосовано методи наукового пізнання, зокрема абстрагування, аналізу та синтезу, узагальнення, графічний метод.

Результати дослідження. У загальному розумінні цифрова грамотність означає здатність людини знаходити, оцінювати та узагальнювати (систематизувати) чітку інформацію за допомогою написання або засобів масової інформації на різних цифрових платформах. Головним компонентом цього поняття виступають цифрові технології, що використовуються для збору та обробки інформації, – цифровий контент.

Фахівці Американської бібліотечної асоціації визначають цифрову грамотність як здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології для пошуку, оцінки, створення та передачі інформації, що вимагає як когнітивних, так і технічних навичок. Спочатку цифрова грамотність була зосереджена на цифрових навичках та автономних комп'ютерах, однак поширення Інтернету та використання соціальних медіа призвели до того, що частина фокусу перейшла на використання мобільних пристроїв і персональних гаджетів [8].

На противагу іншим традиційним компонентам грамотності людини, які визнають культурні та історичні способи осмислення дійсності, цифрова грамотність не замінює традиційні форми грамотності, а лише розширює навички особистості. Тобто це не стільки нові знання, скільки шлях до їх отримання завдяки використанню цифрових технологій і сприйняттю цифрового контенту.

Цифрова грамотність є загальною у використанні дефініцією зарубіжної педагогіки, яка вказує передусім на досконале користування електронними засобами, на сформованість умінь і навичок роботи із «цифрою» [6, с. 219]. При цьому в публікаціях різних учених поширені різні терміни, що можуть сприйматися як синоніми, проте вони описують не одне і те ж, зокрема це: візуальна грамотність, комп'ютерна грамотність та інформаційна грамотність.

Передумовою виникнення цифрової грамотності бухгалтера як фахівця з визначеним переліком професійних обов'язків, на нашу думку, є автоматизація облікових процесів (окремих облікових процедур), яка переросла в комп'ютеризацію – використання персональних комп'ютерів в роботі бухгалтера, що завершилося розробленням й упровадженням спеціальних корпоративних систем управління підприємством. Останні охопили не лише бухгалтерський облік, а й управління запасами, фінансами, маркетинговою стратегією і продажами, інформаційний супровід на всіх етапах життєвого циклу продукту та ін. При цьому не можна не брати до уваги низку чинників, що стали каталізаторами стрімкого розвитку цифрової грамотності бухгалтера (рис. 1). Серед них: поява Інтернету, поява нових каналів комунікації (корпоративні сайти, соціальні мережі, відеохостинги, цифрові платформи і бази даних), збільшення частки віртуальної економіки на тлі глобалізації фінансово-економічних процесів, діджиталізація управлінських процесів, карантинні обмеження внаслідок пандемії COVID-19.

Серед усіх чинників особливо варто відзначити вплив карантину, введеного у зв'язку з поширенням коронавірусу. Карантинні обмеження щодо пересування і звичної роботи всіх працівників в офісах і виробничих приміщеннях, у т. ч. бухгалтерів, призвели до переходу на дистанційний режим роботи, який, як відомо, базується на використанні інформаційних технологій віддаленого доступу до даних. У цьому аспекті багатьом бухгалтерам довелося не лише почути про хмарні технології, віддалений доступ, віртуальні диски і робочі місця, а й спробувати все це на практиці. Як зазначають М. Кулинич, А. Шворака, Л. Жиленко, з усіма органами контролю, банками та контрагентами бухгалтер уже спілкується за допомогою сучасних інформаційних технологій. Різноманітний світ IT-рішень пропонує бухгалтеру безліч інструментів, з яких він повинен вибрати ту комбінацію, яка максимально відображає завдання з організації бухгалтерського обліку на підприємстві [6, с. 220].

Таким чином, підвищення цифрової грамотності практикуючого бухгалтера відбулося не в процесі навчання чи на курсах підвищення кваліфікації, а під дією непереборних обставин. Це дає право стверджувати, що цифрова грамотність не є лише результатом навчального процесу, а скоріше відповіддю (адаптацією) працівника на виклики зовнішнього середовища, яке швидко змінюється. Окрім того, набуття цифрової грамотності також виступає конкурентною перевагою в боротьбі за робоче місце (посаду).

Варто зауважити, що, як уважає І. Струтинська, підвищення цифрової грамотності людського капіталу організації буде успішним лише за умови, що керівник організації зрозуміє необхідність певних трансформацій, відбудеться особистісна трансформація. Завдання керівника – навчатися самому та навчати власний персонал адаптуватися до нових реалій, мотивувати використовувати нові цифрові інструменти та використовувати всі їхні привілеї [7, с. 99].

Фахівці проєкту CIMA (The Chartered Institute of Management Accountants) виділяють чотири рівні цифрової грамотності працівників фінансово-економічної сфери [3]:



Рис. 1. Передумови та чинники розвитку цифрової грамотності бухгалтера

Джерело: побудовано автором

Базовий рівень. Працівник має базове розуміння бізнес-структур, операцій та фінансових показників, а також несе відповідальність за реалізацію та досягнення результатів власними діями (тобто шляхом виконання посадових обов'язків).

Середній рівень. Працівник має помірне розуміння загальних ділових операцій та методів їх оцінки, несе відповідальність за моніторинг реалізації стратегії підрозділу підприємства. Йому також властива обмежена або неофіційна (неформальна) відповідальність за колег. Працівник може долучатися до розгляду більш широких підходів до розроблення стратегії і політики підприємства або аналізу наслідків діяльності.

Рівень досвідченого працівника. Працівник чітко розуміє середовище організації, поточне стратегічне становище та напрями, володіє потужними аналітичними навичками та здатністю консультувати щодо стратегічних варіантів бізнесу. Він несе офіційну відповідальність за колег та їхні дії, а також за наслідки їхніх рішень.

Рівень експерта. Працівник має знання експерта, необхідні для розроблення стратегії розвитку і презентації власного унікального розуміння загального напрямку діяльності та досягнення успіху підприємства. Він несе офіційну відповідальність за сфери бізнесу, а його дії та рішення мають стратегічний вплив на рівні керівництва підприємством.

Варто зауважити, що, на думку фахівців СІМА, цифрову грамотність фінансових працівників формують навички, які не притаманні суто спеціалістам ІТ-сфери, а скоріше мають велике значення для стратегічного управління підприємством, тобто притаманні управлінському персоналу вищої ланки (головний бухгалтер, провідний

економіст, фінансовий директор, старший фінансовий аналітик та ін.).

На основі аналізу різних інформаційних джерел [1–7] нами виокремлено такі навички, беручи до уваги функції та ціль роботи бухгалтера. Отже, цифрова грамотність професійного бухгалтера передбачає:

- *інформаційну грамотність* – уміння шукати і використовувати потрібну для роботи інформацію. Сьогодні зрозуміло, що головним джерелом для пошуку є мережа Інтернет. Як зазначають С. Лестарі та А. Сантосо, для підвищення цифрової грамотності університет повинен виробити у студентів культуру отримання доступу до різної інформації через Інтернет [1]. З іншого боку, Інтернет є джерелом кіберзагроз як для особистих даних користувача, так і для фінансових даних підприємства. Уважаємо, що акцент під час пошуку необхідних даних має в першу чергу ставитися на безпеці застосованих процедур пошуку й умінні розпізнавати фейкові джерела інформації та застосовувати засоби протидії незаконному збору даних користувача чи проникненню шкідливого контенту на пристрої;

- *створення цифрового контенту* – перетворення зібраної інформації (даних) на цифровий контент. Бухгалтеру недостатньо знати лише основи створення презентацій, а потрібно мати глибокі знання формування баз даних та аналітики в MS Excel із використанням зведених таблиць і макросів. Як зазначають В.М. Жук, Є.Ю. Попко та Ю.Л. Шендерівська, фахівець бухгалтерської професії в умовах цифрових технологій та діджиталізації впливатиме на якість продукту. Продукту, яким користуватиметься все більша і більша кількість стейкхолдерів [4, с. 43]. На нашу думку, під якістю інформаційного продукту бухгалтерського обліку варто розуміти саме його

презентабельність для широкого кола користувачів. Тобто керівництво повинне мати можливість широкої інтерпретації даних без необхідності застосування складних методологічних пояснень для чіткого розуміння контенту;

– *розв'язання проблем* – опирається на два вищеповзані аспекти, адже щоб вирішити те чи інше питання, необхідно зібрати й обробити інформацію. Бухгалтер має достатньо повноважень, щоб вирішувати поточні проблеми діяльності підприємства самостійно, застосовуючи професійне судження та навички цифрової грамотності;

– *стратегічне планування*. За прогнозами більшості аналітиків і дослідників, така самостійність бухгалтера у розв'язанні проблем із часом лише зростатиме, унаслідок чого він займе вище положення в системі управління підприємством, а сучасні цифрові технології звільнять його від рутинної роботи, надавши більше часу для стратегічного планування і прогнозування. Дискусії серед учених щодо стратегічного обліку, облікового прогнозування тривають вже давно. Однак цифрові технології роблять таку функцію обліку цілком можливою, тим більше що непередбачуваність багатьох чинників зовнішнього середовища вимагає від управлінців інших підходів до використання облікових даних. Менш затребуваними стають звіти про минуле, підготовлені постфактум, а на перше місце виходять аналітичні прогнози, в основі яких – інформація системи бухгалтерського обліку. Безумовно, що першим фахівцем у реалізації стратегічного планування виступає бухгалтер, адже саме він формує дані для обробки і, так би мовити, налаштовує облікову систему на прогнозування, спираючись на свої знання в галузі цифрових технологій;

– *аналіз даних* – відбувається майже на всіх етапах роботи бухгалтера (під час збору інформації, її обробки, інтерпретації), але він виділяється в окремий навик виходячи з того, що на кожному етапі зміст, мета, цілі, інстру-

ментарій аналізу будуть різними. Тобто йдеться не про аналіз як етап роботи, а про аналіз як навик особистості бухгалтера, його професійну здібність;

– *візуалізація даних* – більше характерна для таких професій, як архітектор, дизайнер, але і для бухгалтера цей навик має велике значення, бо дає можливість «проявити» прогнози і стратегічні плани. Окрім того, візуальне сприйняття допомагає краще запам'ятати дані, якщо вони подані у вигляді таблиць, схем і графіків.

Отже, сучасний бухгалтер – це і менеджер-управлінець, і аналітик, і досвідчений різнобічний фахівець, який демонструє лідерські та комунікативні навички, вміння швидко оцінювати ситуацію і прораховувати можливі ризики, що особливо важливо в бізнесі [6, с. 222].

Висновки. Таким чином, складники цифрової грамотності бухгалтера дуже тісно пов'язані з навиками роботи із цифровою інформацією, більша частина якої формується на рахунках бухгалтерського обліку і фіксується в облікових документах та реєстрах. Однак нині всі дії з такими даними тією чи іншою мірою проводяться з використанням цифрових технологій. Тобто відбулося своєрідне «накладення» облікових, інформаційних, аналітичних, комп'ютерних навиків, синтез яких породив явище цифрової грамотності, що стала запорукою успіху роботи бухгалтера.

Технології практично стали всюдишними, а тому цифрова грамотність притаманна не лише бухгалтеру, а й кожній людині. Різниця полягає у тому, що реалізація навиків цифрової грамотності бухгалтером націлена на управління бізнес-процесами, тоді як звичайна людина використовує цифрові інформаційні технології в інших цілях. Проте у всіх випадках такої реалізації існують загрози кібербезпеки, що визначає перспективи подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Lestari S., Santoso A. The roles of digital literacy, technology literacy, and human literacy to encourage work readiness of accounting education students in the fourth industrial revolution era. *KnE Social Sciences*. 2019. P. 513–527.
2. Stoner G. Accounting students' IT application skills over a 10-year period. *Accounting Education*. 2009. № 18(1). P. 7–31.
3. Noah A. The Future of Finance: How to thrive in the digital age. *CIMA Insights*. 2019. URL: <https://www.cimaglobal.com/Members/Insights/2019-CIMA-Insights/The-Future-of-Finance-How-to-thrive-in-the-digital-age/> (дата звернення: 12.01.2021).
4. Жук В.М., Попко С.Ю., Шендерівська Ю.Л. Бухгалтерський облік: перегляд предмету і назви професії. *Облік і фінанси*. 2020. № 1(87). С. 36–44.
5. Канцедал Н.А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. *Облік і фінанси*. 2019. № 1(83). С. 28–34.
6. Кулинич М., Шворак А., Жиленко Л. Впровадження цифрової грамотності в умовах майбутніх змін професії бухгалтера. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. № 1(21). С. 216–224.
7. Струтинська І. Цифрова грамотність людського капіталу бізнес-структур. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2019. № 4. С. 93–100.
8. Digital literacy. *Wikipedia*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_literacy (дата звернення: 12.01.2021).

References:

1. Lestari S., Santoso A. (2019) The roles of digital literacy, technology literacy, and human literacy to encourage work readiness of accounting education students in the fourth industrial revolution era. *KnE Social Sciences*, pp. 513–527.
2. Stoner G. (2009) Accounting students' IT application skills over a 10-year period. *Accounting Education*, no. 18(1), pp. 7–31.
3. Noah A. (2019) The Future of Finance: How to thrive in the digital age. *CIMA Insights*. Retrieved from: <https://www.cimaglobal.com/Members/Insights/2019-CIMA-Insights/The-Future-of-Finance-How-to-thrive-in-the-digital-age/> (accessed 12 January 2021).
4. Zhuk V. M., Popko Ye. Yu., Shenderivska Yu. L. (2020) Accounting: Revision of the Subject and Profession's Title. *Accounting and Finance*, no. 1(87), pp. 36–44.
5. Kantsedal N. A. (2019) Accounting in the digital age: expansion of terminological boundaries. *Accounting and Finance*, no. 1(83), pp. 28–34.
6. Kulynych M., Shvorak A., Zhilenko L. (2020) Implementation of digital literacy under conditions of the future changes in accountant profession. *Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University*, no. 1(21), pp. 216–224.
7. Strutyńska I. (2019) Digital literacy of human capital business structures. *Economic journal of Lesia Ukrainka Eastern European National University*, no. 4, pp. 93–100.
8. Digital literacy. *Wikipedia*. Retrieved from: https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_literacy (accessed 12 January 2021).

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЦИФРОВОЙ ГРАМОТНОСТИ БУХГАЛТЕРА

Аннотация. Цифровая грамотность в условиях стремительной диджитализации управленческих процессов стала незаменимой составляющей профессиональной квалификации работников финансово-экономической сферы. Для бухгалтера навыки использования цифровых технологий особенно важны, учитывая необходимость сбора и обработки больших информационных массивов. Статья посвящена определению предпосылок и факторов, обусловивших развитие цифровой грамотности бухгалтера, а также раскрытию навыков, которые характеризуют ее содержание. Определено, что цифровая грамотность бухгалтера как профессиональный навык формировалась постепенно с внедрением технологий по учету и управлению – от автоматизации отдельных процессов до внедрения корпоративных систем управления предприятием. Доказано, что развитие цифровой грамотности определяет ряд факторов-катализаторов, среди которых: появление Интернета, появление новых каналов коммуникации, увеличение доли виртуальной экономики, глобализация экономики, диджитализация управленческих процессов, карантинные ограничения. Раскрыты уровни цифровой грамотности работников финансово-экономической сферы. Проведен детальный анализ навыков, которые формируют цифровую грамотность бухгалтера.

Ключевые слова: цифровая грамотность, квалификация бухгалтера, диджитализация управленческих процессов, учетно-аналитические процедуры, образование бухгалтера.

FACTORS OF DEVELOPMENT AND COMPONENTS OF ACCOUNTANT'S DIGITAL LITERACY

Summary. In the context of the rapid digitalization of management processes digital literacy has become an indispensable component of the professional qualifications of workers in the financial and economic sphere. For an accountant, digital skills are especially important given into account the need to collect and process large amounts of information. The article is devoted to identifying the prerequisites and factors that led to the development of accountant's digital literacy, as well as disclosing the skills that characterize its content. It was determined that the accountant's digital literacy as a professional skill was gradually formed with the introduction of accounting and management computer technologies – from the automation of individual processes to the implementation of corporate enterprise management systems. It was proved that the development of digital literacy is determined by a number of catalytic factors, among them: the emergence of the Internet, the emergence of new communication channels, an increase in the share of the virtual economy, the globalization of the economy, the digitalization of management processes, and quarantine restrictions. The study results show that the digital literacy is not only the result of the educational process, but rather the response (adaptation) of the employee to the challenges of the external environment, which is changing rapidly. In addition, the acquisition of digital literacy also acts as a competitive advantage in the struggle for a job (position). Technology has almost become ubiquitous, so digital literacy is inherent not only to an accountant, but to everyone. The difference is that the skills of accountant's digital literacy are aimed at managing business processes, while the common person uses digital information technology for other purposes. The levels of digital literacy of workers in the financial and economic sphere were disclosed. A detailed analysis of the skills that form the accountant's digital literacy was carried out. It was revealed that a modern accountant is a manager, an analyst, and an experienced versatile specialist who demonstrates leadership and communication skills, the ability to quickly assess the situation and calculate possible risks, which is especially important in business.

Key words: digital literacy, qualification of an accountant, digitalization of management processes, accounting and analytical procedures, education of an accountant.

Tsviliy Sergiy

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
«Zaporizhzhia Polytechnic» National University*

Gurova Darya

*Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
«Zaporizhzhia Polytechnic» National University*

Zhuravlova Svitlana

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business
«Zaporizhzhia Polytechnic» National University*

Цвілий С. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національного університету «Запорізька політехніка»*

Гурова Д. Д.

*кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національного університету «Запорізька політехніка»*

Журавльова С. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного, готельного та ресторанного бізнесу
Національного університету «Запорізька політехніка»*

MARKETING OF THE DOMESTIC HOTEL AND RESTAURANT ENTERPRISE IN THE INTERNATIONAL DIGITAL SPACE

Summary. The article considers theoretical approaches to the development of digital services. The world experience in studying methodical tools in the field of service marketing is generalized. A model of a complex hotel and restaurant product has been developed. Practical recommendations for the implementation of digital marketing strategy for hotel and restaurant services are provided. The scheme of organizational construction of the marketing department of the hotel and restaurant company in accordance with the requirements of digitalization of business is offered. The priority tasks of the domestic hotel and restaurant enterprise in the formation of consumer thinking of digital consumption are defined. It is concluded that further explorations are interesting in terms of developing a mechanism for studying the digital loyalty of customers of a complex hotel and restaurant product.

Key words: marketing, digital space, international business, hotel and restaurant business, strategy, consumer.

Introduction and problem statement. Today, among the basic factors for successfully overcoming the effects of the global economic and tourism crisis caused by COVID-19, scientists highlight the complex, multifaceted nature of the impact of integration in the field of international tourism on the entire regional development of hotel and restaurant business in Ukraine. It is this specific feature that arises from the special crucial role of digital services in the coronavirus and post-coronavirus eras. In direct connection with this feature there is such a peculiarity of digitalization in this area as the need for prevention. Unlike previous periods of international cooperation, when the internationalization of world tourism followed the internationalization of the economy, in modern conditions, digital service acts as a crucial resource, and the process of providing acquires the status of continuity, cooperation in digital service should be ahead of development of this process in other areas within international tourism. The transformation of global business and social institutions to new economic conditions dictates the trajectory of development of the domestic tourism industry, which in recent years has rapidly increased levels of diversification and openness to the world community and international cooperation. Given the special status of the service economy in the coronavirus

period, the hotel and restaurant subsystem of global tourism strengthens its position as one of the crucial elements of high world politics. Under the influence of permanent international systemic causes of instability, evolution of value vectors of countries, political and economic changes, ecological and spatial changes, against the background of global security challenges to humanity, the domestic hotel and restaurant business is becoming international.

It is known that the development of digital services is formed within the concept of digital service economy. Digital services are the foundation of this type of new economy; they contribute to the development of virtual market infrastructure, digitalization and social orientation of the economy, improving the quality of digital life in society. Today in the EU countries the share of digital services in the total volume of services exceeds 80% and this state of the service economy indicates the digital orientation of enterprises and is based on marketing and IT efforts of business structures in the service sector [1]. That is why the study of the development of digital services is relevant for domestic scientists.

Analysis of recent research and publications. Consideration of various expert opinions allows us to understand that analysts deliberately identify several reasons for the progressive

development of the digital services market in microbusiness: the loss of the vast majority of economic subsystems of dynamism in the global coronavirus economic crisis; the material component in the production of services is becoming an increasingly inefficient unit that satisfies the basic interest of the consumer; rapid growth of unemployment, which has a negative impact on the structure of economic resources and social tensions; crisis of production of services; health problems in the regions.

Fundamental studies of the essence of international business are revealed in the works of prominent Ukrainian and foreign scientists, in particular: K. Aswazappa, D. Johnson, O. Mikhailovska, S. Mochernyi, S. Paulson, K. Simmonds, B. Toyne, S. Fomyshyn and others. Many publications are devoted to the process of improving theoretical models of service marketing, the authors of which are such scientists as L. Berry, A. Parasuraman, D. Ratmel, L. Eiglie, E. Langeard, V. Zeithaml, M. Bitner, P. Kotler, E. Hammeson, Ch. Grönroos and many others. Considerable attention to marketing in the field of tourism and hotel and restaurant business is paid in the scientific studies of A. Vindiuk, S. Hres-Yevreinova, A. Durovych, V. Zaitseva, O. Kornienko, V. Kyfiak, T. Kuklina, L. Strashynska and others researchers [2–8]. However, recognizing the significant achievements of many scientists, it should be noted that there have not been studied some problematic aspects of the study of the specifics of the marketing of the hotel and restaurant company and the product in terms of COVID-19 yet. In particular, when recognizing the need for digitalization of the hotel and restaurant business, the issues of finding ways to attract and retain customers based on the offer of digital products are unresolved. This confirms the timeliness of the chosen topic of work in the face of the negative factors of the coronavirus economy.

The purpose of this article is to study the conditions of development of digital services based on justification of the model of complex hotel and restaurant product development of practical recommendations for the formation and implementation of digital marketing strategy of domestic enterprises in the international virtual space.

Results of the research. Generalization of world experience in the study of methodological tools in the field of service marketing has concluded that the vast majority of typical models are based on a clear definition of the type of service and, consequently, depending on the type of service, there is a need for appropriate marketing activities. The approach to the division of services into types is important for marketing because it affects such characteristics of the service as flexibility of quality, the possibility of simultaneous production and consumption of the service, the separation of the service from the contractor, the ability to store the service. Most typical models are based on the distribution of services according to two criteria: first, the form of satisfaction of needs, according to this, services are located on a scale: from “pure service” to service related to the product; second, the tool or method of meeting the need: personnel or mechanisms, according to which the services are located on a scale – from those where the service is provided by employees of the service company, and ending with those where the consumer receives the service through an automatic device or mechanism.

In general, this approach in service marketing complements the classical theories, which are based on finding common ground in different services, and the division of services into types according to the criteria “form of satisfaction” and “tool or method of satisfaction” may be different [9]. On the one hand, the service may consist only in a qualitative or quantitative change in the consumer’s assets, on the other hand, to implement a certain type of hotel and restaurant services, the consumer must purchase material goods. In the first case, the

customer receives benefits only through the actions taken by the service provider, in the second, through the actions and delivery of the material product. According to this criterion, hotel and restaurant services range from “pure service” to “product service” [10]. As the boundaries of the service are quite flexible, one of the tasks of marketing hotels and restaurants is to find out consumer preferences and create a product portfolio in a form that will be better perceived by customers. Using this approach allows you to change the view of the company’s positioning, work with the company’s product portfolio, identify areas of strategic development, marketing strategy development and, ultimately, the choice of marketing tools to form supporters of the company.

However, the transition of the global tourism economy to the post-coronavirus era is accompanied by the emergence of marketing management problems, which are extremely complex in content; their solution must be found by combining the efforts of leading scientific schools and using the potential of economic tourism systems of both national and international format [11; 12]. It should be assumed that the creation of a new paradigm of the service economy of tourism is becoming an additional factor in its internationalization. The search for a vision of development during and after the COVID-19 pandemic is gradually transforming the global tourism and hotel and restaurant industry into an international laboratory for developing optimal steps towards a systematic vision of marketing strategy taking into account the interests of companies.

Today, the international business is experiencing a digital revolution: almost all people use computer technology, the main engine of change is the customer; the needs dictate the conditions in the digital market of hotel and restaurant services. The strategic success of companies in the fight against competitors depends on the introduction of digital marketing, understanding of the technologies of which allows ensuring the internationalization of the hotel and restaurant business and fully entering the global digital space with their own product. That is why the authors offer a model of a complex hotel and restaurant product in Figure 1.

To build the proposed model, a dual criterion was used: a complex hotel and restaurant product (hotel and restaurant) and its presentation in space (real and digital). According to the specified scheme in Figure 1, each service falls into one of the four quadrants (AC, AD, BD, BC). In turn, the hotel and restaurant company has four vectors of development of a complex hotel and restaurant product: (O→AC, O→AD, O→BD, O→BC). It should be added that some hotel and restaurant services, which are located near the axes of the coordinate system (OA and OB), have almost the same undeveloped representations in real and digital space.

Undoubtedly, the implementation of this model in the business practice of the domestic hotel and restaurant companies is at a strategic level. From this point of view, the following practical recommendations for the formation and implementation of a digital marketing strategy for hotel and restaurant services are appropriate.

Firstly, taking into account the modern concept of service organization, from the standpoint of which, in the long run, the hotel and restaurant company is trying to survive in terms of management short- and medium-term safety through coordinated behavior with consumers in the digital space.

Secondly, the choice of methods of digital change in marketing strategy based on the cycle of digital competitive advantage of the firm, which includes typical stages: the emergence, acceleration, deceleration, maturity, and decline. It is clear that at each stage the state of digital competitiveness will be different and therefore, in accordance with the strategy, changes in factors should be monitored.

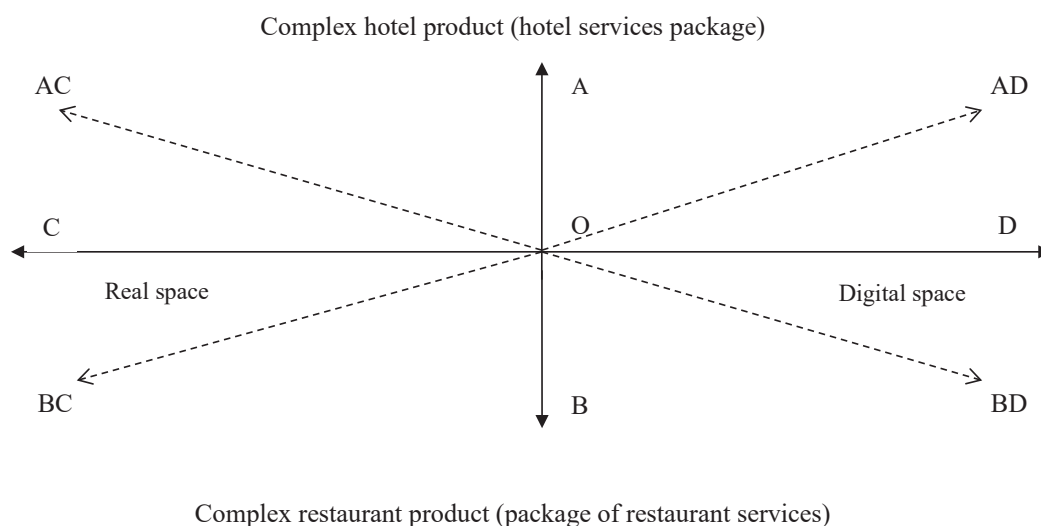


Figure 1. Model of complex hotel and restaurant product:

- OA – range of hotel services of the enterprise;
- OB – range of hotel services of the enterprise;
- OC – presentation of a complex product in real space;
- OD – presentation of a complex product in digital space.

Thirdly, the identical presentation of the hotel and restaurant product in real and digital space at a level that provides the customer with an understanding of the possibility of meeting future requirements, as well as confidence that the digital product will always have an integrated correspondence to the real.

Fourthly, the strategic competitiveness of services should be considered in a two-dimensional aspect, i.e. it is advisable to take into account the real and digital interests of consumers (consumer qualities of the product) and sellers (profit level).

Fifthly, timely recording of changes in business conditions and the implementation of appropriate changes in the digital policy of product sales: certain changes in product policy, introduction of new technologies, diversification, changes in organizational and legal status, modernization of forms and sales channels.

Sixthly, the use of digital marketing tools in the management of the firm, which accelerates the transformation of the economic subsystem, helping to control changes in supply and demand, and helps to promote the basic ideas of digital transformation, promoting consumer perception.

Seventhly, the impact on the consumer through a system of levers, which are elements of the hotel and restaurant marketing.

Eighthly, the implementation of the provisions of marketing management of the level of digitalization of business on the principles of: flexibility and adaptation to constant changes in a changing environment; perception of the company as a digital system; situational approach; transformation of the system of strategic management of the level of digitalization of hotel and restaurant product; development of the company's internal system of digital parameters and standards; formation, digital control and recognition of digital responsibility to customers and partners of the enterprise.

Ninthly, forecasting long-, medium- and short-term goals of digital marketing based on a combination of resources and digital technologies for their rational use in the management of a hotel and restaurant company.

Tenthly, the creation of digital management structures to ensure the implementation of strategic, tactical, operational marketing goals, integration of departments and specialists

involved in the process of production and sale of the product, as well as coordination of their activities in real and digital space.

To overcome obstacles to the implementation of digital marketing strategy, the domestic hotel and restaurant company should completely reform the organizational structure of marketing and separate the units responsible for digitalization of business in general and digital marketing in particular. In the post-coronavirus environment, only those hotel and restaurant companies, in which management and staff have the desire and aspiration to develop in the international digital space, will be able to secure a stable position in the market. In accordance with the requirements of business digitalization, the following scheme of organizational construction of the marketing department of a hotel and restaurant company is proposed, namely: creation of a digital technology department, which will include work on structuring and organizing marketing information into a synchronized digital system, integration of this system with CIS Internet marketing department, whose tasks should include measures to attract additional customers through Internet resources (Figure 2).

Unfortunately, there is little practice of digitalization results in the domestic digital space, and that is why this process tends to systematize. The technology of transformation to a digital hotel and restaurant company should consist of the following three parts: first, the overall marketing strategy; second, the digitization of tactical marketing; and third, the automation of marketing operations. Under such conditions, one of the options for marketing, taking into account the latest trends, both science and practice, is the digital type of marketing of international databases and the transition from selective segmentation of consumers to individual marketing in the digital space.

In general, the use of digital technologies in conjunction with innovative approaches to managing real and digital customer relationships in a modern hotel and restaurant business will increase the profitability of sales of integrated products, services, greater customer satisfaction, save time and labor costs as a result of automation and optimization of operations, as well as activating the creative potential of marketing staff. As a result of the negative impact of the global crisis due

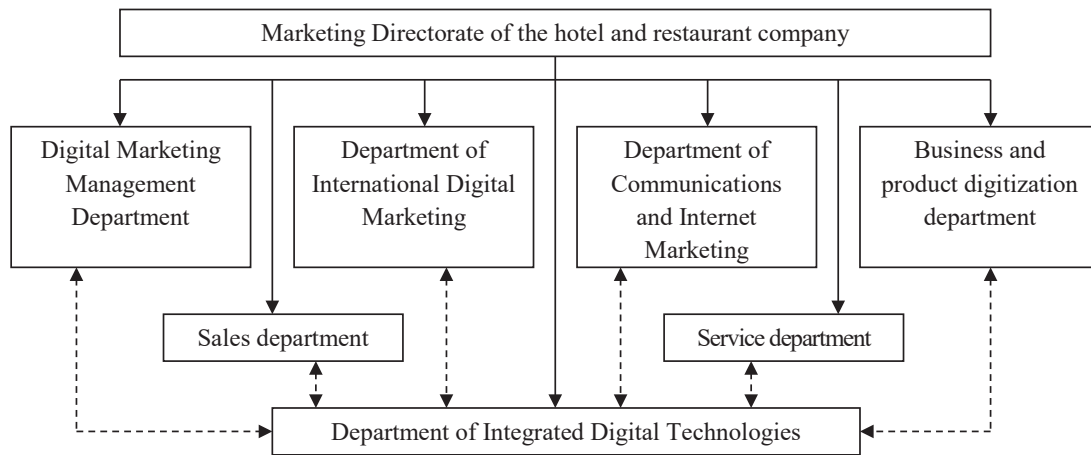


Figure 2. Organizational structure of the marketing department of the hotel and restaurant company

to the COVID-19 pandemic, increasing flows of marketing information, reorientation of consumption, radical changes in the digital level of business, technology transfer, the basic conditions for effective marketing in hotel and restaurant are: rational organizational structure of marketing, staff with relevant competencies and interest in the results of work, digital support of marketing decisions.

In this regard, in order to establish rational interaction in the digital international space of hotel and restaurant companies with buyers of complex products, the following requirements to the marketer are identified: implementation of digital policy of the firm by satisfying business interests (1); solving extreme problems by making marketing decisions given the situation in the digital environment (2); virtual time management through rational delegation of authority (3); identification and recruitment of high-quality IT specialists to the marketing department by prioritizing experience (4); checking the “digital marketing suitability” of professionals by monitoring behavior in problem situations (5); expanding and deepening the competence of IT marketers by increasing the level of complexity of digital tasks, appropriate support (6); strategic thinking and creating a mechanism for achieving goals through effective goal setting and digital control of their implementation (7); installation of information “filters” by creating a contactless secretary and the elimination of unnecessary “service” functions in the digital information exchange with customers (8); support of external relations by establishing profitable virtual relations from mutual relations with partners from the microenvironment of the hotel and restaurant enterprise (9); avoidance of conflicts in the team by creating a hierarchical digital structure with certain established priorities of specific persons and positions of the enterprise (10).

The priority tasks of the domestic hotel and restaurant company in the formation of consumer thinking of digital consumption are: increasing the level of consumer competence (1); organization of a holistic marketing system for digital client education (2); formation of the ability to make a free, con-

scious choice of a complex hotel and restaurant product and use all the services of the institution (3); promoting clients’ access to reliable information on the rational choice of services (4); development of norms of tolerant behavior and loyalty, motivation for correct timely feedback, desire to resolve conflicts (5); development of digital consumer erudition (6); formation of the ability to coordinate their own actions with the business interests of the domestic hotel and restaurant company in the international digital space (7).

Conclusions. In general, digital technologies are ineffectively changing consumer behavior and formulate the latest challenges for the marketing system of hotels and restaurants. Marketing insights of companies must reflect the adequate digital environment of today: in preparation for the unforeseen challenges of the post-coronavirus economy to succeed, domestic enterprises should respond effectively to the opportunities of the international digital space arising from global digitalization, the emergence of new types of data innovative technologies. The main direction of safe operation of the newest Ukrainian hotel and restaurant business in the post-coronavirus digital space and the condition of its successful integration into the international digital system can be a strategic vision of the global digital marketing concept, the main idea of which is to form typical hotel and restaurant companies in different countries according to uniform principles, rules and laws. Currently, there are few problems that would be more important than the one associated with finding ways to organize an effective hotel and restaurant digital business in harmony with the constant crisis of a rapidly changing world. Today, there is a real opportunity to determine the digital path of the domestic enterprise on the basis of a combination of international experience, the ability to adequately present the hotel and restaurant product in the digital space, creating a single virtual global environment, new needs and consumer segments. Prospects for further exploration in this direction should be interesting in terms of developing a mechanism for studying digital consumer loyalty.

Список використаних джерел:

1. Індустрія гостинності в Україні: стан і тенденції розвитку : *Колективна монографія*. Колектив авторів / за заг. ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя : Просвіта, 2017. 240 с.
2. Михайловська О.В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів : монографія / О.В. Михайловська. Київ : Дакор : Скіф, 2009. 424 с.
3. Мочерний С.В. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства / С.В. Мочерний. *Економіка України*. 2006. № 5. С. 47–55.
4. Фомишин С.В. Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий : учеб. пособ. / С. Фомишин. Херсон : Олди-плюс, 2002. 560 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: как создать, завоевать и удержать рынок / пер. с англ. В.А. Гольдича [и др.]. Москва : Издательство «АСТ», 2000. 272 с.
6. Кифяк В.Ф. Стратегія розвитку територіальних рекреаційних систем: теорія, методологія, практика : монографія. Київ; Чернівці : Книги-XXI, 2010.
7. Страшинська Л.В. Маркетинг готельного і ресторанного господарства / Л.В. Страшинська. Київ : НУХТ, 2011. 89 с.
8. Дурович А.П. Маркетинг в туризме : учебное пособие / А.П. Дурович. Минск : Новое знание, 2003. 496 с.
9. Стратегічне управління готельними підприємствами в умовах глобалізації : *Колективна монографія*. Колектив авторів / за заг. ред. В.М. Зайцевої. Запоріжжя : ЗНТУ, 2018. 120 с.
10. Кукліна Т.С., Корнієнко О.М. Міжнародний готельний бізнес: проблеми та перспективи. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 31. Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/6.pdf
11. Tsviliy S., Gurova D., Bulatov S. Reserves for reduction of labor capacity of hotel and restaurant product and their effective use in the enterprise personnel management system. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 47. С. 123–128.
12. Tsviliy S., Gurova D., Zhuravlova S., Kuklina T. Creation of a legal hub by micro-enterprises in the field of tourism. *Fundamental and applied research in the modern world* : Abstracts of the 6th International scientific and practical conference. BoScience Publ., Jan. 20-22, 2021. Boston, USA. 2021. Pp. 255–263.

References:

1. Durovych A. P. (2003) *Marketing v turizme* [Marketing in tourism]. Minsk: Novoe znanie. (in Russian)
2. Fomyshyn S. V. (2002) *Mezhdunarodnye ekonomicheskii otnosheniia na rubezhe tysiacheletii* [International economic relations at the turn of the millennium]. Kherson: Oldi-plus. (in Russian)
3. Korniienko O., Kuklina T. (2019) Mizhnarodnyi hotelnyi biznes: problemy ta perspektyvy [International hotel business: problems & prospects]. *Infrastruktura rynku* (electronic journal), no. 31, pp. 27–30. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/6.pdf (accessed 10 February 2021).
4. Kotler P. (2000) *Marketing v tret'iem tysiacheletii: kak sozdat, zavoevat i uderzhat rynek* [Marketing in the third millennium: how to create, conquer and hold the market]. Moscow: «AST». (in Russian)
5. Kyfiak V. F. (2010) *Stratehiia rozvytku terytorialnykh rekreatsiinykh system: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Strategy of development of territorial recreational systems: theory, methodology, practice]. Kyiv; Chernivtsi: Knyhy-XXI. (in Ukrainian)
6. Mochernyi S. V. (2006) Internatsionalizatsiia vyrobnytstva i suchasni tendentsii rozvytku svitovoho hospodarstva [Internationalization of production and modern trends in the world economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5, pp. 47–55.
7. Mykhailovska O. V. (2009) *Vplyv hlobalizatsii informatsiinoho prostoru na rozvytok mizhnarodnykh innovatsiino-investytsiinykh protsesiv* [Influence of globalization of information space on development of international innovation and investment processes]. Kyiv: Dakor: Skif. (in Ukrainian)
8. Strashynska L.V. (2011) *Marketynh hotelnoho i restorannoho hospodarstva* [Marketing of hotel and restaurant economy]. Kyiv: NUKHT. (in Ukrainian)
9. Tsviliy S., Gurova D., Bulatov S. (2020) Reserves for reduction of labor capacity of hotel and restaurant product and their effective use in the enterprise personnel management system. *Infrastruktura rynku* (electronic journal), no. 47, pp. 123–128. Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/47_2020_ukr/25.pdf (accessed 10 February 2021).
10. Tsviliy S., Gurova D., Zhuravlova S., Kuklina T. (2021) Creation of a legal hub by micro-enterprises in the field of tourism. Proceedings of the *Fundamental and applied research in the modern world (USA, Boston, January 20-22, 2021)*, Boston: BoScience Publisher, pp. 255–263.
11. Zaitseva V. M. (ed.) (2017) *Industriia hostynnosti v Ukraini: stan i tendentsii rozvytku* [Hospitality industry in Ukraine: state and trends]. Zaporizhzhia: Prosvita. (in Ukrainian)
12. Zaitseva V. M. (ed.) (2018) *Stratehichne upravlinnia hotelnymy pidpriemstvamy v umovakh hlobalizatsi* [Strategic management of hotel enterprises in the context of globalization]. Zaporizhzhia: ZNTU. (in Ukrainian)

МАРКЕТИНГ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. В статье изучены теоретические подходы по развитию системы цифровых услуг. Обобщен мировой опыт по изучению методического аппарата в маркетинге сферы сервиса. Разработана модель комплексного гостинично-ресторанного продукта. Даны практические рекомендации по формированию стратегии цифрового маркетинга гостинично-ресторанных услуг. Предложена схема организационного построения отдела маркетинга компании в соответствии с требованиями цифровизации бизнеса. Выделены требования к маркетологу для налаживания рационального взаимодействия в цифровом международном пространстве фирм с потребителями. Определены приоритетные задачи отечественной гостинично-ресторанной компании при формировании у клиента мышления цифрового потребления. Сделан вывод о целесообразности дальнейших разведок по разработке механизма изучения цифровой лояльности покупателей гостинично-ресторанного продукта.

Ключевые слова: маркетинг, цифровое пространство, международный бизнес, гостинично-ресторанное предприятие, стратегия, потребитель.

МАРКЕТИНГ ВІТЧИЗНЯНОГО ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ПІДПРИЄМСТВА В МІЖНАРОДНОМУ ЦИФРОВОМУ ПРОСТОРІ

Анотація. В статті розглянуто теоретичні підходи щодо розвитку системи цифрових послуг, що формується в межах сучасної концепції цифрової сервісної економіки. Узагальнено міжнародний досвід з вивчення методичного інструментарію в площині маркетингу сфери сервісу, що дозволило зробити висновок відносно значної більшості типових моделей, які базуються на чіткому визначенні типу послуги, в залежності від якого виникає необхідність у відповідних маркетингових заходах з боку підприємства. Розроблено модель комплексного готельно-ресторанного продукту на основі обґрунтування стратегічного успіху компаній у боротьбі з конкурентами, який залежить від впровадження цифрового маркетингу, розуміння технологій якого дозволяє забезпечити інтернаціоналізацію готельно-ресторанного бізнесу і повноцінно увійти з власним продуктом в глобальний цифровий простір. Надано практичні рекомендації щодо формування та реалізації стратегії цифрового маркетингу відносно готельно-ресторанних послуг. Запропоновано схему організаційної побудови відділу маркетингу готельно-ресторанної компанії у відповідності до вимог цифровізації бізнесу, фундаментом якої є: створення відділу цифрових технологій фірми, до компетенції якого увійде робота по структуризації та впорядковуванню маркетингової інформації в синхронізовану цифрову систему; інтеграція системи з корпоративною інформаційною системою підприємства; організація відділу інтернет-маркетингу, до завдань якого повинні відноситися дієві заходи залучення додаткових клієнтів за допомогою інтернет-ресурсів. Виокремлено вимоги до маркетолога для налагодження раціональної взаємодії у цифровому міжнародному просторі компаній готельно-ресторанного бізнесу з покупцями та споживачами комплексного продукту. Визначено пріоритетні завдання вітчизняної готельно-ресторанної підприємства при формуванні у споживача мислення цифрового споживання. Зроблено висновок, що подальші розвідки у цьому напрямку є цікавими у площині розробки механізму вивчення цифрової лояльності покупців комплексного готельно-ресторанного продукту.

Ключові слова: маркетинг, цифровий простір, міжнародний бізнес, готельно-ресторанне підприємство, стратегія, споживач.

Шапошников К. С.

*доктор економічних наук, професор,
начальник відділу науково-дослідної роботи
та атестації наукових кадрів
ДНУ «Інститут модернізації змісту освіти»
Міністерства освіти і науки України;
Член наглядової ради*

Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій

Гальцова О. Л.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри національної економіки, маркетингу
та міжнародних економічних відносин
Класичного приватного університету*

Shaposhnykov Kostiantyn

*Doctor of Economics Sciences, Professor,
Head of the Research department and
Certification of scientific personnel
SSI «Institute for Modernization of the Content of Education»
Ministry of Education and Science of Ukraine;*

*Member of the Supervisory Board
Black Sea Research Institute of Economy and Innovation*

Galtsova Olga

*Doctor of Economics Sciences, Professor,
Head of the Department of National Economy,
Marketing and International Economic Relations
Classical Private University*

УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ: СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті узагальнено основні підходи до децентралізації управління розвитком національної економіки. Визначено, що сьогодні існує багато типів та форм децентралізації управління національною економікою. Описано сутність адміністративної, територіальної та фіскальної децентралізації управління національною економікою. Розглянуто різні підходи до класифікації форм децентралізації управління національною економікою. Зроблено висновок про те, що форми децентралізації впливають одна на одну. Рішення щодо просторової децентралізації вплине на зусилля уряду щодо досягнення конкретного виду адміністративної децентралізації. Або, навпаки, рішення уряду про виконання особливого типу адміністративної децентралізації вплине на закономірності політичних форм децентралізації. Тобто під час реалізації стратегії децентралізації управління національною економікою важко повністю розділити ці форми децентралізації.

Ключові слова: децентралізація, національна економіка, типи децентралізації, управління розвитком, форми децентралізації.

Вступ та постановка проблеми. В умовах реформування національної економіки і зміни економічного становища України та всього світу, що викликано зонуванням території внаслідок пандемії, одним із головних завдань визначено децентралізацію управління національною економікою, що концептуально потребує розроблення сучасної візії децентралізації та підкреслює необхідність розвитку ідеології децентралізації управління розвитком. Із погляду традиційних підходів реформа децентралізації управління розвитком передбачає зміну в структурі управління національною економікою, котра пов'язана з діяльністю органів місцевого самоврядування на основі, з одного боку, зонування, викликаного пандемією, а з іншого – з територіальної організації влади в Україні. Саме тому передбачено передачу значної частини повноважень від центральних регуляторних органів до ОТГ, що забезпечується відповідним перерозподілом фінансових ресурсів. Реформа децентралізації управління національною економікою та регіонального розвитку впроваджується в Укра-

їні останні п'ять років та залишається однією з тенденцій реформування, незважаючи на періодичну зміну владних інститутів. Проте сьогодні ще не можна стверджувати про її завершення у найближчому майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорією та практикою проведення реформи децентралізації, а також оцінкою її ефективності займалися відомі науковці, серед яких: О. Бабич, В. Борденюк, О. Захарова, О. Бориславська, О. Демченко, Н. Дучинська, Н. Нижник, А. Матвієнко, Н. Мацедонська, В. Рильська, Ю. Савченко та ін.

Метою даної роботи є аналіз та обґрунтування сучасних підходів до децентралізації управління розвитком національної економіки.

Результати дослідження. Як зазначає Н. Нижник «існує велика різноманітність типів децентралізації: політичний, адміністративний та ринковий, які можуть набувати різних форм. Політична (або демократична) децентралізація передбачає передачу повноважень обраним представникам населення певної адміністративно

визначеної території (органам місцевого самоврядування) самостійно стягувати визначені види податків (а також установлення в певних межах їх ставок) та самостійно приймати рішення щодо їх витрачання» [7].

Існує також адміністративна децентралізація, яка «спрямована на делегування владних повноважень стосовно процесу розроблення і прийняття рішень, ресурсів та повноважень для надання державних послуг у визначених сферах із центрального до нижчих рівнів влади, галузевих управлінь, підвідомчих центральним органам влади, агенцій» [7].

Територіальна децентралізація управління національною економікою, тобто перерозподіл завдань і засобів їх реалізації до регіональних структур, є досить актуальною і важливою формою. Поруч із нею виділяють і так звану функціональну децентралізацію, яку іноді називають галузевою [2–10; 13]. Вона має обмежений характер і полягає у передачі деяких лише конкретних типів функцій на користь підрозділів нижчого рівня [13].

Фіскальна децентралізація – це «процес передачі повноважень, фінансових ресурсів та відповідальності від центральної влади до місцевих органів влади, один із механізмів забезпечення фінансової стабільності місцевих бюджетів та підвищення ефективності використання і розподілу бюджетних коштів» [1; 13]. Тобто мають бути передані не лише повноваження щодо здійснення видатків, а й достатній обсяг фінансових та інших ресурсів для їх забезпечення, а також відповідальність за виконання цих повноважень.

Систематизувавши, можна визначити такі підходи до класифікації форм децентралізації [1–13]:

1. Історичний. Цей підхід стверджує, що існує чотири основні моделі децентралізації: французька, англійська, радянська та традиційна.

2. Територіально-функціональний. Йдеться про передачу права на суспільні блага інститутам місцевого рівня. Функціональна децентралізація ж передбачає передання такої відповідальності будь-яким агентам, що знаходяться під контролем уряду.

3. Проблемно-оціночний. Визначає форми децентралізації за наявними проблемами: перехід, функціональна

деволюція, зацікавленість організацій, префекторська деконцентрація, міністерська деконцентрація, делегування в автономні агентства, філантропія та маркетингова.

4. Підхід із погляду доставки послуг. Зосереджується на моделях адміністративних структур та функцій, які відповідають за виробництво та надання суспільних благ, і виділяє: системи уряду на місцевому рівні, системи партнерства, подвійні системи та інтегровані адміністративні системи.

5. Підхід єдиного досвіду. Передбачає вузьке визначення децентралізації, як правило, засноване на досвіді єдиної країни.

6. Цільовий. Класифікує форми децентралізації на основі цілей: політичних, просторових, ринкових та адміністративних.

Важливо зазначити взаємовплив різних форм. «Рішення щодо просторової децентралізації вплине на зусилля урядів щодо досягнення конкретного виду адміністративної децентралізації. Або, наприклад, рішення уряду про виконання особливого типу адміністративної децентралізації вплине на закономірності політичних форм децентралізації. Тобто в реальному світі на відміну від аналітичного світу важко повністю розділити ці форми децентралізації. Аналітичні форми корисні тим, що вони визначають перспективу, але їх важко відокремити, оскільки кожен впливає на інших різними способами, які сильно різняться в конкретному середовищі» [13].

Некоректне визначення форм є однією з головних причин плутанини в науковій літературі. Чіткості важко досягти, навіть коли докладаються зусилля в напрямі розрізнення форм.

Висновки. На нашу думку, децентралізація – це складне явище, в якому задіяно багато стейкхолдерів, спільнот, інститутів. Під час розроблення стратегії децентралізації управління національною економікою важливо використовувати системний підхід. Реформа децентралізації є базисною і корелює з демократичними принципами та ідеями. Децентралізація в різних країнах має різний характер, аналізуючи який треба брати до уваги багато чинників, у тому числі повноваження, які здійснює та контролює держава.

Список використаних джерел:

1. Бабич О.М. Вдосконалення законодавства щодо забезпечення децентралізації виконавчої влади в Україні. *Держава і право*. 2012. № 56. С. 203.
2. Борденюк В. Децентралізація державної влади і місцевого самоврядування: поняття, суть та форми (види). *Право України*. 2005. № 1. С. 21–25.
3. Захарова О.В., Башганник В.В., Василюшина А.П. Впровадження зарубіжного досвіду децентралізації управління : методичні матеріали. Дніпро : ДРІДУ, 2015. 23 с.
4. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О.М. Бориславська та ін. ; Центр політико-правових реформ. Київ, 2012. 212 с.
5. Демченко О.П., Яковенко К.А. Європейський досвід бюджетної децентралізації та перспективи для України. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 724–730.
6. Дучинська Н.І. Вплив конкуренції на концентрацію капіталу в економіці України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка»*. 2014. Т. 22. Вип. 8(2). С. 176–182.
7. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація : монографія / відп. ред. Н.Р. Нижник. Київ : УАДУ, 1997. С. 16.
8. Decentralisation in Ukraine: Achievements, expectations and concerns. 2017. 32 p. URL: https://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_EN_2017.pdf
9. Матвієнко А.С. Політико-правові засади децентралізації влади в контексті адміністративної реформи в Україні : автореф. дис. ... канд. політ. наук : спец. 23.00.02 ; Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України. Київ, 2010. 23 с.
10. Мацедонська Н.В., Клівіденко Л.М. Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах. *Економіка і суспільство. Гроші, фінанси та кредит*. 2017. Вип. 8. С. 613–618.
11. What is Decentralization. URL: www.worldbank.org
12. Рильська В.В. Механізм взаємодії між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в аспекті децентралізації влади. *Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування*. 2014. № 2. С. 12.
13. Савченко Ю.А. Форми та типи децентралізації державного управління в ринкових умовах. *Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка»*. 2017. Т. 22. Вип. 7(60). С. 158–161.

References:

1. Babych O. M. (2012) Vdoskonalennia zakonodavstva shchodo zabezpechennia detsentralizatsii vykonavchoi vlady v Ukraini. *Derzhava i pravo*, no. 56, pp. 203.
2. Bordeniuk V. (2005) Detsentralizatsiia derzhavnoi vlady i mistseve samovriaduvannia: poniattia, sut ta formy (vydy). *Pravo Ukrainy* [Tekst], no. 1, pp. 21–25.
3. Vprovadzhennia zarubizhnoho dosvidu detsentralizatsii upravlinnia: metodychni materialy (2015) / O.V. Zakharova, V.V. Bashtan-nyk, A.P. Vasylyshyna. Dnipropetrovsk: DRIDU, 23 p.
4. Detsentralizatsiia publichnoi vlady: dosvid yevropeiskyykh krain ta perspektyvy Ukrainy [Tekst] (2012) / [Boryslavska O. M., Zaverukha I. B., Shkolyk A. M. ta in.]; Tsentr polityko-pravovykh reform. Kyiv, 212 p.
5. Demchenko O. P., Yakovenko K. A. (2018) Yevropeyskyi dosvid biudzhetnoi detsentralizatsii ta perspektyvy dlia Ukrainy. *Ekonomika i suspilstvo. Mukachivskiy derzhavnyi universytet*, vol. 16, pp. 724–730.
6. Duchynska N. I. (2014) Vplyv konkurentsii na kontsentratsiiu kapitalu v ekonomitsi Ukrainy. *Visnyk Dnipropetrovskoho univer-sytetu. Ser.: Ekonomika*, T. 22, vol. 8(2), pp. 176–182.
7. Derzhavne upravlinnia v Ukraini: tsentralizatsiia i detsentralizatsiia : monohr. (1997) / vidp. red. N. R. Nyzhnyk. Kyiv: UADU, p. 16.
8. Decentralisation in Ukraine: Achievements, expectations and concerns (2017) 32 r. URL: https://www.international-alert.org/sites/default/files/Ukraine_Decentralisation_EN_2017.pdf
9. Matviienko A. S. (2010) Polityko-pravovi zasady detsentralizatsii vlady v konteksti administratyvnoi reformy v Ukraini [Tekst]: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. polit. nauk: spets. 23.00.02 / A. S. Matviienko; In-t derzhavy i prava im. V. M. Koretskoho NAN Ukrainy. Kyiv, 23 p.
10. Matsedonska N. V., Klividenko L. M. (2017) Detsentralizatsiia v Ukraini ta osnovni shliakhy yii vprovadzhennia v suchasnykh umovakh. *Ekonomika i suspilstvo. Hroshi, finansy ta kredyt*, vol. 8, pp. 613–618.
11. What is Decentralization. Available at: www.worldbank.org
12. Rylska V. V. (2014) Mekhanizm vzaiemodii mizh mistsevymy orhanamy vykonavchoi vlady ta orhanamy mistsevoho samovriadu-vannia v aspekti detsentralizatsii vlady. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia i mistsevoho samovriaduvannia*, no. 2, p. 12.
13. Savchenko Yu.A. (2017) Formy ta typy detsentralizatsii derzhavnoho upravlinnia v rynkovykh umovakh. *Visnyk Odeskoho nationalnoho universytetu imeni I.I. Mechnykova. Seriya «Ekonomika»*. Odesa, T. 22, vol. 7(60), pp. 158–161.

**УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ:
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье обобщены основные подходы к децентрализации управления развитием национальной экономики. Определено, что сегодня существует много типов и форм децентрализации управления национальной экономикой. Описана сущность административной, территориальной и фискальной децентрализации управления национальной экономикой. Рассмотрены различные подходы к классификации форм децентрализации управления национальной экономикой. Сделан вывод о том, что формы децентрализации влияют друг на друга. Решение о пространственной децентрализации повлияет на усилия правительства по достижению конкретного вида административной децентрализации. Или, наоборот, решение правительства о выполнении особого типа административной децентрализации повлияет на закономерности политических форм децентрализации. То есть при реализации стратегии децентрализации управления национальной экономикой трудно полностью разделить эти формы децентрализации.

Ключевые слова: децентрализация, национальная экономика, типы децентрализации, управление развитием, формы децентрализации.

GOVERNANCE OF THE NATIONAL ECONOMY: MODERN APPROACHES TO DECENTRALIZATION

Summary. The article summarizes the main approaches to the decentralization of management of the national economy. In the context of reforming the national economy and changing the economic situation of Ukraine and the world, caused by zoning due to the pandemic, one of the main tasks is the decentralization of national economy, which conceptually requires a modern vision of decentralization and emphasizes the need to develop ideology of decentralization. In terms of traditional approaches, the reform of decentralization of development management involves a change in the governance structure of the national economy, which is associated with the activities of local governments on the one hand zoning caused by the pandemic, and on the other hand – with the territorial organization of power in Ukraine. That is why the transfer of a significant part of the powers from the central regulatory bodies to the UTC is envisaged, which is ensured by the appropriate redistribution of financial resources. The reform of decentralization of national economy management and regional development has been implemented in Ukraine for the last 5 years and remains one of the reform trends, despite the periodic change of government institutions. However, it is not yet possible to say that it will be completed in the near future. It is determined that today there are many types and forms of decentralization of management of the national economy. The essence of administrative, territorial and fiscal decentralization of national economy management is described. Different approaches to the classification of forms of decentralization of national economy management are considered. It is concluded that the forms of decentralization affect each other. The decision on spatial decentralization will affect the government's efforts to achieve a specific type of administrative decentralization. Or, conversely, the government's decision to implement a special type of administrative decentralization will affect the patterns of political forms of decentralization. That is, when implementing a strategy of decentralization of national economy management, it is difficult to fully separate these forms of decentralization.

Key words: decentralization, national economy, types of decentralization, development management, forms of decentralization.

УДК 631.162

DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-35-16>

Юдіна С. В.

доктор економічних наук, професор

Дніпровського державного технічного університету

Захаров Д. О.

магістр

Дніпровського державного технічного університету

Кіщенко С. С.

магістр

Дніпровського державного технічного університету

Yudina Svetlana

Doctor of Economics, Professor

Dniprovsky State Technical University

Zakharov Denis

Master

Dniprovsky State Technical University

Kishchenko Svetlana

Master

Dniprovsky State Technical University

ПІДХОДИ ЛОГІКИ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті показано актуальність подальшого дослідження підходів до діагностики фінансового стану підприємства. Визначено етапи діагностики проблемних аспектів діяльності підприємства. Зазначено, що діагностику фінансового стану підприємства необхідно здійснювати не лише в статичі, а й у динаміці; використовувати не тільки кількісні, а й якісні методи оцінки. У статті у вигляді схеми наведено послідовність експрес-діагностики фінансового стану підприємства. Зазначено, що основні закони логіки необхідно використовувати під час проведення діагностики фінансового стану підприємства. Базуючись на законах формальної логіки і системного підходу, запропоновано загальну схему побудови механізму діагностики фінансового стану підприємства. Запропоновано функціональну схему циклу діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства з урахуванням динамічного та статичного стану підприємства. Побудовано загальну схему механізму діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства на основі поєднання експрес- і фундаментальної діагностики.

Ключові слова: діагностика, фінансовий стан підприємства, стійкість підприємства, закони логіки, механізм діагностики, фінансові проблеми.

Вступ та постановка проблеми. Вітчизняні підприємства працюють в умовах нестабільності та невизначеності, тому залишається актуальним питання постійної оцінки їхньої фінансової стійкості. Така оцінка допоможе на ранніх стадіях виникнення проблем менеджерам підприємства розробити дієві заходи щодо їх усунення або нівелювання, забезпечення фінансового розвитку. В умовах ринкового середовища фінансова стійкість підприємства набуває особливого значення. Це зумовлено такими положеннями: від фінансової стійкості підприємства залежить його спроможність оновлювати техніку та технологію, формувати резерв виробничих потужностей, запаси товарно-матеріальних цінностей тощо; фінансова стійкість здатна забезпечити життєздатність підприємства, його конкурентоспроможність та можливість розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективах; фінансово стійкі підприємства мають переваги перед іншими підприємствами в залученні інвестицій, у виборі постачальників, у підборі кваліфікованих кадрів; фінансово стійкі підприємства не вступають у конфлікт із державою щодо сплати податків та соціальних внесків; виконують суспільно важливі функції, формують доходи вітчизняних домогосподарств через виплату заробітної плати, дивідендів тощо.

Вищезазначені аспекти зумовлюють актуальність та своєчасність дослідження підходів логіки до діагностики фінансового стану підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової стійкості підприємства висвітлено в роботах М.С. Абрютіної [1], М.І. Баканова [2], В.В. Ковальова [3], Г.В. Савицької [4], О.С. Стоянової [5], А.Д. Шеремета [6] та ін.

Напрацювання українських учених І.О. Бланка [7], М.Я. Коробова [8], Л.А. Лахтіонової [9], А.М. Поддєрьогіна [10] та ін. сформували значний потенціал методичного забезпечення оцінки фінансового стану підприємства.

Однак низка дослідників розглядає антикризове управління як управління в умовах кризи, яка вже охоплює підприємство, або з метою виводу його із цього стану. Таке обмеження антикризового управління недостатньо обґрунтоване. Уважаємо, що антикризове управління бізнесом вимагає систематичної оцінки кризових явищ фінансової діяльності та прогнозування можливого настання банкрутства ще до появи явних ознак.

Метою даної роботи є подальший розвиток підходів до діагностики фінансового стану підприємства на основі законів логіки та розроблення схеми її проведення.

Результати дослідження. Процес визначення проблемних аспектів у діяльності підприємства включає декілька етапів, а саме:

- комплексне обстеження;
- діагностування діяльності;
- визначення напрямів усунення недоліків;
- організація усунення недоліків;
- контроль проведених заходів.

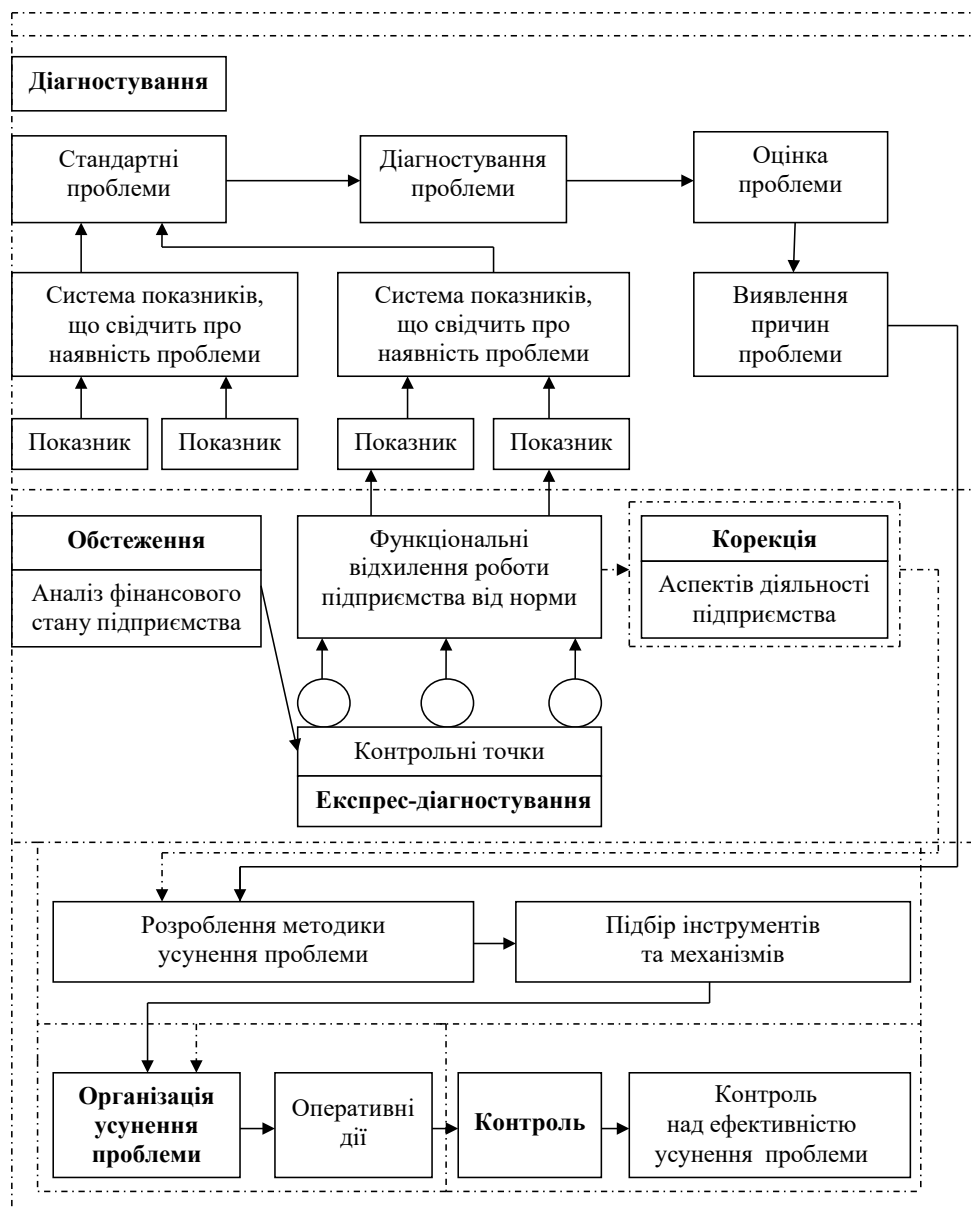


Рис. 1. Визначення проблемних аспектів у діяльності підприємства

На рис. 1 схематично наведено послідовність визначення проблемних аспектів в діяльності підприємства.

Діагностику фінансового стану підприємства необхідно здійснювати не лише в статичі, а й у динаміці, бо деякі проблеми можуть характеризуватися як такі, що тільки виникли, а деякі вже бути не актуальними. Це зумовлено зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства.

Діагностуючи фінансовий стан і стійкість функціонування підприємства, можна використовувати не лише кількісні, а й якісні методи оцінки.

Схему експрес-діагностики фінансового стану підприємства зображено на (рис. 2).

Варто зауважити, що правильне формулювання діагнозу фінансового стану й стійкості функціонування підприємства є складним процесом оперування висновками, судженнями і поняттями. Кожна із цих форм осмислення фінансової діагностики потребує неухильного дотримання законів логіки.

Основні властивості логічного осмислення діагностики фінансового стану й стійкості функціонування

(основних аспектів проблем) підприємства: визначеність, несуперечність, послідовність і обґрунтованість. Ці властивості логіки діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства розкриваються основними законами теорії логіки.

Визначеність діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства характеризує закон тотожності. Послідовність діагностики фінансового стану підприємства характеризується законами несуперечності і виключення третього. Доказовість результатів діагностики фінансового стану підприємства характеризується законом достатньої підстави.

Варто зауважити, що логічні закони властиві всім етапам фінансового діагностичного циклу.

Так, закон тотожності стосовно процесу фінансової діагностики потребує, щоб діагностика фінансового стану на кожному етапі процесу розглядала його в тому самому складі його ознак.

Закон тотожності в діагностиці фінансового стану підприємства нерозривно взаємозалежний із законом несуперечності.

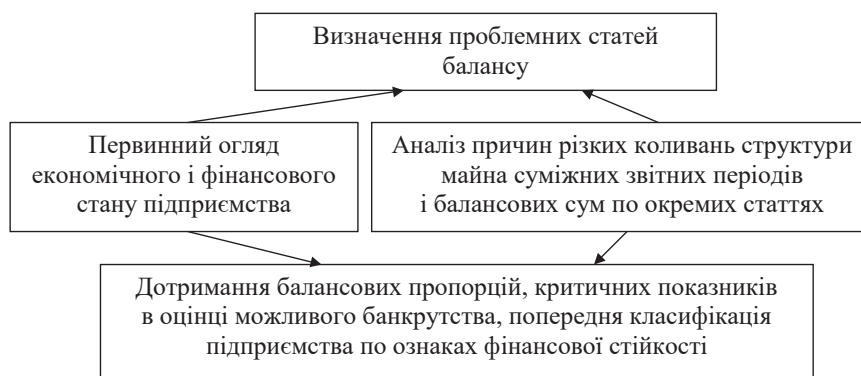


Рис. 2. Схема експрес-діагностики фінансового стану підприємства

Закон суперечності в діагностиці фінансового стану підприємства потребує послідовності в діагностичних міркуваннях, ліквідації суперечливих діагностичних понять, що включають те ж саме, і оцінок фінансового стану підприємства. Відповідно до цього закону, два діагностичних судження про фінансовий стан і стійкість функціонування підприємства, одне з яких стверджує що-небудь про це, а інше водночас заперечує те ж саме, не можуть бути однаково вірними. У зв'язку із цим будувати діагностичне припущення, базуючись лише на частині наявних проблем, незважаючи на інші, що суперечать висловленому судженню, означає порушувати вимогу закону несуперечності. Але різні фінансові проблеми часто мають подібні форми прояву. Тоді потрібно шукати проблеми, що підтверджують один аспект фінансових проблем, і виключати інші.

Закон виключення третього в діагностиці фінансового стану й стійкості функціонування підприємства впливає із закону несуперечності і гласить: одне з двох несуперечливих суджень про фінансовий стан підприємства повинно бути або вірним, або помилковим.

Закон виключення третього в діагностиці фінансового стану підприємства зумовлює необхідність послідовності діагностичного циклу, не допускає протиріч у діагностичних судженнях.

Закон достатньої підстави в діагностиці гласить, що усяке висловлювання про фінансовий стан підприємства, щоб бути вірним, повинно мати достатню кількість фактів та показників. Цей закон відбиває необхідний причинно-наслідковий зв'язок між фінансовим станом та основними аспектами діяльності підприємства. Але чим складніше цей зв'язок, тим важче встановити аспекти, що зумовили проблему. Необхідно прагнути до того, щоб діагностика проблем була найбільш повно обґрунтованою специфічними проявами проблем.

Лише наявність достатніх специфічних проявів проблем робить діагностику фінансового стану правильною, доказовою і тим самим достовірною.

Усі логічні закони в діагностиці стійкості функціонування підприємства взаємозалежні й зумовлюють один одного, тому що діагностика не може бути визначеною без послідовності та доказовості. Так само діагностика не може бути послідовною без визначеності й доказовості і, відповідно, доказовою без визначеності та послідовності.

Тобто логічні закони мають застосовуватися на всіх етапах діагностичного процесу, визначаючи його слушність і достовірність.

Базуючись на законах формальної логіки і системного підходу, можна запропонувати таку загальну схему побудови механізму діагностики фінансового стану підприємства (рис. 3).

Як уже зазначалося, фінансовий стан підприємства діагностується у статичі (на визначений момент часу) і в динаміці (за визначений проміжок часу). При цьому спочатку визначається тип фінансового стану функціонування підприємства. Потім уточнюється вид фінансової проблеми, що відповідає типу фінансового стану функціонування підприємства.

З урахуванням вище викладеного і запропонованої схеми діагностики фінансового стану, а також робіт І.О. Бланка [11], М.О. Кизими [12], В.А. Забродського [13] та інших фахівців, запропоновано функціональну схему циклу діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства (рис. 4).

Узагальнюючи приведені вище схеми, а також базуючись на схемі визначення проблемних аспектів у діяльності підприємства, можна побудувати загальну схему механізму діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства (рис. 5).

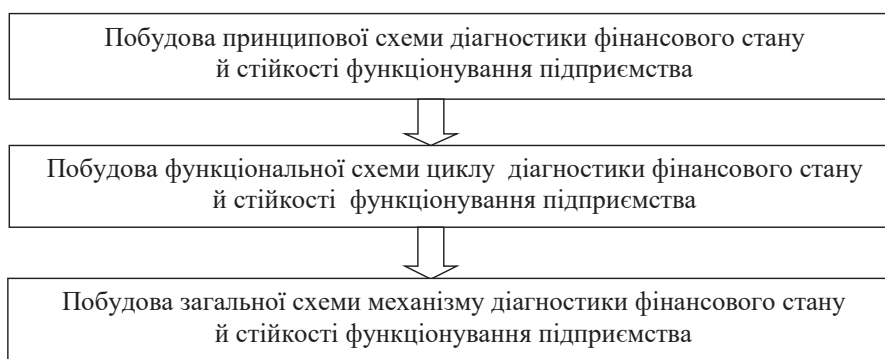


Рис. 3. Схема побудови загальної схеми діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства

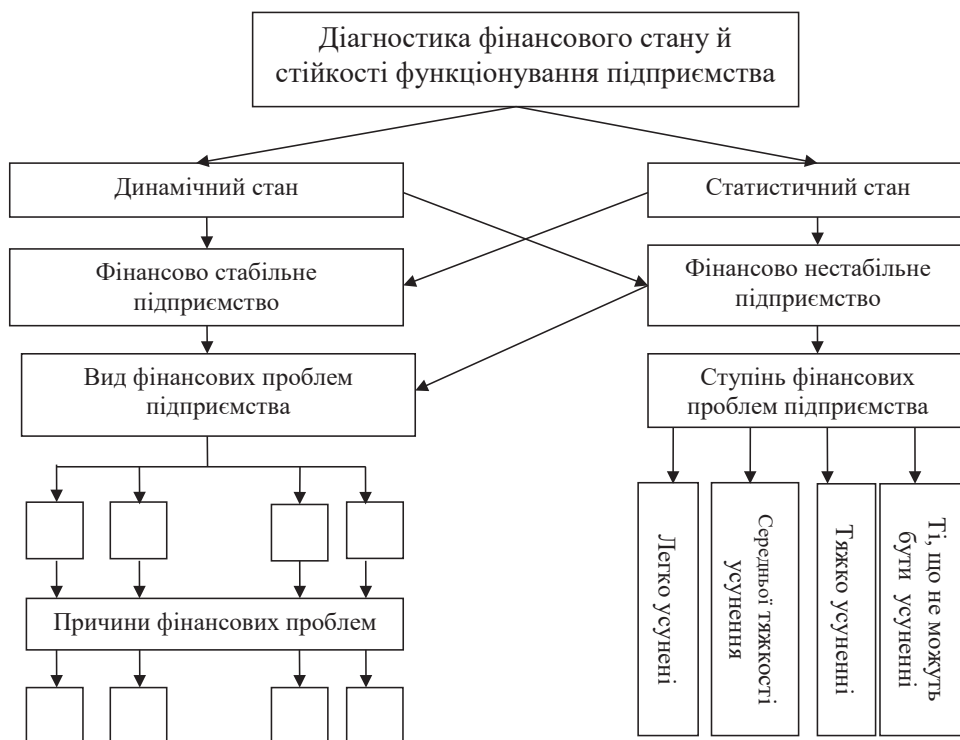


Рис. 4. Принципова схема діагностики фінансового стану підприємства

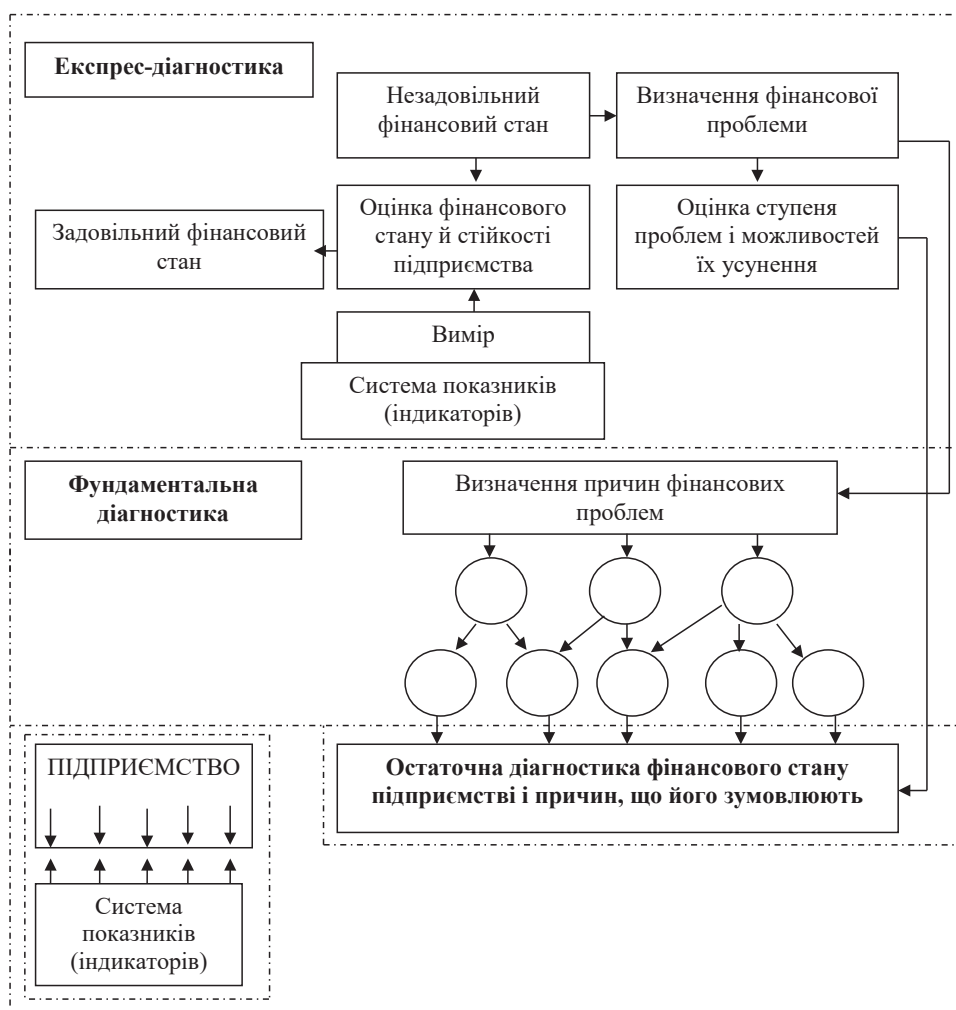


Рис. 5. Загальна схема механізму діагностики фінансового стану й стійкості підприємства

Фінансова стійкість функціонування підприємства передбачає підтримку пропорцій між матеріально-фінансовими потоками по всіх фазах циклу кругообігу капіталу. Порушення пропорцій протягом тривалого періоду часу неминуче призводить до втрати фінансової стійкості функціонування підприємства і можливого банкрутства.

Оцінка фінансової стійкості функціонування підприємств – це динамічна характеристика руху капіталу на підприємстві за визначений проміжок часу. Своєю чергою, фінансовий стан підприємства – це статична оцінка руху капіталу на підприємстві на визначений момент часу.

Оцінка фінансової стійкості функціонування підприємства здійснюється як кількісно, так і якісно. Кількісна оцінка фінансової стійкості визначає напрям зміни показника, що характеризує ту або іншу фазу кругообігу капіталу на підприємстві. Якісна оцінка фінансової стійкості функціонування підприємства комплексно оцінює рівень залучення, розміщення і використання фінансового капіталу на підприємстві [14].

Діагностика фінансової стійкості функціонування підприємств дає змогу виявити фінансові проблеми, що зароджуються, тобто провокують порушення пропорцій у русі матеріально-фінансових потоків. При цьому діагностика розподіляється на експрес- і фундаментальну [15]. Перша виявляє порушення пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу на підприємстві, а друга – встановлює причини цих порушень.

Спільне використання експрес- і фундаментальної діагностики дає змогу комплексно здійснювати як моніторинг фінансової стійкості функціонування підприємств, так і приймати оптимальні управлінські рішення з виявлення й усунення проблем у пропорціях руху фінансового капіталу.

Висновки. Отже, діагностика фінансового стану об'єднує найбільш вагомі фінансові показники по основних напрямках, ураховує усі основні параметри якості управління підприємством у цілому та формує нову базу для прийняття управлінських рішень. У цьому полягає послідовність етапів розроблення механізму управління стійким розвитком підприємства.

Список використаних джерел:

1. Абрютіна М.С. Финансовый анализ : учебное пособие. Москва : Дело и сервис, 2011. 192 с
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа : учебник ; 4-е изд., доп. и перераб. Москва : Финансы и статистика, 1999. 416
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. Москва : Финансы и статистика, 1999. 512 с.
4. Савицкая Г.В. Проблемные аспекты определения эффекта финансового рычага. *Экономический анализ: теория и практика*. 2016. № 5(452). С. 99–111.
5. Стоянова О.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. Финансы. 2010. 656 с.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. Москва : ИНФРА-М, 2000. 208 с.
7. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємств : підручник. Київ : КНТЕУ, 2006. 779 с.
8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Київ : Знання, 2000. 378 с.
9. Лактіонова Л.А. Розробка загальної системи групування відносних показників фінансової стійкості господарюючих суб'єктів у зовнішньому фінансовому аналізі. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. Вип. 25(1). С. 274–278.
10. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств ; вид. 3-є, перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2000. 460 с.
11. Бланк І.А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев : Ника-Центр, 1998. 480 с.
12. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства. Харків : ІНЖЕК, 2003. 141 с.
13. Забродський В.А., Кизим М.О., Зінченко В.А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія. Харків : ІНЖЕК, 2013. 144 с.
14. Оспіщев В.І., Нагорна І.В. Фінансова стійкість як економічна категорія. *Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції «Оптимізація наукових досліджень – 2009»*. Миколаїв, 2009.
15. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз та управлінські рішення : навчальний посібник. Київ : Європ. ун-т, 2002. 201 с.

References:

1. Abriutyna M.S. (2011) Fynansovyj analiz [The financial analysis]. Moscow: Delo y servys. (in Russian)
2. Bakanov M.Y., Sheremet A.D. (1999) Teoryia ekonomycheskoho analiza: [Economic analysis theory]. Moscow: Fynansy y statystyka. (in Russian)
3. Kovalev V.V. (1999) Fynansovyj analiz: Upravlenye kapytalom. Vybory yvestytsyj. Analiz otchetnosti [Financial Analysis: Capital Management. Investment selection. Reporting analysis]. Moscow: Fynansy y statystyka. (in Russian)
4. Savytskaia H.V. (2016) Problemyne aspekty opredeleniya efekta fynansovoho rychaha [Problematic aspects of determining the effect of financial leverage]. *Ekonomycheskyj analiz: teoryia y praktyka*, vol. 5(452), pp. 99–111.
5. Stoianova O.S. (2010) Fynansovyj menedzhment: teoryia y praktyka [Financial management]. Fynansy. (in Russian)
6. Sheremet A.D., Sajfulyn R.S., Nehashev E.V. (2000) Metodyka fynansovoho analiza [Financial analysis technique]. Moscow: YNFRA-M. (in Russian)
7. Blank I.O., Sytnyk H.V. (2006) Upravlinnia finansamy pidpryiemstv [Management of finance of enterprises]. Kyiv nats. torh.-ekon.un-t. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian)
8. Korobov M.Ya. (2000) Finansovo-ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpryiemstv [Financial and economic analysis of the activity of enterprises]. Kyiv: Znamnia. (in Ukrainian)
9. Lakhtionova L.A. (2010) Rozrobka zahal'noi systemy hrupuvannia vidnosnykh pokaznykiv finansovoi stijkosti hospodariui-uchykh sub'iektiv u zovnishn'omu finansovomu analizi. *Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu* [Development of the foreign system and grouping of outstanding indicators in the financial performance of state-endowed subordinates in the latest financial analysis]. *Seriia: Ekonomichni nauky*, vol. 25(1), pp. 274–278.
10. Poddier'ohin A.M. (2000) Finansy pidpryiemstv [Finance of enterprises]. Kyiv: Vyd-vo KNEU. (in Ukrainian)
11. Blank Y.A. (1998) Slovar'-spravochnik fynansovoho menedzhera [Financial Manager Dictionary]. Kyiv: «Nyka-Tsentr». (in Russian)
12. Kyzym M.O. (2003) Otsinka i diahnozyka finansovoi stijkosti pidpryiemstva [Assessment and diagnostics of the financial stability of the enterprise]. Kharkiv: INZHEK. (in Ukrainian)

13. Zabrods'kyj V.A., Kyzym M.O., Zinchenko V.A. (2013) Otsinka i diahnostryka finansovoi stijkosti pidpryemstva [Assessment and diagnostics of the financial stability of the enterprise]. Kharkiv: Vyd. dim «INZhEK». (in Ukrainian)
14. Ospishev V.I., Nahorna I.V. (2009) Finansova stijkist' iak ekonomichna katehoriia [Financial strength as an economic category]. Zbirnyk materialiv vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii «Optymizatsiia naukovykh doslidzhen' - 2009», Mykolaiv.
15. Tarkutsiak A.O. (2002) Finansovyj analiz ta upravlins'ki rishennia [Financial analysis and management solution]. Kyiv: Vyd-vo Yevrop. un-tu. (in Ukrainian)

ПОДХОДЫ ЛОГИКИ К ДИАГНОСТИКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье показана актуальность дальнейшего исследования подходов к диагностике финансового состояния предприятия. Определены этапы диагностики проблемных аспектов деятельности предприятия. Отмечено, что диагностику финансового состояния предприятия необходимо осуществлять не только в статике, но и в динамике; использовать не только количественные, но и качественные методы оценки. В статье в виде схемы приведена последовательность экспресс-диагностики финансового состояния предприятия. Указано, что основные законы логики необходимо использовать при проведении диагностики финансового состояния предприятия. Основываясь на законах формальной логики и системного подхода, предложена общая схема построения механизма диагностики финансового состояния предприятия. Предложена функциональная схема цикла диагностики финансового состояния и устойчивости функционирования предприятия с учетом динамического и статического состояния предприятия. Построена общая схема механизма диагностики финансового состояния и устойчивости функционирования предприятия на основе сочетания экспресс- и фундаментальной диагностики.

Ключевые слова: диагностика, финансовое состояние предприятия, устойчивость предприятия, законы логики, механизм диагностики, финансовые проблемы.

LOGICAL APPROACHES TO DIAGNOSIS OF THE FINANCIAL STATUS OF THE ENTERPRISE

Summary. Abstract. The article shows the relevance of further research approaches to diagnosing the financial condition of the enterprise. The stages of diagnostics of problematic aspects of the enterprise activity are determined, namely: complex examination; diagnosing activities; determination of directions of elimination of shortcomings; organization of elimination of shortcomings; control of the carried-out actions. The sequence and interrelation of the stages is presented in the form of a corresponding scheme. It is noted that the diagnosis of the financial condition of the enterprise must be carried out not only in statics but also in dynamics; use not only quantitative but also qualitative assessment methods. The article in the form of a diagram shows the sequence of rapid diagnostics of the financial condition of the enterprise. It is noted that the correct formulation of the results of diagnostics of the financial condition and stability of the enterprise is a complex process of operating conclusions, judgments and concepts. Each of these forms of understanding financial diagnostics requires strict adherence to the laws of logic. The basic laws of logic which need to be used at carrying out diagnostics of a financial condition of the enterprise are defined. Thus, it is proposed to be guided by the law of identity when determining the results of diagnostics of the financial condition and stability of the enterprise. To determine the sequence of diagnosis of the financial condition of the enterprise to be guided by the laws of consistency and exclusion of the third. To prove the results of diagnostics of the financial condition of the enterprise to use the law of sufficient grounds. It is noted that logical laws are inherent in all stages of the financial diagnostic cycle at the enterprise. Based on the laws of formal logic and system approach, the general scheme of construction of the mechanism of diagnostics of a financial condition of the enterprise is offered. In the article the functional scheme of a cycle of diagnostics of a financial condition and stability of functioning of the enterprise taking into account a dynamic and static condition of the enterprise is offered. On the basis of generalization of the developed and offered schemes, and also being based on the scheme of definition of problem aspects in activity of the enterprise the general scheme of the mechanism of diagnostics of a financial condition and stability of functioning of the enterprise on the basis of combination of express – and fundamental diagnostics is constructed. This approach allows you to comprehensively monitor the financial stability of enterprises, and make optimal management decisions to identify and eliminate problems in the enterprise.

Key words: diagnostics, financial condition of an enterprise, stability of an enterprise, laws of logic, diagnostic mechanism, financial problems.

Ющенко Н. Л.

кандидат економічних наук, доцент
Хмельницького національного університету

Yushchenko Nadiia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Khmelnitskyi National University

ПЕРЕОСНАЩЕННЯ МЕРЕЖ ДО НОРМ ЄС ЗА ВІДПОВІДНОЇ СИНХРОНІЗАЦІЇ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ У СФЕРІ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТАРИФІВ

Анотація. Розглянуто тенденції розвитку теплоенергетичної галузі в країнах ЄС. Виконано аналіз характеристик системи теплозабезпечення і динаміки тарифів в Україні, а також проблем і перспектив розвитку бізнесу незалежних виробників теплової енергії з метою захисту економічних інтересів споживачів, збереження системи теплопостачання шляхом забезпечення конкурентних тарифів порівняно з індивідуальними та автономними системами опалення, підвищення енергоефективності, створення нових робочих місць на місцевому рівні в умовах реформи децентралізації, поліпшення економіки та залучення відновлюваних джерел енергії. Пропонована на основі вивчення підходів до встановлення тарифів у країнах Європи модель формування тарифів в Україні дає помірне зниження середньозваженого тарифу на теплову енергію для кінцевого споживача на початковому етапі розвитку ринку, забезпечує справедливую конкуренцію між оператором і незалежними виробниками та стимулює оператора до підвищення ефективності власного виробництва.

Ключові слова: виробництво теплової енергії, доступ третьої сторони, оператор у конкурентній системі, тариф, централізоване теплопостачання.

Вступ та постановка проблеми. Унаслідок підвищення «Нафтогазом» у грудні 2020 р. ціни на газ для виробників теплової енергії на 13,5%, до 6 103 грн за 1 тис м³ порівняно з вартістю газу для теплокомуненерго (ТКЕ) в листопаді, з 1 січня 2021 р. в Україні подорожчали послуги 23 підприємств, що здійснюють постачання тепла населенню. НАК «Нафтогаз України» постачає газ підприємствам ТКЕ в рамках спеціальних зобов'язань (ПСО), тобто ціна регулюється Кабінетом Міністрів України з урахуванням змін котирувань (цін) в європейських газових хабах. Середня ціна газу за ПСО в 2020 р. становила 3 813,10 грн. за 1 тис м³, що на 28% нижче, ніж середня ціна газу по ПСО у 2019 р. Середньозважений тариф для постачання тепла населенню для 22 компаній становив після підвищення 1 121,71 грн/Гкал. При цьому найнижчий розмір тарифу у ТЕЦ-2 Есхар (Харківська обл.) – 653,99 грн/Гкал, найбільш високий – 1471,54 грн/Гкал – у Сєвєродонецької ТЕЦ [1]. Найбільше, а саме на 49,7%, тариф для населення зріс для ТОВ «Євро-реконструкція» (Дарницька ТЕЦ) – до 791,40 грн. за 1 Гкал (без ПДВ). Найменше (на 5,5%) підвищений тариф для Дніпровської ТЕЦ (м. Кам'янське, Дніпропетровська обл.) – до 1 204,38 грн/Гкал (без ПДВ). Серед компаній, яким суттєво підвищили тарифи для населення, – Новороздільська та Новояворівська ТЕЦ (ТОВ «Нафтогаз Тепло», на 37,1% і 34,1%), Білоцерківська ТЕЦ (33,2%), ТОВ «Сумитеплоенерго» (на 25%), Чернігівська ТЕЦ (ТОВ «ТехНова», на 24,1%), а також КП «Міськтепловоденергія» (на 33,5%) та КП «Хмельницьктеплокомуненерго» (на 29,3%) [2]. Своє рішення Нацкомісія обґрунтувала істотним зниженням обсягів виробництва теплової енергії, підвищенням зарплат у ліцензіатів, зростанням цін на паливно-енергетичні ресурси та витрат на послуги з розподілу природного газу.

НКРЕКП установлює тарифи на виробництво теплової енергії для 26 ліцензіатів з обсягом виробництва понад 170 тис Гкал – це 50% від загального обсягу виробництва

теплової енергії в Україні. Решті підприємств ТКЕ, а таких в Україні близько двох тисяч, тарифи на виробництво тепла встановлюють місцеві органи влади.

Ураховуючи, що переважну більшість багатоквартирних будинків в Україні під'єднано до системи централізованого теплопостачання (ЦТ), а сама система монополізована державою, зниження тарифів на тепло можливе у разі приєднання до централізованої мережі потужностей незалежних виробників теплової енергії, які працюють на біопаливі або інших альтернативних видах енергії і зможуть запропонувати послуги вищої якості за нижчою ціною від тієї, яку пропонують комунальні теплопостачальні підприємства, що переважно залежні від газу чи вугілля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню моделей ринку теплової енергії, питанням створення в Україні конкурентного ринку присвячено роботи Г. Гелетуки, О. Домбровського, В. Майстришина [3] та інших професіоналів і науковців. Проте питання перспективних напрямів розвитку сектору централізованого теплопостачання, доцільних механізмів і моделей підвищення його конкурентоспроможності й ефективності потребує подальшого дослідження.

Метою даної роботи є аналіз характеристик системи теплозабезпечення і динаміки тарифів в Україні та проблем і перспектив розвитку бізнесу незалежних виробників теплової енергії з метою захисту економічних інтересів споживачів і недопущення поділу теплової мережі на окремі групи об'єктів, що опалюються окремими невеликими котельнями, збереження системи теплопостачання шляхом забезпечення конкурентних тарифів порівняно з індивідуальними та автономними системами опалення, підвищення енергоефективності, створення нових робочих місць на місцевому рівні в умовах реформи децентралізації.

Результати дослідження. Низька ефективність виробництва тепла та великі втрати під час транспортування, що в результаті відображається на збільшенні витрат та ціни на послуги, є характерними для побудова-

них ще за радянських часів ТЕЦ зі зношеною інфраструктурою (табл. 1), що не оновлювалася десятиліттями через необґрунтовано низьку тарифну політику. Підприємства і зараз не мають достатніх коштів на те, щоб кардинально оновити виробничу інфраструктуру, оскільки кошти на модернізацію, закладені в структурі тарифів, не сягають і одного відсотка, даючи змогу впроваджувати лише критично необхідні технічні заходи, тобто проводити нескінченне латання дір під час аварійних ситуацій. За даними Держагентства енергоефективності, з 18,6 млрд кубометрів газу, які використовують на потреби населення, ефективно витрачають тільки 7,2 млрд. 2,4 млрд кубометрів утрачається в системі теплопостачання. Повної модернізації потребують розподільчі трубопроводи централізованого опалення та гарячого водопостачання із заміною старих труб на нові, попередньо ізольовані, із системою сигналізації на випадок пошкодження.

Незалежні виробники теплової енергії (НВТЕ) є рушійною силою, зацікавленою в розвитку власного бізнесу в системі централізованого теплопостачання, маючи для цього необхідні фінансові ресурси. Водночас цей бізнес має бути цивілізованим та взаємовигідним, тобто таким, що не погіршує екологічної ситуації, сприяє розвитку виробничої інфраструктури систем ЦТ, дає змогу споживачам отримати більш дешеве тепло, а приватним підприємствам – прибуток від своєї діяльності.

Комунальні підприємства та їхні теплові мережі фактично мають стати полем діяльності для всіх теплогенеруючих потужностей, зокрема й незалежних виробників тепла. Функціонування на цьому полі має відбуватися за єдиними для всіх правилами, що виключають будь-яку дискримінацію. Основним принципом і головним правилом у прийнятті рішень такого партнерства має стати вигода для споживачів. Доки споживачі теплової енергії не отримують позитивний результат у вигляді зменшення витрат на опалення та поліпшення якості відповідних комунальних послуг, сектор ЦТ в Україні так і матиме не найкращу репутацію, а населення шукатиме альтернативу на ринку індивідуального опалення [5].

Роль комунального підприємства полягає у забезпеченні роботи мережі, розробленні нової та оптимізації вже існуючої мережевої інфраструктури, а також у тому, щоб не створювати перепон появи нових незалежних виробників теплової енергії, зокрема надавати їм якомога докладнішу інформацію про основні характеристики систем теплопостачання комунального підприємства, технічні вимоги та умови підключення до мережі, діючі тарифи,

інформацію про потужності інших незалежних виробників, приєднаних до систем теплопостачання комунального підприємства. Це потрібно для того, щоб потенційний інвестор міг обґрунтовано прийняти рішення про приєднання. При цьому необхідною і достатньою умовою підключення є виключно виконання відповідних зрозумілих і прозорих технічних вимог та оплата робіт згідно з договором на приєднання.

Оскільки муніципальна мережа теплопостачання за географією невелика, а якщо різні райони не з'єднані між собою, «майданчик для гри маленький і нецікавий», що не дає можливості побудувати дешеві генеруючі пристрої, приватним виробникам теплової енергії потрібно створити сприятливі умови: необхідна інтегрована мережа, оптимізована вся система, переглянуті діаметри труб, розраховано, куди подається тепло, – технічні аспекти, а також юридичні аспекти: потрібні системні правила гри, щоб у всіх були рівні можливості. В умовах, коли різні виробники тепла конкуруватимуть між собою за подачу тепла в єдину мережу, споживачі забирають це тепло з єдиної мережі або через контракти з теплопостачальною організацією, або через посередника. У практиці європейських країн застосовуються й інші моделі доступу третьої сторони, коли споживачі укладають прямі договори з виробниками тепла, а мережа або оператор мережі надає шлях, щоб тепло підходило до будівель. Відповідні заходи дадуть змогу українським споживачам економити значні кошти, ціна розраховуватиметься на конкретну систему конкретного міста. Для прикладу, у Литві, коли почала працювати конкурентна система доступу третьої сторони, за п'ять років у двох містах із населенням 600 тис осіб було зекономлено споживачами €25 млн. Це великі гроші, а в Україні міста більші, отже, й потенційна економія також [6]. Існує усталена експертна думка, що витрати на запровадження повністю або частково регульованого доступу до тепломереж (рис. 1, 2) загалом менші, ніж очікувані економічні та інші вигоди. Механізм приєднання незалежних виробників до тепломереж має бути прозорим, а правила – недискримінаційними. Це особливо важливо, коли власник мережі має свої власні генеруючі потужності.

Ключовими проблемами, що тісно пов'язані одна з одною, є анбандлінг у секторі ЦТ та можливість доступу незалежних виробників до існуючих теплових мереж. Основною метою анбандлінгу (юридичне розділення існуючих теплопостачальних компаній, принаймні на дві незалежні, одна з яких займається виробництвом

Таблиця 1

Динаміка показників за видом економічної діяльності
«Постачання енергії, газу, пари та кондиційованого повітря»

Найменування показника, од. вимір.	Значення показника					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість юридичних осіб на кінець року	–	–	3155	4015	5318	6087
Первісна (переоцінена) вартість основних засобів на кінець року, млн грн	758886	1736058	796558	781271	1423237	1719131
Первісна (переоцінена) вартість нових основних засобів, що надійшли за рік, млн грн	15301	7467	12179	16816	21018	75909
Ступінь зносу основних засобів, %	61,4	82,6	62,1	57,0	73,7	68,9
Індекси промислової продукції, % до попереднього року	–	87,0	103,1	94,0	103,0	95,6
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн грн, у % до підсумку	–	424705,2 23,9	–	–	736102,5 24,2	728848,4 24,8

Джерело: складено автором за даними [4, с. 231–252]

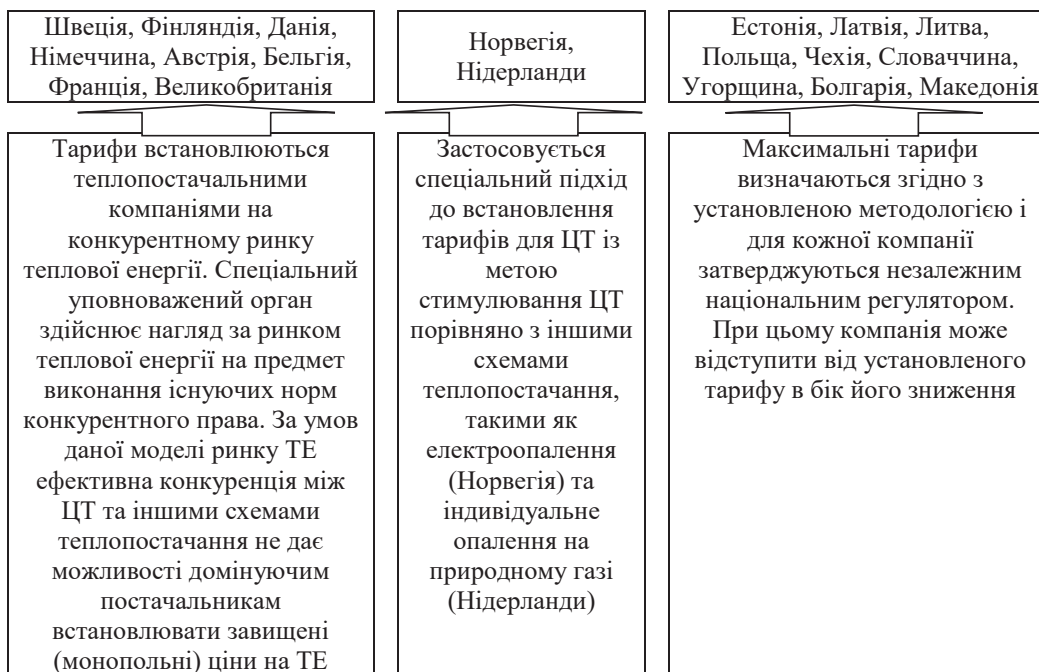


Рис. 1. Підходи до встановлення тарифів у країнах Європи [7]



а) Модель «єдиного покупця»; б) Модель «відкритих тепломереж»

Рис. 2. Базові моделі ринку ЦТ [9]

теплової енергії, друга – її транспортуванням та постачанням) є відокремлення виробництва від транспортування, оскільки, як очікується, це сприятиме спрощенню доступу незалежних виробників тепла, у тому числі з ВДЕ, до існуючих мереж. Питання власності та особливості функціонування, проблема широкого застосування моделі «доступу третьої сторони» [8] досі вивчаються й аналізуються експертами. Сьогодні в Європі існують дві моделі ринку ЦТ [9]:

1) модель «єдиного покупця» (табл. 2), згідно з якою постачальник/оператор мережі купує ТЕ від усіх виробників і продає його споживачам одного типу на рівних умовах та за однаковими цінами. При цьому у різних ділянках теплової мережі можуть бути різні власники. Функціонування такої моделі можливе, коли загальна

відповідальність за продаж тепла кінцевому споживачу покладена на одну компанію, наприклад оператора магістральної мережі. За умов даної моделі вертикально інтегрований оператор мережі має надавати стороннім виробникам тепла доступ до мережі на рівних умовах зі своєю власною генеруючою потужністю (рис. 2а). Модель «єдиного покупця» є найбільш розповсюдженою в системах ЦТ країн Європи;

2) модель «відкритих тепломереж», за якої виробник має гарантований доступ до мережі за умови, що він напряму продає ТЕ своїм власним клієнтам в обов'язку необхідного споживання (рис. 2б). Чинне законодавство Польщі дозволяє застосування цієї моделі, але нині вона майже не реалізується на практиці ні в Польщі (за винятком кількох великих міст), ні в інших країнах

(окрім пілотного проекту в м. Еспоо, Фінляндія) через її складність. Експерти вважають, що модель «відкритих тепломереж» потребує більшого ступеню анбандлінгу системи ЦТ, аніж існує зараз у країнах ЄС.

У конкурентній системі централізованого теплозабезпечення комунальне підприємство стає оператором. Функції оператора є основними в системі, яка найчастіше складається з окремих котелень та відповідних тепломереж, не сполучених із тепломагістралями інших котелень. Оператор у конкурентній системі має проводити щорічні торги на закупівлю теплової енер-

гії, як тільки до системи буде приєднано не менше двох теплогенеруючих організацій, хоча б одна з яких є незалежним виробником. Окрім того, сам оператор повинен обов'язково брати участь у торгах, якщо має свої теплогенеруючі потужності, що задіяні у цій конкурентній системі. Також він має розподіляти між учасниками торгів обсяг теплової енергії, необхідний для відпуску в теплову мережу, проводити балансування і диспетчерське управління обсягами виробництва та розподілом теплової енергії, забезпечувати резервування своїх теплогенеруючих установок. Необхідність резервування

Таблиця 2

Схеми реалізації принципу «доступу третьої сторони» до тепломереж за моделі «єдиного покупця» ринку централізованого теплопостачання

Можливі підходи (схеми)	Схема передбачає	Приклади країн, де схема впроваджена
Доступ на узгоджених договірних умовах – нерегульований доступ	Оператор мережі ЦТ та постачальник самі визначають умови підключення до мережі незалежних виробників, після чого вони регулюють порядок та обсяги прийняття ТЕ в мережу від власних генеруючих потужностей та від незалежних виробників. Модель спрацьовує, оскільки оператор мережі зацікавлений у підключенні джерела ТЕ з найменшою вартістю	Німеччина, Швеція, Фінляндія
Доступ на визначених (частково договірних / узгоджених) умовах – частково регульований доступ	Базові умови доступу до мережі визначено в законодавстві, а деталі, що враховують місцеву ситуацію, можуть бути обговорені та узгоджені між власником тепломережі та незалежним виробником, який має намір підключитися	У Литві проводяться щомісячні аукціони між незалежними виробниками тепла. При цьому мають виконуватися такі умови, що незалежний виробник не може постачати в мережу більше 1/3 загального теплового навантаження і що його вплив на ціну тепла для кінцевого споживача не буде надто сильним. У Польщі теплопостачальна компанія зобов'язана купувати «зелену» ТЕ у під'єданого до місцевої тепломережі виробника в обсягах, що не перевищують потреби споживачів, які обслуговуються даною мережею. В Естонії рішення про приєднання незалежних виробників до тепломережі приймається на основі обов'язкового тендеру.
Повністю регульований доступ	Умови доступу до теплової мережі повністю визначені у законодавстві або національним регулятором. Якщо незалежний виробник виконав ці вимоги, то власник тепломережі зобов'язаний його підключити. За даного підходу важливо, щоб був реалізований анбандлінг, тобто виробництво теплової енергії принаймні було юридично відокремлене від транспортування. Практична реалізація моделі з повністю регульованим доступом до тепломережі пов'язана з низкою питань/проблем, які потребують ретельного аналізу, зокрема: як забезпечити дійсно рівні умови доступу всім незалежним виробникам; чи потрібно продовжувати приєднувати нових виробників, якщо не очікується зростання загального теплового навантаження системи ЦТ; чи є оптимальним рішенням постачання тепла від багатьох малих виробників, якщо одна потужна установка може виробити потрібний обсяг і забезпечити при цьому кращі економічні показники; складно забезпечити рівні цінові умови постачання тепла для всіх споживачів даної системи ЦТ.	Згідно доступних даних, модель з повністю регульованим доступом до тепломережі практично ніде не реалізована, за винятком кількох прикладів систем ЦТ у великих містах Польщі згідно схеми «відкритих тепломереж», які умовно можна віднести до даної моделі.

Джерело: побудовано автором за даними [9; 10]

викликана тим, що надійність теплопостачання має бути принаймні не гіршою, ніж до приєднання незалежних виробників і запровадження конкурентної системи. Це означає, що навіть у тому разі, коли частина теплогенеруючого обладнання оператора не працює, а замість нього працюють потужності незалежних виробників, воно має підтримуватися в належному стані для якнайшвидшого пуску в роботу за потреби. За резервування теплогенеруючих потужностей для незалежних підприємств оператор повинен отримувати від останніх відповідну оплату.

Балансування та диспетчерське управління обсягами виробництва та розподілом теплової енергії потрібно проводити для того, щоб отримати від кожного виробника в конкурентній системі рівно стільки теплової енергії, скільки передбачено відповідними договорами купівлі-продажу, враховуючи при цьому погодні умови та індивідуальні особливості кожного об'єкта споживання тепла. За такої системи обліку та регулювання кінцевий споживач отримуватиме рівно стільки тепла, скільки йому потрібно, без надлишкових порцій за принципом «продати більше», і в результаті сплачуватиме лише за той обсяг тепла, який реально споживає.

Спрощення доступу третіх сторін до тепломереж повинно супроводжуватися відповідним механізмом, який регулює взаємовідносини, що виникають між гравцями в результаті такого приєднання. Міжнародні й національні експерти вважають, що починати потрібно із законодавчого підґрунтя, особливу увагу зосередивши на забезпеченні безперешкодного доступу третіх сторін, тобто незалежних виробників теплової енергії до централізованих теплових мереж [5]. Водночас безперешкодна участь третіх сторін передбачає доступ до мережі ЦТ, причому підключення там, де це зручно виробнику, де є відповідні можливості для будівництва котельні й існує інфраструктура забезпечення біопаливом, але в жодному разі не полягає у роздробленні існуючої мережі ЦТ у майбутньому. Не допустити поділу теплової мережі на окремі групи будинків, що опалюються окремими маленькими котельнями, важливо, бо тоді існує небезпека перебоїв із теплопостачанням у разі, коли у незалежного виробника закінчиться паливо або його поновлення вимагатиме додаткового часу чи умов. Тобто тепло має забезпечуватися єдиним оператором, який готовий у такому разі до використання своїх резервних теплогенеруючих установок, які він підтримує для таких випадків. Роль такого оператора і має виконувати ТЕЦ.

Окрім того, потрібно впровадити конкурентний принцип закупівлі теплової енергії на конкурсній основі. Перевага повинна надаватися тим виробникам, чия тепла енергія є дешевшою. Для цього, відповідно, потрібно дозволити незалежним виробникам, які працюють на біопаливі, відступати від затверджених тарифів у бік зменшення порівняно з тими, що існують зараз, а це «90% від «газового». Такий принцип було встановлено для того, щоб стимулювати використання альтернативних джерел енергії у централізованому теплопостачанні. Але цей механізм повинен бути переглянутий, якщо, наприклад, зростає вартість газу, то автоматично приватні котельні можуть піднімати й свій тариф, хоча ціна біопалива може бути незмінною. Окрім того, за участі кількох приватних підприємств, які мають однаковий тариф, установлений за принципом «90% від «газового», просто неможливо буде визначити переможця на торгах. Тобто для того, щоб тарифи на тепло з альтернативних джерел енергії не

зростали у міру зростання ціни на природний газ, принцип «90% від «газового» треба змінювати, зменшуючи відповідну межу до 80–65% від «газового» тарифу, та використовувати це як граничну ціну. Інакше цей принцип стане перешкодою для подальшого зменшення тарифів на теплову енергію та спростить конкуренцію між незалежними виробниками теплової енергії.

Також важливо під час подання учасниками торгів на закупівлю теплової енергії однакових цінових пропозицій на виробництво теплової енергії, щоб оператор був зобов'язаний розподіляти обсяги відпуску теплової енергії між ними згідно з визначеними пріоритетами. Пріоритетність розподілу в порядку її зменшення згідно з європейським досвідом пропонується така:

- когенераційні установки, що використовують відновлювані та альтернативні (скидні) джерела енергії;
- інші теплогенеруючі установки, що використовують відновлювані альтернативні (скидні) джерела енергії;
- утилізація скидного енергопотенціалу технологічних процесів;
- когенераційні та теплогенеруючі установки, що використовують доменний та коксівний газ, газ метан дегазації вугільних родовищ;
- когенераційні установки, що використовують інші вихідні палива;
- інші теплогенеруючі установки.

Висновки. Після створення в Україні всіх умов для доступу третіх сторін до системи централізованого теплозабезпечення, появи великої кількості нових виробників теплової енергії ймовірність зупинки комунальних підприємств та втрату їх виробничих потужностей не можна виключати. Проте, скоріше за все, це не стане масовим явищем через такі причини: по-перше, великі комунальні котельні ЦТ часто є досить ефективними, тому їхній граничний тариф буде достатньо конкурентоспроможним; по-друге, оплата за резервування теплових потужностей, яку проводитимуть незалежні виробники, частково компенсуватиме фінансові втрати комунальних підприємств від зменшення власних обсягів теплопостачання; по-третє, підвищення ефективності власних теплогенеруючих потужностей, упровадження більш ефективних технологій, перехід на більш дешеві джерела енергії та види палива можуть стати гідною відповіддю комунальних підприємств ЦТ на появу конкуренції. Очевидно, це не станеться за рік чи два, але в перспективі має відбутися, що підтверджується досвідом упровадження таких систем у низці європейських країн.

Найбільш зацікавленою стороною у цьому процесі є споживачі теплової енергії, оскільки саме вони мають отримати позитивний результат у вигляді зменшення витрат на опалення у своїх платіжках та поліпшення якості відповідних комунальних послуг. Тим більше що споживачам практично нічого робити не доведеться, хіба що треба зрозуміти, що часи дешевих газу й тепла відійшли в минуле й очікувати на їх повернення марно. Тому, можливо, варто трохи стримувати свій запал під час суспільних обговорень і не відкидати категорично проекти будівництва потужностей НВТЕ у своєму районі. Звичайно, будівництво об'єктів, що є потенційним джерелом екологічного лиха в густонаселених районах, не повинно допускатися, але це вже питання якісної роботи тих, хто розробляє та впроваджує проекти теплогенеруючих потужностей, перевіряє їх відповідність екологічним нормам, які є однаковими як для комунальних теплопостачальних підприємств, так і для незалежних виробників теплової енергії.

Список використаних джерел:

1. Прудка Н. Все про ціни на газ, тепло та електроенергію у 2021-му. *Главком*. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/z-novimi-tarifami-vse-pro-cini-na-gaz-teplo-ta-elektroenergiyu-u-2021-mu-727836.html> (дата звернення: 16.01.2021).
2. Зростання тарифів на опалення – чому дорожчає тепло та газ. *Слово і Діло*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/01/06/statija/suspilstvo/komunalni-platezhi-chomu-opalennya-dorozhchaye-xocha-zelenskyj-obicyav-znyzyty-taryfy> (дата звернення: 16.01.2021).
3. Майстришин В., Домбровський О., Гелетука Г. Яка модель ринку теплової енергії потрібна Україні. URL: https://zn.ua/ukr/energy_market/yaka-model-rinku-teplovoyi-energiyi-potribna-ukrayini-.html (дата звернення: 16.01.2021).
4. Статистичний щорічник України за 2019 рік / за ред. І.С. Вернера. Київ : Державна служба статистики України, 2020. 464 с.
5. Корсакайте Д. Третій не зайвий, або як створити систему тепlopостачання, орієнтовану на споживача? *Сайт OBOZREVATEL* за матеріалами Прокту USAID «Муниципальная энергетична реформа в Україні». URL: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/tretij-ne-zajvij-abo-yak-stvoriti-sistemu-teplopostachannya-orientovanu-na-spozhyvacha.htm> (дата звернення: 16.01.2021).
6. Корсакайте Д. Як знизити тарифи на тепло в Україні. *OBOZREVATEL*. URL: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/yak-zniziti-tarifi-na-teplo-v-ukraini-ekspert-dala-retsept.htm> (дата звернення: 16.01.2021).
7. Harri-Pekka Korhonen. Overview of DH pricing and regulation in Europe. Fortum, 2012. URL: http://www.lsta.lt/files/events/121204_FORTUM/10_Overview%20of%20DH%20pricing%20and%20regulation%20in%20Europe_H-P%20Korhonen.pdf (дата звернення: 16.01.2021).
8. Third-party access. *Вікіпедія : вільна енциклопедія*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Third-party_access (дата звернення: 16.01.2021).
9. Regulated third-party access in heat markets: how to organize access conditions. Oxera Agenda June 2014. URL: <http://www.oxera.com/getmedia/195b43b0-6bd3-4fc4-8b13-df95f80acf2e/Regulated-third-party.pdf.aspx?ext=.pdf> (дата звернення: 16.01.2021).
10. Polish Investment and Trade Agency : вебсайт (дата звернення: 26.02.2020).

References:

1. Prudka N. (2021) Vse pro ciny' na gaz, teplo ta elektroenergiyu u 2021-mu [All about gas, heat and electricity prices in 2021]. *Glavkom* [Glavkom]. Available at: <https://glavcom.ua/economics/finances/z-novimi-tarifami-vse-pro-cini-na-gaz-teplo-ta-elektroenergiyu-u-2021-mu-727836.html> (accessed 16 January 2021).
2. Slovo i Dilo (2021) Zrostannya taryfiv na opalennya – chomu dorozhchaye teplo ta gaz [Rising heating tariffs – why heat and gas are becoming more expensive]. Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2021/01/06/statija/suspilstvo/komunalni-platezhi-chomu-opalennya-dorozhchaye-xocha-zelenskyj-obicyav-znyzyty-taryfy> (accessed 16 January 2021).
3. Maistryshyn V., Dombrovsky O., Geletukha G. (2016) *Yaka model rynku teplovoi enerhii potribna Ukraini* [What model of thermal energy market does Ukraine need]. Available at: https://zn.ua/ukr/energy_market/yaka-model-rinku-teplovoyi-energiyi-potribna-ukrayini-.html (accessed 16 January 2021).
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2019 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2019]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
5. Korsakaite D. (2018) Tretij ne zajvij', abo yak stvoryty sy'stemu teplopостачання, oriyentovanu na spozhyvacha? [The third is not superfluous, or how to create a consumer-oriented heating system?]. *Sajt OBOZREVATEL* [OBOZREVATEL website based on the materials of the USAID Municipal Energy Reform in Ukraine Project]. Available at: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/tretij-ne-zajvij-abo-yak-stvoriti-sistemu-teplopostachannya-orientovanu-na-spozhyvacha.htm> (accessed 16 January 2021).
6. Korsakaite D. (2018) Yak znyzyty taryfy na teplo v Ukraini [How to reduce heat tariffs in Ukraine]. *Sajt OBOZREVATEL* [OBOZREVATEL website]. Available at: <https://news.obozrevatel.com/ukr/economics/economy/yak-zniziti-tarifi-na-teplo-v-ukraini-ekspert-dala-retsept.htm> (accessed 16 January 2021).
7. Harri-Pekka Korhonen (2012) Overview of DH pricing and regulation in Europe. Fortum. Available at: http://www.lsta.lt/files/events/121204_FORTUM/10_Overview%20of%20DH%20pricing%20and%20regulation%20in%20Europe_H-P%20Korhonen.pdf (accessed 16 January 2021).
8. Third-party access. *Wikipedia: free encyclopedia*. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Third-party_access (accessed 16 January 2021).
9. Oxera Agenda (2014) Regulated third-party access in heat markets: how to organize access conditions. Available at: <http://www.oxera.com/getmedia/195b43b0-6bd3-4fc4-8b13-df95f80acf2e/Regulated-third-party.pdf.aspx?ext=.pdf> (accessed 16 January 2021).
10. Polish Investment and Trade Agency: website (accessed 26 February 2020).

**ПЕРЕОСНАЩЕННЯ СЕТЕЙ ПО НОРМАМ ЕС
ПРИ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ СИНХРОНИЗАЦИИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ
В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ТАРИФОВ**

Аннотация. Рассмотрены тенденции развития теплоэнергетической отрасли в странах ЕС. Выполнен анализ характеристик системы теплообеспечения и динамики тарифов на коммунальные услуги в Украине, а также проблем и перспектив развития бизнеса независимых производителей тепловой энергии с целью защиты экономических интересов потребителей, сохранения системы теплоснабжения путём обеспечения конкурентных тарифов по сравнению с индивидуальными и автономными системами отопления, повышения энергоэффективности, создания новых рабочих мест на местном уровне в условиях реформы децентрализации, улучшения экономики и привлечения возобновляемых источников энергии. Предложенная на основе изучения подходов к установлению тарифов в странах Европы модель формирования тарифов в Украине даёт умеренное снижение средневзвешенного тарифа на тепловую энергию для конечного потребителя на начальном этапе развития рынка, обеспечивает справедливую конкуренцию между оператором и независимыми производителями и стимулирует оператора к повышению эффективности собственного производства.

Ключевые слова: производство тепловой энергии, доступ третьей стороны, оператор в конкурентной системе, тариф, централизованное теплоснабжение.

**RE-EQUIPMENT OF NETWORKS IN ACCORDANCE WITH EU STANDARDS
WITH APPROPRIATE SYNCHRONIZATION OF THE LEGISLATION OF UKRAINE
IN THE FIELD OF HEAT SUPPLY IN THE CONTEXT OF UNSTABLE TARIFFS**

Summary. The policy of the state, relevant ministries, local authorities and producers, in the context of the further development and implementation of European legislation in Ukraine, should be aimed at implementing Directive 2012/27EU on the development of highly efficient cogeneration and efficient district heating from waste heat and renewable energy sources in conditions of the climate crisis, the prospects of which are available in the book «The Uninhabitable Earth: Life After Warming» by the American journalist David Wallace, where there are more than five hundred references to scientific research on three hundred pages of text. Due to the significant features of the thermal energy market in comparison with the electricity and natural gas markets, the issue of promising directions for the development of the district heating sector, centralized mechanisms and models for increasing its competitiveness and efficiency requires further research. The article is devoted to the analysis of the characteristics of the heat supply system and the dynamics of tariffs for utilities in Ukraine, as well as the problems and prospects for the development of the business of independent heat energy producers in order to protect the economic interests of consumers and prevent the division of the heating network into separate groups of objects heated by separate small boiler houses, preserve the heat supply system by ensuring competitive tariffs compared to individual and autonomous heating systems, improving energy efficiency, improving the district heating sector, creating new jobs at the local level in the context of decentralization reform, improving the economy and attracting renewable energy sources. The model of tariff formation in Ukraine, proposed on the basis of studying approaches to setting tariffs in European countries, gives a moderate decrease in the weighted average tariff for heat energy for the end user at the early stages of market development, but to a greater extent stimulates the operator to increase the efficiency of its own production, and also ensures fair competition between the operator and independent manufacturers.

Key words: heat production, third party access, operator in a competitive system, tariff, district heating.

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 35

Коректура • *Бабич В. І.*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510
Факультет міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95
Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua
Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 10,93.

Підписано до друку 26.02.2021 р. Замов. № 0321/84. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

65101, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1

Телефони: +38 (048) 709 38 69, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 6424 від 04.10.2018 р.