

СЛАВА УКРАЇНІ! ГЕРОЯМ СЛАВА!



**АНАЛІТИК**  
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



# ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

**№ 5/3'2022**

(видається з 1994 року)

**ISSN 2786-5517 (Online), ISSN 2409-1944 (Print)**

[https://doi.org/10.37634/efp.2022.5\(3\)](https://doi.org/10.37634/efp.2022.5(3))

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук**

Наказ Міністерства освіти і науки України від 02 липня 2020 р. № 886 (економічні науки).

Наказ Міністерства освіти і науки України від 24 вересня 2020 р. № 1188 (юридичні науки).

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 р. № 353/10 (облік та аудит).

Реєстраційне свідоцтво КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Префікс doi журналу: 10.37634/efp.

2022 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 30.05.2022

Формат 60×84/8

Наклад – 250 прим.

**Адреса редакції:** 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

**Телефони:** (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

**Факс:** (044) 278-05-88

**E-mail:** efp.redaktor@gmail.com

**Сайт:** www.efp.in.ua

## **Засновники:**

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Національною академією внутрішніх справ України

## **Статті обов'язково проходять**

## **відбір, внутрішні і зовнішні рецензування**

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 7 від 18 травня



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2022  
© "Економіка. Фінанси. Право",  
2022

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

**GLORY TO UKRAINE! GLORY TO THE HEROES!**



**АНАЛІТИК**  
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



# **ECONOMICS FINANCES LAW**

**MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL**

**№ 5/3'2022**

*(issued from 1994)*

**ISSN 2786-5517 (Online), ISSN 2409-1944 (Print)**

[https://doi.org/10.37634/efp.2022.5\(3\)](https://doi.org/10.37634/efp.2022.5(3))

*Journal is included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate (PhD).*

*Order of Ministry of Education and Science of Ukraine № 886 of July 02, 2020 (economic sciences).*

*Order of Ministry of Education and Science of Ukraine № 1188 on September 24, 2020 (legal sciences).*

*Order of Audit Chamber of Ukraine № 353/10 on December 21, 2017 (accounting and audit).*

*Registration Certificate – KV № 21620-11520PR on October 12, 2015.*

*Journal is awarded the international identification number ISSN 2409-1944 and included in the international Scientometrics base Index Copernicus.*

*Journal's DOI: 10.37634/efp.*

## **Founders:**

Audit firm "Analitik" jointly with the National Academy of Internal Affairs of Ukraine

## **The papers must pass**

### **selection, internal and external review**

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 7 of May 18, 2022). Full or partial reprint of the materials

of the journal is allowed only with the consent of the editorial office.

The authors are responsible for the selection and presentation of the facts. The content and authenticity of the advertisement is the responsibility of the advertiser.

Signed for print 30.05.2022

Format 60×84/8

Publication – 250 copies

**Address of the editorial office:** 01001, Kyiv,

Khreshchatyk str., 44

**Phones:** (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

**Fax:** (044) 278-05-88

**E-mail:** [efp.redaktor@gmail.com](mailto:efp.redaktor@gmail.com)

**Web:** [www.efp.in.ua](http://www.efp.in.ua)



*The subject of  
publishing*

© "Analitik", 2022  
© "Economics. Finances. Law",  
2022

Typography: LLC "International Business  
Center"

#### Головний редактор

**Левченко Валентина Петрівна**, д.е.н., член Ради нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВПГО «Спілка аудиторів України» (Україна)

#### Шеф-редактор

**Головач Володимир Володимирович**, к.ю.н., голова правління ПрАТ «Аудиторська фірма "Аналітик"»; Заслужений юрист України (Україна)

#### Заступник головного редактора

**Головач Тетяна Анатоліївна**, д.е.н., професор, аудитор, заступник директора з наукової роботи Інституту аудиту (Україна)

#### Члени редакційної колегії з економічних наук:

**Бойко Антон Олександрович**, к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Сумський державний університет (Україна)

**Величко Олена Георгіївна**, к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

**Герасимович Анатолій Михайлович**, д.е.н., професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

**Криштопа Ірина Ігорівна**, д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

**Манцевич Юрій Миколайович**, д.е.н., доцент, вчений секретар, Державне підприємство «Науково-дослідний і проектний інститут містобудування» (Україна)

**Полякова Євгенія Сергіївна**, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи, проректор з науково-педагогічної роботи (навчальний процес). Вищий навчальний заклад «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка» (Україна)

**Потішняк Олена Миколаївна**, д.е.н., професор, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (Україна)

**Сіскос Евангелос**, д.е.н., професор, Університет Західної Македонії (Греція)

**Ткаченко Сергій Анатолійович**, д.е.н., професор, ректор, Вищий навчальний заклад "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"; академік Академії економічних наук України (Україна)

**Тринчук Віктор Вікторович**, к.е.н., доцент, професор кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України (Україна)

**Чижевська Людмила Віталіївна**, д.е.н., професор, професор кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка» (Україна)

#### Члени редакційної колегії з правових наук:

**Балгімбекова Гульнара**, к.ю.н., зав. кафедри конституційного та міжнародного права, Карагандинський державний університет ім. Е.А. Букетова (Казахстан)

**Бригінець Олександр Олексійович**, д.ю.н., професор, Хмельницький університет управління та права ім. Леоніда Юзькова; член Союзу юристів України (Україна)

**Василинчук Віктор Іванович**, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативно-розшукової діяльності, Національна академія внутрішніх справ; Заслужений юрист України, полковник поліції (Україна)

**Константинов Сергій Федорович**, д.ю.н., професор, зав. кафедри адміністративної діяльності, Національна академія внутрішніх справ (Україна)

**Озерський Ігор Володимирович**, д.ю.н., професор, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу, Чорноморський національний університет імені Петра Могили; академік Національної академії наук вищої освіти України (Україна)

**Скоржевська-Амберг Малгожата**, доктор філософії, адвокат, кафедра теорії, філософії та історії права, юридичний коледж, Університет Козмінського (Польща)

**Фрицький Юрій Олегович**, д.ю.н., професор, професор кафедри конституційного, адміністративного права та соціально-гуманітарних дисциплін, Інститут права та суспільних відносин Університету "Україна"; Заслужений юрист України. Член Центральної виборчої комісії (Україна)

**Яровий Анатолій Олександрович**, к.ю.н., доцент, професор кафедри права публічного адміністрування, Маріупольський державний університет; суддя у відставці (Україна)

**Відповідальний редактор:** Поповецька-Демченко Леся Петрівна (Україна)

**Випусковий редактор:** Туманян Анна Оганесівна (Україна)

#### Editors-in-chief

**Valentyna P. Levchenko**, Doctor of Economics, member of the Supervisory Board for audit activity of the Authority public oversight for audit activity, Director of the All-Ukrainian Professional Non-Governmental Organization "Union of Auditors of Ukraine" (Ukraine)

**Volodymyr V. Holovach**, PhD in Legal Sciences, Head of the Board of the Audit Firm "Analitik"; Honored Lawyer of Ukraine (Ukraine)

#### Deputy Editor-in-Chief

**Tetiana A. Holovach**, Doctor of Economics, Professor, auditor, deputy director for scientific work of the Institute of Audit (Ukraine)

#### Members of the editorial board of Economic Sciences:

**Anton O. Boiko**, PhD in Economics, Associate Professor of Economic Cybernetics department, Sumy State University (Ukraine)

**Olena H. Velychko**, PhD in Economics, Associate Professor of International Finances department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

**Anatolii M. Herasymovych**, Doctor of Economics, Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

**Iryna I. Krystopa**, Doctor of Economics, Professor, Professor of Accounting and Taxation department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

**Yurii M. Mantsevych**, Doctor of Economics, Associate Professor, Scientific Secretary, State Enterprise "Research and Design Institute of Urban Development" (Ukraine)

**Yevheniia S. Poliukova**, PhD in Economics, Associate Professor of Finances and Banking department, vice-rector for scientific and pedagogical work, Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"» (Ukraine)

**Olena M. Potyshniak**, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Organization of Production, Business and Management department, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Ukraine)

**Evangelos Siskos**, Doctor of Economics, Professor, University of Western Macedonia (Greece)

**Serhii A. Tkachenko**, Doctor of Economics, Professor, Rector, Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"»; academician of Academy of Economic Sciences of Ukraine (Ukraine)

**Viktor V. Trynchuk**, PhD in Economics, Associate Professor, Professor of Financial Markets department, University of the State Fiscal Service of Ukraine (Ukraine)

**Liudmyla V. Chyzhevska**, Doctor of Economics, Professor, Professor of Information Systems in Management and Accounting department, State University "Zhytomyr Polytechnic" (Ukraine)

#### Members of the editorial board of Legal Sciences:

**Gulnara Balgimbekova**, PhD in Legal Sciences, Head of the constitutional and international law department, Karagandy State University named after E.A. Buketov (Kazakhstan)

**Oleksandr O. Bryhinets**, Doctor of Legal Sciences, Professor, Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law; member of the Union of Lawyers of Ukraine (Ukraine)

**Viktor I. Vasylynchuk**, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Operational and Investigating department, National Academy of Internal Affairs; Honored Lawyer of Ukraine, colonel of the Police (Ukraine)

**Serhii F. Konstantinov**, Doctor of Legal Sciences, Professor, Head of the Administrative Activity department, National Academy of Internal Affairs (Ukraine)

**Ihor V. Ozerskyi**, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process department, Petro Mohyla Black Sea National University; academician of the National Academy of Sciences of Higher Education of Ukraine (Ukraine)

**Malgorzata Skorzevska-Amberg**, PhD, DSc, Theory, Philosophy and History of Law department, College of Law, Kozminski University (Poland)

**Yurii O. Frytskyi**, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Constitutional, Administrative Law and Social and Humanitarian disciplines department, Law and Public Relations Institute of the "Ukraine" University; Honored Lawyer of Ukraine, member of the Central Election Commission (Ukraine)

**Anatolii O. Yarovyii**, PhD in Legal Sciences, Professor of Law and Public Administration department, Mariupol State University; retired judge (Ukraine)

**Managing editor:** Lesia P. Popovetska-Demchenko (Ukraine)

**Issue Editor:** Anna O. Tumanian (Ukraine)

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                         |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>СОРОКА Л.М., МЕТИЛЬ Т.К., ШЕВЧЕНКО-ПЕРЕПЬОЛКІНА Р.І.</b> Управління консалтинговою фірмою .....                                      | 5  |
| <b>ЦЮПРИК В.І.</b> Правове регулювання релокації підприємств в умовах воєнного стану в Україні: теоретико-правовий аналіз .....         | 9  |
| <b>БУЛКОТ Г.В.</b> Е-аудит: практика впровадження в Україні .....                                                                       | 13 |
| <b>АВЕРІХІНА Т.В., ЛИСЕЙКО А.А., ПОСТОРОНКО Н.К.</b> Особливості планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства .....          | 18 |
| <b>ВАСІНА В.Г.</b> Теоретико-практичні аспекти формування споживчого кошика у сучасній Україні .....                                    | 21 |
| <b>НЕДОШОВЕНКО А.О.</b> Синтез максимальної економії, ефективності та пропорційності як принципів здійснення публічних закупівель ..... | 25 |
| <b>АДАМЕНКО В.В., АНДРЕЄВА В.Г., ТЕРЕЩЕНКО Е.Ю.</b> Валова операційна норма суб'єктів господарювання торгівлі .....                     | 31 |

## CONTENTS

|                                                                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>L. SOROKA, T. METIL, R. SHEVCHENKO-PEREPOLKINA.</b> Management of a consulting firm .....                                             | 5  |
| <b>V. TSIUPRYK.</b> Legal regulation of relocation of enterprises during martial law in Ukraine: theoretical and legal analysis .....    | 9  |
| <b>H. BULKOT.</b> Electronic audit: implementation practice in Ukraine .....                                                             | 13 |
| <b>T. AVERIKHINA, A. LYSEIKO, N. POSTORONKO.</b> Peculiarities of planning of foreign economic activity of the enterprise .....          | 18 |
| <b>V. VASINA.</b> Theoretical and practical aspects of consumer basket formation in modern Ukraine .....                                 | 21 |
| <b>A. NEDOSHOVENKO.</b> Synthesis of maximum economy, efficiency and proportionality as principles of public procurement execution ..... | 25 |
| <b>V. ADAMENKO, V. ANDRIEIEVA, E. TERESHCHENKO.</b> Gross operating rate of trade entities .....                                         | 31 |

DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2022.5\(3\).1](https://doi.org/10.37634/efp.2022.5(3).1)  
УДК 519.68

Ларуса Миколаївна **СОРОКА**

к.е.н., доцент, Ізмаїльський державний гуманітарний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8014-7509>  
e-mail: Soroka\_lara@i.ua

Тетяна Костянтинівна **МЕТІЛЬ**

к.е.н., доцент, Ізмаїльський державний гуманітарний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4553-4343>  
e-mail: metiltat@ukr.net

Радислава Іванівна **ШЕВЧЕНКО-ПЕРЕПЬОЛКІНА**

к.е.н., доцент, Ізмаїльський державний гуманітарний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8665-6702>  
e-mail: radislava.izm@i.ua

## УПРАВЛІННЯ КОНСАЛТИНГОВОЮ ФІРМОЮ

У статті досліджено перспективи управління консалтинговими фірмами в Україні. Здійснено емпіричне дослідження у вигляді анкетування українських компаній стосовно використання консалтингових послуг. Дослідження проводилося восени 2020 р. у всій Україні. Розроблена анкета містила 21 запитання. З показником відповідей 24 % отримано 194 дійсні, заповнені анкети, що оброблено методами описової статистики. Компанії-відповідачі цілком задоволені консультаційними послугами, які вони придбали, але є відносно висока частка (40 %) компаній, які ставлять під сумнів співвідношення ціни та якості послуги, а 12 % не змогли реалізувати пропозицію консультанта.

**Ключові слова:** управління, консультаційна послуга, репутація, фінанси, консультант

### ВСТУП

У 21 ст. майже немає жодної сфери бізнесу, яку не можна пов'язати з консалтинговою діяльністю. За останні кілька років задоволення потреб клієнтів сформувало сфери управлінського консультування (стратегія, управління персоналом, бізнес, операційна діяльність, проєкт, ІТ, великі дані тощо). Сучасні консалтингові фірми організовують свій бізнес навколо цих сегментів діяльності. Дослідження розмірів та характеристик ринку управлінського консалтингу виконують найбільші дослідницькі мережі (Source Global Research та IBIS). Навпаки, місцеві дослідження на цю тему є досить рідкісними.

М.І. Копитко та ін. на основі аналізу еволюціонування сфери послуг у сферу сервісу дослідили науково-теоретичні основи консалтингової діяльності з виокремленням аспектів сутності, структури, видів консалтингу, а також причин попиту на консультаційні послуги [1]. Також вони розглянули проблеми, тенденції та виклики, з якими стикаються підприємства, що вимагають залучення сторонніх бізнес-консультантів, а також досліджено проблеми, які супроводжують консалтингові компанії у процесі діяльності. Під час аналізу наголошено на особливостях процесу управління бізнес-одинацями, а також на впливі на рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання [1].

К.В. Ковальська та Р.М. Пастушенко на основі авторського дослідження визначили основні тенденції розвитку консалтингової галузі в Україні [2]: зміна суспільного інформаційного менталітету та формування свідомого попиту на консалтингові продукти; збільшення частки українських консалтингових фірм у загальних продажах галузі; підвищення платоспроможності українських компаній, результатом є поступове зростання попиту на послуги консалтингових компаній; зростання попиту внаслідок політичних подій

на консалтингові послуги з розроблення, впровадження та супроводження експортно-імпортних схем, оптимізації бізнес-процесів, переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) тощо; пожвавлення конкурентної боротьби за рахунок зниження бар'єрів мобільності стратегічної групи іноземних компаній та проникнення в галузь нових учасників.

О.О. Карпенко вбачає основними причинами, що гальмують розвиток ринку консалтингових послуг в Україні, такі [3]: складна макроекономічна ситуація; непопулярність консалтингових послуг у країні; відсутність методичного забезпечення критеріїв оцінювання корисності консалтингу; низька платоспроможність замовників консалтингових послуг тощо. Автор вважає, що використання наукових ідей і передового досвіду на підприємствах, які отримують консультативні послуги, сприятиме економічному зростанню та підвищенню конкурентоздатності не лише цих підприємств, а й відповідних галузей, регіонів та національної економіки загалом [3].

Г.С. Кесарчук та ін. відокремлюють, що серед консалтингових послуг, які користуються попитом на українському ринку, найбільшим попитом, як і раніше, користується реструктуризація підприємств, операційний менеджмент, впровадження інформаційних технологій, а також оптимізація виробничих витрат [4]. Український ринок консалтингу має необхідні всі ресурси для розвитку і підвищення своєї конкурентоспроможності на міжнародному рівні [4].

О.В. Балахонova констатує, що для успішного управління консалтинговими фірмами необхідно вирішувати задачі з діагностики існуючого стану справ, виявляти причинно-наслідкові зв'язки між проблемами, визначити основні проблеми, для яких потім розробляти конкретні заходи [5].

Аналіз наукових публікацій свідчить про різнома-

нітність досліджень у предметній тематиці. Але залишаються поза увагою недостатньо обґрунтовані теоретико-методичні аспекти управління українськими консалтинговими фірмами.

**МЕТА** статті – дослідження теоретико-методологічних засад та науково-методичних підходів до управління консалтинговими фірмами.

### МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За допомогою авторського емпіричного опитування намагалися відповісти на питання, наскільки поширеним є залучення зовнішніх консультантів в українських підприємствах та установах та наскільки респонденти задоволені консультаційними послугами, якими вони користуються. Дослідження проводилося восени 2020 р. у всій Україні. Участь в опитуванні була добровільною, а опитані компанії включено в опитування випадковим способом. З показником відповідей 24 % отримали 194 дійсні, заповнені анкети, які були оброблені методами описової статистики. Анкета містила 21 запитання, 7 з яких стосувалися організації та особи, яка відповіла. У решті 14 питань перевірили прийнятність, використання та невикористання консультацій.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Через рівень економічного розвитку окремої країни в регіоні та різний ступінь централізації економічної та політичної системи існують менші або більші відмінності у розвитку консультаційних практик різних країн Центральної та Східної Європи [6]. На розвиток великий вплив мали великі соціально-економічні перетворення, приватизація, економічний розвиток, орієнтований на експорт в цьому регіоні, включаючи Україну.

Зараз на українському ринку є незліченна кількість представників консалтингової галузі, включаючи місцеві дочірні компанії найбільших світових консалтингових фірм, вітчизняні консалтингові фірми, які безперервно зростають протягом останніх 20-25 років, а також мікро- та макрофірми та позаштатних консультантів [7].

Консультанти допомагають організаціям досягати поставлених цілей, визначати та вирішувати проблеми, виявляти нові можливості, набувати нових навичок та впроваджувати зміни. Консультантів можна відокремити на три великі категорії.

*Експерти-консультанти.* Ці фахівці, спираючись на свої знання та досвід, рекомендують рішення, переконують клієнтів в їх правильності та допомагають у реалізації.

*Консультанти з процесу* допомагають своїм клієнтам знаходити рішення, стимулюючи їх творчість за допомогою методів фасилітації. Їхні послуги найчастіше реалізуються через взаємодії, які потребують групової та індивідуальної співпраці.

*Запитувач* або «скромні консультанти». У цьому випадку клієнт і консультант, які працюють разом як партнери для досягнення бажаного результату, зобов'язані досягти цілей.

Приблизно половина (48 %) опитаних компаній вже користувалися зовнішніми консультаційними послугами, і це розглянуто у першій частині анкети. У другій частині запитали думку компаній, які не мають такого досвіду. У результаті відповіді оцінювалися за

різною кількістю пунктів.

Значна кількість респондентів (31 %) належали до категорії малого та середнього бізнесу, тоді як організації з 250 і більше співробітників, показані в опитуванні, 18 %. Розподіл розмірів організацій-учасниць показано на рис. 1.

Більшість респондентів – з Одеської обл. Багато організацій-респондентів (73 %) були вітчизняними, а 27 % – іноземними компаніями. Більшість організацій-респондентів діяли у сфері послуг, далі йдуть виробництво, торгівля та державний сектор.

Найбільша група опитаних організацій (43 %) покладається на зовнішніх консультантів, оскільки вони вважають, що ці фахівці мають спеціальні знання, які можуть створити цінність для їх компанії, тоді як 40 % покладаються на зовнішніх фахівців, оскільки вважають, що їхня компанія занадто мала, щоб мати власну.

Майже третина респондентів наймають консультантів у конкретних випадках, таких як криза, придбання, реструктуризація, великі інвестиції тощо, 26 % респондентів потребують послуг зовнішніх консультантів для пошуку рішень для зниження витрат, і лише 10 % шукають зовнішній досвід, оскільки вони зобов'язані робити це для різних тендерів або міжнародних грантів. Менше, лише 9 % респондентів, відмітили, що користувалися зовнішніми консультаційними послугами через юридичні зобов'язання.

Респондентів попросили оцінити за п'ятибальною шкалою, наскільки вони задоволені зовнішніми консультаційними послугами, якими вони користуються. За шкалою Лайкерта: «1» означає найменше задоволений, а «5» означає повністю задоволений. Середній бал «3,88» свідчить про те, що респонденти більш-менш задоволені наданою послугою. Усі отримані відповіді були від «3» до «5», тому респондентів, які були б повністю незадоволені придбаною консультаційною послугою, не було.

Також проводилось дослідження як респонденти ставляться до консультаційної послуги, яку вони отримали, крім того, що вони думають про її корисність. Виявлено, що 12 % респондентів не змогли реалізувати пропозицію консультанта, а 7 % сказали, що не можуть добре працювати з консультантом. Порівняно багато, 40 % респондентів, вважають, що вартість і ціна послуги, яку вони отримали, не були збалансовані.

Також досліджено, в яких сферах компаній зазвичай використовують зовнішніх консультантів (рис. 2).

На перше місце респонденти поставили підвищення ефективності та фінанси. Лише 17 % опитаних організацій віддають перевагу великим транснаціональним консалтинговим компаніям, тоді як решта респондентів натомість шукають приватних місцевих підприємців (56 %) або місцевий малий бізнес, коли потрібен консультант.

Також попросили учасників розмістити свої критерії відбору за шкалою Лайкерта, де 1 – найменше значення, а 5 – найважливіше. За результатами опитування основними критеріями є рекомендації консультанта, попередній досвід та складність наданої послуги. Далі йде особисте знайомство, короткі терміни, вартість послуги. Найменш важливими факторами є розташування та розмір компанії-консультанта та рекламні оголошення консультанта.

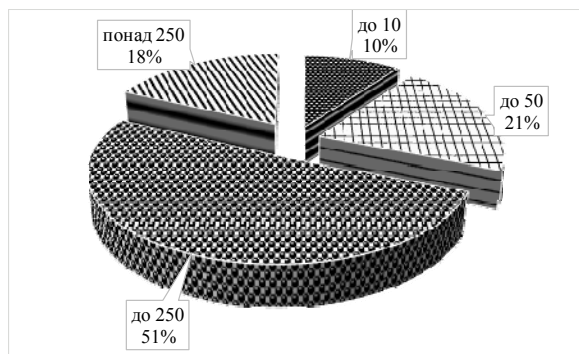


Рис. 1. Деталізація за розміром компаній, які приймали участь у опитуванні [авторська розробка]

Респондентів, які ще не користувалися зовнішніми консультантами, запитали з приводу намірів на майбутнє. На запитання, з яких причин вони планують скористатися консалтингом, 34 % респондентів відповіли, що це потрібно через очікування різних установ (банків, міжнародні гранти тощо), 36 % респондентів планують залучати зовнішніх консультантів, оскільки компанія занадто мала, щоб мати власний внутрішній персонал у кожній сфері, а 13 % використовували б зовнішніх консультантів у виняткових випадках (криза, реструктуризація, великі інвестиції).

На питання про те, за якою ознакою вони обирають правильного радника, багато респондентів (40 %) вважають рекомендацію своїх знайомих найвагомішою, так само висока частка тих, хто обирає за тендером. 23 % компаній, які не мають досвіду роботи з консультантами, віддають перевагу великим міжнародним компаніям, а 77 % – невеликим вітчизняним фірмам або позаштатним консультантам.

Організації, які не мають попереднього досвіду роботи з консультантами, також попросили оцінити перераховані критерії відбору за шкалою від 1 до 5, де 1 – означає зовсім не важливий, а 5 – дуже важливий. Критерії відбору респондентів відносно консультанта, якого вони хочуть вибрати, проілюстровано на рис. 3.

Відповідно до даних (рис. 3) у виборі консультанта опитані компанії надають увагу трьом основним кри-

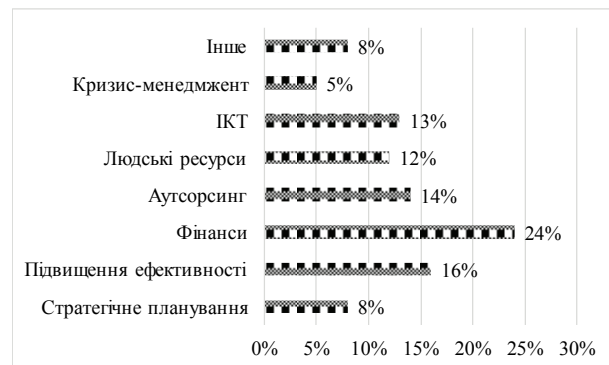


Рис. 2. Сфери застосування зовнішнього консультанта [авторська розробка]

теріям: вартість послуг (34 %), професійні попередні стосунки (26%), репутація консультанта (18%).

### ВИСНОВКИ

Компанії-відповідачі цілком задоволені консультативними послугами, які вони придбали, але є відносно висока частка (40 %) організацій, які ставлять під сумнів співвідношення ціни та якості послуги, а 12 % не змогли реалізувати пропозицію консультанта. Переважна більшість (82 %) організацій-респондентів є МСП, і лише 23 % є іноземною власністю. Саме такий відсоток (23 %) організацій обрали послуги найбільших міжнародних консалтингових компаній.

Решта 77 %, переважна більшість респондентів, натомість обирають місцевий малий бізнес або місцевого індивідуального консультанта, якщо їм потрібна консультація керівництва. Відповідно до опитування, найпоширенішим чинником, чому українські компанії звертаються до консультацій з управління, є підвищення ефективності та фінансів (інвестиції, фінансування проєктів, підвищення ліквідності тощо).

Незабаром виклики, зумовлені зростаючим тиском цифрової революції в Україні, нададуть новий імпульс до розвитку консультативних послуг. Подальші дослідження буде спрямовано на порівняння тенденцій в Україні з іншими країнами Східної Європи.

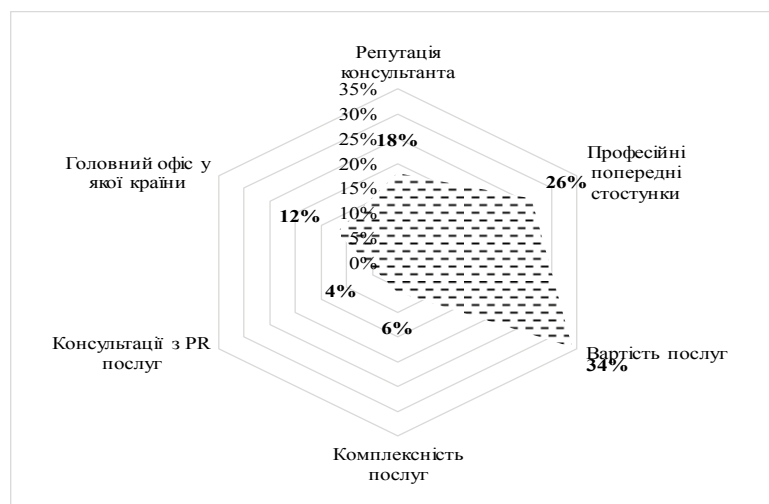


Рис. 3. Критерії вибору консультанта [авторська розробка]

**Список використаних джерел**

1. Копитко М.І., Верескля М.Р., Групська Х.А. Тенденції і виклики у сфері консалтингу та управління бізнес-процесами. *Соціально-правові студії*. 2021. № 2 (12). С. 151–159.
2. Ковальська К.В., Пастушенко Р.М. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг у контексті посткризового періоду в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 8 (60). С. 194–200.
3. Карпенко О.О. Перспективи розвитку консалтингової діяльності в Україні на основі європейського досвіду. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 2 (1). С. 54–58.
4. Кесарчук Г.С., Йолтуховська О.Ю., Сабов Н.М. Консалтинговий бізнес в Україні: особливості становлення, проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2022. № 1 (59). С. 112–117.
5. Балахонова О.В. Подвійність управлінського консультування: професійна діяльність і ділова активність. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2018. № 17 (1(38)). С. 42–52.
6. Широкопояс О.Ю. Консалтингова послуга у сфері безпеки бізнесу як об'єкт бухгалтерського обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2019. № 3 (44)). С. 82–90.
7. Бондарчук Л., Бурдейний В. Консалтингові послуги як інструмент в управлінні бізнесом. *Молодий вчений*. 2020. № 11 (87). С. 15–18.

**References**

1. Kopytko M., Vereskliya M., Hrupskya K. Trends and challenges in the field of consulting and business processes management. *Social & Legal Studies*. 2021. № 2 (12). pp. 151–159. (in Ukrainian).
2. Kovalska K.V., Pastushenko R.M. Trends of development of the consulting services market in the context of the post-crisis period in Ukraine. *Young scientist*. 2018. № 8 (60). pp. 194–200. (in Ukrainian).
3. Karpenko O.O. Perspectives of consulting activity development in Ukraine based on european experience. *Black Sea Economic Studies*. 2018. № 2 (1). pp. 54–58. (in Ukrainian).
4. Kesarchuk H.S., Yoltukhovska O.Yu., Sabov N.M. Consulting business in Ukraine: features of formation, problems and prospects of development. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Economics Series*. 2022. № 1 (59). pp. 112–117. (in Ukrainian).
5. Balakhonova O. V. Duality of management consulting: professional and business activity. *Market economy: modern management theory and practice*. 2018. № 17 (1(38)). pp. 42–52. (in Ukrainian).
6. Shyrokopoyas O.Yu. Business security consulting service as an object of accounting. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*. 2019. № 3 (44)). pp. 82–90. (in Ukrainian).
7. Bondarchuk L., Burdeyniy V. Consulting services as a tool in business management. *Young scientist*. 2020. № 11 (87). pp. 15–18. (in Ukrainian).

**Larysa SOROKA**

PhD in Economics, Associate Professor, Izmil State University of Humanities  
 ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8014-7509>  
 e-mail: Soroka\_lara@i.ua

**Tetiana METIL**

PhD in Economics, Associate Professor, Izmil State University of Humanities  
 ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4553-4343>  
 e-mail: metiltat@ukr.net

**Radyslava SHEVCHENKO-PEREPOLKINA**

PhD in Economics, Associate Professor, Izmil State University of Humanities  
 ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8665-6702>  
 e-mail: radislava.izm@i.ua

**MANAGEMENT OF A CONSULTING FIRM**

**Introduction.** The paper examines the prospects of management of consulting firms in Ukraine. In the 21st century, there is almost no area of business that cannot be linked to consulting.

**The purpose of the paper** is to study the theoretical and methodological principles and scientific and methodological approaches to the management of consulting firms.

**Results.** An empirical study was conducted in the form of a survey of Ukrainian companies on the use of consulting services. The study was conducted in the fall of 2020 throughout Ukraine. The developed questionnaire contained 21 questions. With a response rate of 24%, 194 valid, completed questionnaires were received, which were processed using descriptive statistics. Respondents are quite satisfied with the consulting services they have purchased, but there is a relatively high proportion (40%) of organizations that question the value for money, and 12% have failed to implement the consultant's offer. When choosing a consultant, the surveyed companies pay attention to three main criteria: the cost of services (34%), professional previous relationships (26%), the reputation of the consultant (18%). When asked why they plan to use consulting, 34% of respondents said that this is necessary due to the expectations of various institutions (banks, international grants, etc.), 36% of respondents plan to hire external consultants because the company is too small to have its own internal staff. each area, and 13% would use external consultants in exceptional cases (crisis, restructuring, large investments).

**Conclusion.** According to the survey, the most common reason why Ukrainian companies turn to management consulting is to increase efficiency and finance (investment, project financing, liquidity, etc.). The challenges posed by the growing pressure of the digital revolution in Ukraine will soon give new impetus to the development of consulting services. Further research will focus on comparing trends in Ukraine with other Eastern European countries.

**Keywords:** management, consulting service, reputation, finance, consultant

Володимир Ігорович **ЦЮПРИК**

студент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4768-3529>

e-mail: volodymyrtsyupryk@gmail.com

**ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕЛОКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВИЙ АНАЛІЗ**

*Досліджено нормативні акти, що передбачають заходи Уряду та інших органів державної влади з переміщення підприємств у відносно більш безпечні для ведення господарської діяльності території. Досліджено та спрогнозовано ефект від таких заходів на реалізацію процесу релокації підприємств у зв'язку з війною, а також визначено недоліки та переваги їх запровадження. Встановлено наявність певних суперечностей у положеннях правових актів, що регулюють процес релокації підприємств. Запропоновано шляхи їх усунення.*

**Ключові слова:** воєнний стан, війна, державне майно, оренда, переміщення, програма релокації підприємств, підприємство; релокація, суб'єкт господарювання

**ВСТУП**

Початок повномасштабної війни російської федерації проти України спричинив появу багатьох нових викликів перед Українською нацією, що потребують вирішення як у житті, так і на рівні правового регулювання господарських правовідносин. На момент написання цієї наукової роботи велика частина території України перебувала під окупацією. Так само багато промислових міст, що стали прифронтовими, постійно руйнуються ворожою артилерією. Це разом з перебоями логістичних ланцюгів поставок створює великі труднощі для ведення господарської діяльності суб'єктами господарювання і "підштовхує" їх на рішучий та важкий крок – релокацію підприємств у відносно більш безпечні регіони нашої країни. За інформацією від 22 березня 2022 р. 305 підприємств передали на релокацію. Загалом держава отримала 906 заявок на переміщення [1]. Це підтверджує актуальність і нагальність розгляду питання релокації підприємств, і відповідно забезпечення правового регулювання цього складного, але необхідного в умовах сьогодення процесу.

Питання релокації підприємств є новим явищем як в українській історії, так і у праві, тому станом на момент написання цієї статті у відкритих джерелах було обмаль наукових досліджень цього питання. Так, дослідженням цього питання займалися О. Олещук, О. Цімерман, В. Єніч та О. Бохан. Брак досліджень цього питання є одним з підтверджень актуальності цієї теми і відповідно цієї наукової роботи.

**МЕТА** роботи – аналіз правового регулювання процесу релокації підприємств в умовах воєнного стану, виявлення недоліків та пошук шляхів його вдосконалення.

**МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

У проведенні дослідження використано загальнонаукові методи (діалектичний, монографічний, метод синтезу та порівняння), і спеціальні методи (формально-логічний, тлумачення норм права).

**РЕЗУЛЬТАТИ**

Поряд зі складнощами з транспортуванням устаткування, налагодженням логістичних зв'язків на новій території, а також перевезенням працівників, існує певно

найголовніша потреба суб'єктів господарювання у цій ситуації – пошук підприємницьких площ (приміщень, території) для фізичного розміщення підприємства. Верховною Радою України було прийнято Закон № 7192 про внесення змін до Закону України "Про оренду державного та комунального майна", яким передбачається встановити особливий порядок та умови оренди державного майна на час воєнного стану, що створює правові механізми, які можуть полегшити пошук приміщень та отримання пільгових умов для оренди за рахунок державного майна, зокрема, і для релокованих підприємств.

Законом №7192 про внесення змін до Закону України "Про оренду державного та комунального майна" передбачається, що під час дії воєнного стану Кабінет Міністрів України може встановити інші правила передачі в оренду державного та комунального майна, ніж ті, що передбачені цим Законом [2], стосовно: строків надання згоди на включення об'єкта оренди до одного з Переліків; стартової орендної плати; необхідності здійснення оцінки об'єкта оренди для цілей передачі його в оренду орендарям; строків проведення аукціону і затвердження протоколу результатів аукціону; можливості підписання документів за допомогою кваліфікованого електронного підпису та переліку таких документів; продовження договору оренди, зокрема стосовно запровадження можливості автоматичного продовження договорів оренди, строк дії яких закінчується під час дії воєнного стану, на строк до припинення чи скасування та на чотири місяці після припинення чи скасування воєнного стану; припинення орендарем договору оренди; незастосування окремих обмежень на передачу майна в суборенду; можливості застосування пільгової орендної плати; повноважень військової адміністрації з питань, визначених цим пунктом.

Надання повноважень Уряду зі встановлення іншої процедури отримання в оренду державного майна, ніж та, що передбачена Законом, на період воєнного стану, на нашу думку, є розумним рішенням, оскільки в таких умовах необхідно швидко і ефективно приймати рішення, а здійснити це через стандартну процедуру внесення змін до закону, є досить часозатратним і мало-ефективним процесом. Водночас внесення змін до закону є недоцільним ще й з огляду на тимчасовість

вживаних заходів, оскільки їх спрямовано на врегулювання господарських відносин лише в умовах воєнного стану. На перший погляд, надання таких широких повноважень Уряду також може викликати обґрунтовані побоювання стосовно узурпації ним влади. Проте, на нашу думку, цьому запобігає досить чітка регламентація положень, до яких Урядом можуть бути внесені зміни, вичерпність такого переліку, а також тимчасовість таких заходів. Так, відповідно до ст. 2 цього Закону цей Закон набирає чинності з дня, наступного за днем його опублікування, і діє під час дії воєнного стану та протягом одного року з дня припинення чи скасування дії воєнного стану [2].

Також слушними могли б бути зауваження, що наявність тимчасових заходів в умовах воєнного стану може дозволити певним фінансово-промисловим групам укласти довгострокові “вигідні” договори оренди державного майна, користуючись моментом. Проте така можливість обмежена ч. 2 ст. 1 цього Закону, в якій вказано, що строк дії договорів оренди державного майна, які укладаються під час дії воєнного стану, не може перевищувати 12 місяців після припинення чи скасування воєнного стану [2].

З аналізу положень цього акту стає зрозуміло, що він має дещо рамковий характер, оскільки передбачає повноваження Уряду, “скориставшись” якими він може у кращий спосіб врегулювати відповідні господарські правовідносини, що має бути реалізовано у відповідній постанові Кабінету Міністрів України. На момент написання цієї наукової роботи проект такої Постанови ухвалено Кабінетом Міністрів України.

Відповідно до інформації, наданої розробником цього проекту, – Фондом державного майна, – вказано основні положення відповідної Постанови, що, зокрема, передбачає такі зміни:

1. Бізнес, що орендує майно для переміщення, зможе сплачувати пільгову орендну ставку (1 грн за 1 кв.м) протягом перших 6 місяців оренди. Різниця в орендній платі сплачуватиметься у визначений період після закінчення воєнного стану.

2. Авансовий внесок та забезпечувальний депозит для договорів зменшено до розміру однієї місячної орендної плати. Передбачено можливість повернення забезпечувальних депозитів орендарям.

3. Не застосовуються обмеження та вимоги до суборенди.

4. Договори оренди можуть бути достроково припинені за заявою орендаря.

5. Документи за результатами аукціонів підписуються електронним підписом, якщо переможець аукціону не наполягає на підписанні у письмовій формі [3].

Співставивши положення Постанови із положеннями згаданого Закону, можна дійти висновку, що положення першого акту чітко встановлюють регулювання тих правовідносин, стосовно яких Уряду було надано повноваження Законом на їх врегулювання.

Перше із зазначених положень Постанови встановлює пільгову оренду для окремих підприємств, яка, на нашу думку, може бути ефективно використана для прискорення релокації підприємств, адже ставка в 1 грн за 1 кв. м є символічно низькою й у суті в масштабах підприємства є умовно “безоплатним” наданням приміщення в оренду на перші 6 місяців, що разом з виплатою всієї суми уже після воєнного стану

є досить привабливою пропозицією для підприємств, що переміщуються у відносно більш безпечні райони. Адже релокація підприємства є економічно складним кроком, а відтермінування оплати оренди приміщення на новому місці може полегшити економічний стан релокованого суб'єкта господарювання в такий вразливий момент його діяльності.

Друге із зазначених положень Постанови теж спрямовано на зменшення витрат бізнесу на оренду державного майна в умовах воєнного стану. Так, відповідно до Умов, визначених у таблицях до Примірного договору оренди нерухомого майна, іншого окремого індивідуально визначеного майна, що належить до державної власності (далі – Примірний договір), затвердженого постановою Кабінету Міністрів України № 820 від 12 серпня 2020 р., зокрема, у п. 10 Умов встановлено розмір авансового внеску орендної плати для договорів типу 5.1(А), 5.1(Б), 5.1(Г) – 2 (дві) місячні орендні плати, а для договору типу 5.1(В) – 6 (шість) місячних орендних плат [4]. Не вдаючись у з'ясування різниці між типами договорів оренди, можна констатувати, що Постанова передбачає зменшення авансових виплат щонайменше вдвічі, чим суттєво зменшує початкове фінансове навантаження на суб'єкта господарювання, особливо, коли такий суб'єкт релокується до місця, стосовно якого укладається договір оренди. Адже авансові платежі необхідно платити з укладенням такого договору, що для деяких підприємств у сучасних умовах може бути суттєвим фінансовим тягарем.

Третє із зазначених положень стосовно релокованих підприємств має дещо неочевидні вигоди. Багато великих орендарів державного майна мають можливість надати частину орендованого ними майна, що ними не використовується в суборенду малим релокованим суб'єктам господарювання. Такий крок дозволить збільшити кількість пропозицій на ринку оренди майна і відповідно спростить пошук приміщень таким малим підприємствам. Щоправда виникає багато запитань, оскільки такі зміни можуть призвести до численних зловживань у цій сфері і відповідно мати зворотній ефект. Так, відповідно до ст. 23 Закону України “Про оренду державного та комунального майна” до суборенди встановлюються такі обмеження: строк надання майна в суборенду не може перевищувати строку дії договору оренди; забороняється передача єдиних майнових комплексів у суборенду [5]. Такі обмеження відображають суть суборенди як похідного від оренди явища, тому не зовсім зрозуміло як їх можна “зняти”, не порушуючи водночас суті такого правового механізму. Зокрема, якщо такі обмеження не діятимуть, це відкриває таку схему: орендар бере в оренду державне майно і передає його в суборенду повністю за вищою ціною. Такі ситуації призводять до спекулятивного росту ціни, що навряд чи допоможе процесу релокації підприємств.

Четверте із зазначених положень стосовно релокованих підприємств дозволить їм за спрощеною процедурою розірвати договір оренди державного майна на території, з якої це підприємство релокується. Слід нагадати, що за процедурою передбаченою ч. 2 ст. 24 Закону України договір оренди може бути достроково припинений за згодою сторін, рішенням суду та у випадках, передбачених законом [5]. Ця ж зміна у суті встановлює можливість односторонньої відмови від

такого договору, що має на меті зекономити час і зусилля, зокрема, і для орендарів, що бажають перемістити своє підприємство у більш безпечне місце.

Останнє із зазначених положень Постанови спрямовано на спрощення укладення договорів оренди державного майна без письмової форми через електронну систему, що зробить можливим укладення договорів лише у цифровій формі з відповідним використанням кваліфікованого електронного підпису. Дане рішення в умовах воєнного стану дозволить підприємствам задалегідь та дистанційно укласти відповідну угоду, і у випадку релокації набагато швидше переїхати в уже орендоване нове приміщення і відразу відновити свою господарську діяльність.

Стосовно релокації підприємств 25 березня 2022 р. Уряд видав Розпорядження № 246-р “Про затвердження плану невідкладних заходів з переміщення у разі потреби виробничих потужностей суб’єктів господарювання з територій, де ведуться бойові дії та/або є загроза бойових дій, на безпечну територію” (далі – План Уряду), в якому визначив відповідальність та завдання центральних органів виконавчої влади з релокації підприємств. Цікаво, що План Уряду визначає відповідальними за релокацію такі обласні військові адміністрації як Вінницька, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька обласні військові адміністрації, з чого можна зробити висновок про те, що станом на момент прийняття цього акта Урядом розкладалися лише ці області у якості безпечних місць для релокації підприємств.

Також План Уряду покладає відповідальність за організацію цього процесу на Мінекономіки, яке зі свого боку створило Програму релокації підприємств (далі – Програма), відповідно до якої, крім зазначених Планом Уряду обласних адміністрацій, до місць, куди може бути переміщено підприємства, додалися Рівненська і Волинська області. Це є певного роду неузгодженням нормативних актів, адже Планом Уряду відповідні обласні військові адміністрації не визначено відповідальними за цей процес, тому юридично не мають таких повноважень. Така невідповідність найбільш вірогідно обумовлена тим, що на час прийняття Плану Уряду такі області вважалися небезпечними для релокації через загрозу вторгнення російських військ через білоруський кордон на їх територію, проте на момент прийняття Програми Мінекономіки така загроза стала малоімовірною у зв’язку з виходом з території Білорусі основної частини російських військ. В будь-якому разі така неузгодженість порушує принцип юридичної визначеності і має бути усунена для уникнення виникнення у подальшому правових проблем через такі розбіжності між актом вищої юридичної сили і актом, прийнятим на його виконання.

Програма релокації підприємств Мінекономіки передбачає державну підтримку підприємствам, що становить такі опції: підбір місця розташування для потужностей підприємства; допомога з перевезенням на нову локацію; сприяння в розселенні працівників та пошуку нових співробітників; підтримка у відновленні логістики, закупівлі сировини та пошуку ринків збуту [7]. Згадувані раніше зміни стосовно оренди державного та комунального майна очевидно допоможуть спростити

пошук нової локації. Перевезення цією Програмою планується здійснити за рахунок залучення потужностей “державних” АТ “Укрпошта” та АТ “Укрзалізниця”, про що прямо зазначено на сайті Мінекономіки.

Слід зазначити про одну важливу особливість релокації підприємств – її тимчасовість. На такий висновок “наштовхує” положення програми про те, що після завершення бойових дій підприємства повернуться на первинні локації та стануть драйверами відбудови економіки в громадах [7]. Таке твердження є досить сумнівним, оскільки не враховує ні вигод, ні можливостей повернення на територію попереднього розміщення і водночас ставить релоковане підприємство перед фактом невідворотності повернення незалежно від волі учасників такого підприємства, що може “відштовхнути” таких суб’єктів господарювання скористатися відповідною програмою.

## ВИСНОВКИ

Отже, українським законодавцем було вжито перших кроків для покращення ситуації з проведенням релокації підприємств із небезпечних для ведення господарської діяльності територій. Такими заходами є:

- прийняття Закону № 7192, що надає Уряду “широкі” повноваження на визначення процедури оренди державного та комунального майна на період воєнного стану,

- ухвалення Постанови Урядом відповідно до Закону № 7192, що встановлює пільгові умови та спрощує процедуру оренди державного майна, а також надає “широкі” повноваження місцевому самоврядуванню на визначення процедури оренди комунального майна в умовах воєнного стану.

- видання Розпорядження Урядом “Про затвердження плану невідкладних заходів з переміщення у разі потреби виробничих потужностей суб’єктів господарювання з територій, де ведуться бойові дії та / або є загроза бойових дій, на безпечну територію”, яким визначено завдання та компетенцію органів державної влади України щодо здійснення релокації підприємств.

- створення на підставі такого Плану Програми релокації підприємств Мінекономіки України, що встановлює порядок та види державної допомоги підприємствам в їх переміщенні на захід України.

Аналіз опублікованих положень дає можливість дійти до висновку, що запропоновані акти можуть покращити становище підприємств, що переміщуються у відносно більш безпечні райони. Проте, на нашу думку, в таких актах мають бути усунуті суперечності, а також встановлені більш конкретні заходи з допомоги релокованим підприємствам, а у випадку з Постановою стосовно оренди державного майна має бути встановлено окремі пільгові умови саме для релокованих підприємств, адже станом на момент написання статті, такі “пільги” стосуються усіх підприємств і не містять особливостей оренди саме для релокованих. Такий механізм є дуже важливим у такий складний час і від його правильного нормативного регулювання та застосування без перебільшення залежить доля української економіки, і відповідно боєздатність Збройних Сил України.

**Список використаних джерел**

1. В Україні триває евакуація підприємств: скільки компаній перемістили у західні регіони: Вебресурс 24 телеканал Україна. URL: [https://24tv.ua/ukrayini-trivaye-evakuatsiya-pidpriyemstv-skilki-kompaniy-peremistili\\_n1915303](https://24tv.ua/ukrayini-trivaye-evakuatsiya-pidpriyemstv-skilki-kompaniy-peremistili_n1915303)
2. Про внесення змін до Закону України "Про оренду державного та комунального майна": Закон України від 1 квітня 2022 року № 2181-IX. Офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>
3. В Україні відновлено програму оренди державного майна з пільгами та знижками на час воєнного стану. Офіційний вебсайт Кабінету Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/v-ukrayini-vidnovleno-programu-orendi-derzhavnogo-majna-z-pilgami-ta-znizhkami-na-chas-voyennogo-stanu>
4. Про затвердження примірних договорів оренди державного майна: Постанова Кабінету Міністрів України від 12 серпня 2020 р. № 820. Офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2020-p#n12>
5. Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 3 жовтня 2019 року № 157-IX. Офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-20#Text>
6. Про затвердження плану невідкладних заходів з переміщення у разі потреби виробничих потужностей суб'єктів господарювання з територій, де ведуться бойові дії та/або є загроза бойових дій, на безпечну територію: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 березня 2022 р. № 246-р. Офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/246-2022-p#Text>
7. Програма релокації підприємств. Офіційний вебсайт Міністерства економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e766cf9-f3ca-4121-8679-e4853640a99a&title=ProgramaRelokatsiiPidprimstv>

**References**

1. In Ukraine, the evacuation of enterprises continues: how many companies have moved to the western regions: Web resource 24 TV channel Ukraine. URL: [https://24tv.ua/ukrayini-trivaye-evakuatsiya-pidpriyemstv-skilki-kompaniy-peremistili\\_n1915303](https://24tv.ua/ukrayini-trivaye-evakuatsiya-pidpriyemstv-skilki-kompaniy-peremistili_n1915303) (in Ukrainian).
2. On Amendments to the Law of Ukraine "On Lease of State and Communal Property": Law of Ukraine of April 1, 2022, № 2181-IX. Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text> (in Ukrainian).
3. In Ukraine, the program of renting state property with benefits and discounts during martial law has been resumed. Official website of the Cabinet of Ministers of Ukraine. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/v-ukrayini-vidnovleno-programu-orendi-derzhavnogo-majna-z-pilgami-ta-znizhkami-na-chas-voyennogo-stanu> (in Ukrainian).
4. On approval of model leases of state property: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of August 12, 2020, № 820. Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2020-p#n12> (in Ukrainian).
5. On the lease of state and municipal property: Law of Ukraine of October 3, 2019, № 157-IX. Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-20#Text> (in Ukrainian).
6. On approval of the plan of urgent measures to relocate, if necessary, the production capacity of economic entities from areas where hostilities are taking place and/or there is a threat of hostilities, to a safe area: Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of March 25, 2022, № 246-r. Official website of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/246-2022-p#Text> (in Ukrainian).
7. Enterprise relocation program. Official website of the Ministry of Economy of Ukraine. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e766cf9-f3ca-4121-8679-e4853640a99a&title=ProgramaRelokatsiiPidprimstv> (in Ukrainian).

**Volodymyr TSIUPRYK**

student, Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4768-3529>e-mail: [volodymyrtsiupryk@gmail.com](mailto:volodymyrtsiupryk@gmail.com)**LEGAL REGULATION OF RELOCATION OF ENTERPRISES DURING MARTIAL LAW IN UKRAINE: THEORETICAL AND LEGAL ANALYSIS**

**Introduction.** The beginning of the full-scale war of the Russian Federation against Ukraine has led to the emergence of many new challenges to the Ukrainian nation that need to be addressed both in life and at the level of legal regulation of economic relations. According to information from March 22, 2022, 305 companies were relocated. In total, the state received 906 applications for relocation. This confirms the urgency of considering the issue of relocation of enterprises, and, accordingly, ensuring the legal regulation of this complex, but necessary in today's conditions, process.

**The purpose of the paper** is to analyze the legal regulation of the process of relocation of enterprises in martial law, identifying shortcomings and finding ways to improve them.

**Results.** The normative acts envisaging measures of the Government and other state authorities to relocate enterprises to relatively safe areas for economic activity have been studied. The effect of such measures on the implementation of the process of relocation of enterprises in connection with the war is studied and predicted, as well as the disadvantages and advantages of their implementation are identified. The existence of certain contradictions in the provisions of legal acts regulating the process of relocation of enterprises has been established. Ways to eliminate them are suggested.

**Conclusion.** The Ukrainian legislator has taken the first steps to improve the situation with the relocation of enterprises from areas dangerous to economic activity. An analysis of the published provisions allows us to conclude that the proposed acts can improve the situation of enterprises moving to relatively safer areas. However, in our opinion, such acts should eliminate inconsistencies and establish more specific measures to assist relocated enterprises, and in the case of the Decree on the lease of state, the property should be established certain preferential terms for relocated enterprises, because as of writing articles, such "benefits" apply to all enterprises and do not contain features of the lease for relocated. Such a mechanism is very important in such a difficult time because the combat effectiveness of the Armed Forces of Ukraine depends on the Ukrainian economy.

**Keywords:** enterprise, enterprise relocation program, legal entity, martial law, moving, relocation, rent, state property, war



Ганна Вікторівна **БУЛКОТ**

к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2657-2862>  
e-mail: [Pypcanna@ukr.net](mailto:Pypcanna@ukr.net)

## Е-АУДИТ: ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті досліджено питання електронного аудиту (е-аудиту), а саме застосування комп'ютерів і комп'ютерного програмного забезпечення для отримання вигідних інформаційних даних з комп'ютерних систем установи. Розглянуто стадії реалізації електронного аудиту на базі податкового аудиторського файлу. Вказано основні можливості е-аудиту, а також результати запровадження е-аудиту, яке вимагає для здійснення належних заходів як на державному рівні, так і на рівні підприємств, установ і організацій. Досліджено специфічні риси комп'ютерного аудиту, які нині здійснюються у рамках цифровізації. Запропоновано, що саме потрібно для початку інституту роботи е-аудиту для нашої країни.

**Ключові слова:** е-аудит, електронний аудит, запровадження електронного аудиту, податковий аудиторський файл, аудиторський файл

### ВСТУП

Пандемія, зумовлена COVID-19, спровокувала появу потреби у підготовці у найкоротші строки комплексів сукупних рішень, що ставлять собі за мету ліквідацію потрясінь у галузі охорони здоров'я, допомогу економічній сфері, поновлення довіри до ринків та гальмування ризиків фінансово-економічної стабільності. У даному процесі головна роль належить податковій системі держави, яка в середовищі порушення стійкого стану роботи більшості елементів національної економіки має гарантувати реалізацію балансу інтересів країни (стосовно надходжень до бюджету), народу (у частині охорони соціальної рівноваги) та підприємництва (охорона і перспективний розвиток господарської практики). Антиковідна політика у сфері податків повинна підтримувати зміцнення реальних сегментів економіки та національного господарства в цілому, надавати допомогу постраждалим домогосподарствам та підприємству, зменшити до мінімального рівня ефект карантинних обмежень, що визначає важливість та серйозність розшукування напрямів її покращення.

Водночас варто зважати, що нині цифрові технології грають важливу роль в багатьох областях людської життєдіяльності та здійснили вплив на діяльність майже усіх суспільних інститутів, не виключенням є і податкові органи. Необхідно зазначити, що закордонний досвід означив і зафіксував у нормативно-правових актах зміст електронного аудиту (е-аудиту), впроваджено електронний документообіг, підготовлено та прийнято формат файлу для задач е-аудиту у податковій сфері, а ще методи стосовно його проведення. Такі обставини дають підстави зазначити важливість дослідження проблеми актуального становища та законодавчої регламентації електронного аудиту у нашій державі, що має науково-прикладну значущість і вимагає неодмінного рішення.

Дослідженню проблем питань впровадження в Україні електронного аудиту розглядалося багатьма вче-

ними, серед них такі: Г.М. Білецька, О.М. Данилова, Т.С. Гайдучок, І.І. Подік, М.О. Живко та ін. [8, 11, 12]. Проте проблеми практики впровадження в Україні електронного аудиту досі залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень.

**МЕТА** статті – аналіз процесу практики впровадження в Україні е-аудиту. Об'єктом дослідження є процес практики впровадження в Україні електронного аудиту. Предметом дослідження є теоретико-методологічні, методичні і прикладні аспекти процесу впровадження в Україні е-аудиту.

### МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та теоретичною основою роботи є наукові праці вітчизняних та іноземних фахівців з процесу практики впровадження в Україні е-аудиту. У написанні статті використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: аналізу, синтезу, причинно-наслідкового зв'язку та системного підходу – у вдосконаленні е-аудиту; абстрактно-логічного та комплексного підходів – для формування узагальнених висновків на основі системного аналізу і аудиту, теорії і практики особливостей формування е-аудиту на підприємстві.

Інформаційну базу дослідження становили законодавчі акти України, національні нормативні документи, що регламентують процес бухгалтерського обліку та аудиту, теоретичні розробки науковців, монографії, автореферати кандидатських дисертацій, посібники, збірники наукових праць, матеріали наукових конференцій, наукові фахові та періодичні видання, Інтернет-ресурси.

### РЕЗУЛЬТАТИ

У нашій державі одним з ключових напрямів у процесі впровадження е-аудиту було ухвалення Урядом «Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки», яка передбачала здійснення комплексного реформування в галузі фінансів країни. Наприклад, пп. 4 п. 2 розд. І Плану за-

ходів з реалізації Стратегії, говорить «... з метою підвищення якості і результативності податкового адміністрування передбачено впровадження Міністерством фінансів спільно з Державною податковою службою електронного аудиту із використанням належного програмного забезпечення» [5, с. 38].

Е-аудит є спільним терміном, що містить в собі коло понять, зокрема аудит електронних даних; методологія комп'ютерного аудиту чи механізми комп'ютерного аудиту; перманентний аудит і пошук даних. Тобто це застосування комп'ютерів і комп'ютерного програмного забезпечення для отримання вигідних інформаційних даних з комп'ютерних систем установи. Головною розбіжністю між е-аудитом та традиційним, є те, що останній застосовується у національному просторі, а у процесі е-аудиту можливим є застосування комп'ютеризованих способів аналізу е-інформації, що знаходяться у первинних документах і документах, пов'язаних з бухгалтерією.

Електронний аудит може відбуватися, безпосередньо, як суцільна незалежна перевірка чи як сегмент процесу звичайного аудиту. Реалізація е-аудиту має чимало перспектив, оскільки суттєво збільшує ступінь нагляду і дає можливість заздалегідь розкрити можливе шахрайство чи недозволені дії [3, с. 8].

Використання е-аудиту є достатньо важким процесом, тому що дозволяє застосовувати актуальні інформаційні та цифрові технології з метою здійснення аудиторської роботи і професійних програм, що виконують аудиторську перевірку згідно з інформаційним комплексом і формуванням аудиторської оцінки, а отже є предметом спорів та різностороннього розгляду дослідників та практиків. Такі дискусії ведуться стосовно теоретичних основ конструкції результативної податкової системи, а також розроблення саме прикладних заходів, продуктивне впровадження яких дасть змогу збільшити ефективність адміністрування податків та наглядової функції фіскальних органів [1, с. 11].

Е-аудит найперше направлений на перевірку відповідності і повноти презентування у певних програмах (в е-середовищі) господарських дій бухгалтерського та податкового обліку, списків синтетичного і аналітичного обліку, перевірку бухгалтерських діянь (та їх основ походження), окреслення ймовірних відмінностей аналітичних та облікових даних. Вчасний е-аудит електронних документів, що пов'язані з обрахунками та оплатою податків і зборів, виконанням законів стосовно державної митної справи, валютної та іншої законодавчої бази, впливає на процес зменшення затрат часу на розшукування і коректування помилок. Також на основі електронного аудиту можлива перевірка правильності ведення обліку, і у випадку появи помилок є можливість вчасно їх виправити [3, с. 8].

Зміст інструменту е-аудиту полягає у застосуванні особливого виду електронної звітності, який допомагає вільно отримувати дані для здійснення результативної податкової перевірки і зводить до мінімуму будь-які додаткові запити інформаційних даних. Свідченням такого шаблону електронних даних є Standard Audit File for Tax (SAF-T). SAF-T було створено Організацією економічного співробітництва та розвитку в 2005 р. Після цього файл було змінено. Сьогодні

файл застосовується більшістю держав ЄС, а саме Литвою, Польщею, Королівством Люксембург, Нідерландами, Австрією та Португалією. Названі країни вважають, що в нього є більше плюсів порівнюючи з іншими типами нагляду в частині мінімізації часу здійснення перевірок і збільшення точності вияву свідчень ухилення від оплати податків [4, с. 120].

Функціонально класичний податковий файл аудиту містить у собі 4 розділи, а саме: «Заголовок», «Довідники», «Журнал бухгалтерських записів» та «Первинні документи». Українську версію аудиторського файлу варто поповнити п'ятим розділом «Фінансова звітність», оскільки факт існування названого розділу у файлі податкового аудиту допомагає наглядом органам реалізувати всеохоплюючий аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства стосовно правильності здійснення обліку відповідно до норм податково-бухгалтерської законодавчої бази, виконати оцінювання належності обрахування і повноти оплати податків і зборів, дослідити другорядні моменти у системі оподаткування [5, с. 39].

На основі висновків аудиторської перевірки формується певний результат. Результати про достовірність інформаційних даних, створені автоматизованою системою, потребують пошуку належних доказів і оцінювання надійності роботи комп'ютерної системи. Метою системи є: збільшити рівень фінансового нагляду, гарантувати прозорість здійснення бізнес-процесів; мінімізувати розходи на формування звітів; здійснити реальну оцінку ризиків і розробити проект діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 21–22].

Головною метою розроблення SAF-T є формування та фіксація даних, створених і розташованих в інформаційній системі, що застосовується платником податків для здійснення бухгалтерського обліку (головна книга, дебіторська і кредиторські заборгованості, основні засоби, запаси тощо) у форматі, що є простим у реалізації і має на меті здійснення податкової е-перевірки із використанням спеціального програмного забезпечення аудиту. Конструкція і суть інформаційних даних в SAF-T файлі дає змогу податковому органу одержати дані, потрібні для результативного здійснення податкової е-перевірки, здійснити операції аналізу повною мірою і звести до мінімуму додаткові запити документів. Дане полегшення процесу опрацювання фінансової інформації платника податків привело до частого використання податковими службами різноманітних країн SAF-T як способу подачі облікових інформаційних даних в електронному вигляді [6, с. 160].

Необхідно звернути увагу на те, що реалізація е-аудиту на базі податкового аудиторського файлу здійснюється в декілька стадій. Найперше платник податків за вимогою податкового органу чи у зазначений законом строк реалізує створення та фіксацію інформаційних даних у форматі SAF-T та направляє їх до податкового органу. В даному процесі застосовуються спеціалізовані методи шифрування даних з великим ступенем криптографічної фіксації, а також формується протокол здачі-прийняття конфіденційний інформаційних даних. На другій стадії аудитор завантажує інформаційні дані із захищеного сервера та починає їх дослідження на основі спеціального програмного

забезпечення (таких як ACI, IDEA, SESAM тощо). Відтак, закінчивши контрольно-перевірочні операції платник податків одержує протокол аудиту, який містить результати, виконані в період податкової е-перевірки. Така операція електронного аудиту гарантує максимально передові і розвинуті взаємозв'язки між платниками податків і податковими органами [6, с. 162].

У національній науковій літературі зазначений приклад виконання е-аудиту на базі податкового аудиторського файлу, що містить в собі перевірку надійності та цілісності інформаційних даних SAF-T UA, наданих платником податків в електронному виді; нагляд за виконанням платником податків законодавчої бази про бухгалтерський облік та фінансову звітність, а також специфічних принципів податкової законодавчої бази; дослідження наявних розходжень і фіксування ризиків [4, с. 121].

На сьогодні е-аудит має великі можливості застосування, насамперед: зовнішніми аудиторами, які реалізують неодмінний аудит звітів фінансів; внутрішніми аудиторами в рамках класичного процесу внутрішнього аудиту; бухгалтерами підприємств, установ та організацій з перевірки вірності здійснення окремих процесів обліку, обрахунку податкових платежів тощо; вищою ланкою менеджменту підприємств в певних галузях діяльності, таких як фінанси та збут.

Результативне запровадження е-аудиту вимагає здійснення належних заходів як на державному рівні, так і на рівні підприємств, установ і організацій, як-от: трансформувати певні норми законодавчих актів країни з метою створення економічних інструментів регулювання е-аудиту; формування відповідного програмного забезпечення чи пристосування діючого, що реалізується передовими світовими державами; розроблення відповідних шаблонів електронних аудиторських файлів; організація освітніх програм (курсів, тренінгів) аудиторів та господарчих суб'єктів [3, с. 9].

Нині пануюча цифровізація окреслює такі специфічні риси комп'ютерного аудиту: задачі аудиту модифікуються на основі аналізу продуктивності та надійності роботи інформаційної системи; до об'єкта перевірки входять сегменти автоматизованої інформаційної системи, які розкривають надійність роботи, а також належність інформаційних даних, які створюються; здійснення перевірки у комп'ютерній інформаційній системі потребує динамічного використання комп'ютеризованих способів аудиту; потрібно брати до уваги факт того, що процес аудиторської перевірки у розвинутому полі комп'ютерного оброблення даних не вбачається можливим без аналізу надійності роботи автоматизованої інформаційної системи; розповсюдження інформаційних технологій аудиту призводить до цілісної або неповної автоматизації діяльності аудиторів [1, с. 21].

Кабінет Міністрів України ухвалив сформовані Міністерством фінансів зміни до Податкового кодексу та Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» стосовно запровадження е-перевірок (електронний аудит).

Відповідно до змін платники податків матимуть обов'язок подавати до органів Державної податкової служби експортовані з вихідної системи обліку правдиві дані про факт існування та становище активів,

власного капіталу та зобов'язань.

І ще – модифікації фінансового стану платника податків за звітний рік у форматі типового аудиторського файлу (SAF-T) впродовж 60 календарних днів, що настають за останнім днем звітного року.

У Міністерстві фінансів зауважують, що такий обов'язок з'являтиметься у великих платників податків тільки з 01.01.2025 р., у платників ПДВ – з 01.01.2027 р.

Передбачається також відповідальність платників за неподання, невчасне подання або подання з неточностями типового аудиторського файлу (SAF-T) [7].

Наприклад, через неподання, невчасне подання, подання не повною мірою або з неточностями SAF-T визначає штрафні наслідки у розмірі: для великих платників податків – 100 мінімальних заробітних плат, встановленої з 1 січня звітного (податкового) року; для інших платників податків – 10 мінімальних зарплат, встановленої з 1 січня звітного (податкового) року.

У Міністерстві фінансів також зауважили, що запровадження е-аудиту впливатиме на вирішення таких задач: покращення ризик-направлених підходів на доперевірочних та перевірочних стадіях; збільшення стрімкості, точності та продуктивності висновків перевірок; формування перспектив для платників податків стосовно самоперевірки наданих податкових звітів; скорочення числа податкових запитів до платників податків; скорочення податкових злочинів і судових спорів; мінімізація приватних зв'язків між платником податків та контролюючим органом, зменшення впливу «людського чинника» [8].

На сьогодні в нашій країні створювати ресурси для податкового аудиторського файлу повинні ті програмні продукти, що гарантують системне презентування господарських засобів підприємства та основ їх формування, а також трансформацій у їх складі та конструкції [6, с. 164]. Наприклад, зміст інформаційного комплексу є достатнім для створення SAF-T у таких бухгалтерських програмах: «IT-Enterprise», «Облік SaaS», «KIT.Аудит», «ISpro», «Dilovod», «M.E.Doc», «Master: Бухгалтерія». Поширена поміж національних бухгалтерів програма «CaseWare» має великий потенціал зі створення податкового аудиторського файлу.

Для впровадження е-аудиту на засадах податкового аудиторського файлу у країні, потрібно:

1. Формування на засадах рекомендацій Організації економічного співробітництва та розвитку національного податкового аудиторського файлу – типового виду надання платником податків електронної бухгалтерської та фінансової інформації до податкових органів, що містить експортовані з вихідної системи обліку правильні дані про факт існування і становище господарського потенціалу платника податків та основ їх формування, а також усі модифікації, що відбувались в їх конструкції та складі під впливом господарських процедур.

2. Внесення деяких змін до законодавчих актів, направлених на фіксацію обов'язку формування і подання платниками податків до податкових органів податкового аудиторського файлу (окреслити критерії та строк подання).

3. Формування бухгалтерського програмного забезпечення, що зможе продукувати національний різновид податкового аудиторського файлу, чи присто-

сування до цих норм за допомогою осучаснення, чи збільшення можливостей їх функціоналу, наявних програм. Інакшим чи додатковим вектором може бути формування спеціалізованих «рішень», форм чи он-лайн-сервісів для створення та надання податкових аудиторських файлів.

4. Вибір спеціального програмного забезпечення для дослідження та перевірки податкових аудиторських файлів або ж формування власного національного програмного продукту. Нині максимально затребуваними та популярними GAS-засобами у сфері е-аудиту є програмні продукти Audit Command Language та Interactive Data Extraction and Analysis, а саме ACL AuditExchange2 та IDEA Version8. Названі системи є специфічним професійним аудиторським програмним забезпеченням і створені для реалізації здійснення е-аудиту. Їх зміст допомагає вилучати або копіювати фінансово-бухгалтерські дані платника податків та майбутнє їх дослідження на основі запитів, вибірок, окреслення втрачених послідовностей тощо з головною метою – попередження правопорушень та злочинів у податковій сфері [2, с. 13].

### ВИСНОВКИ

Отже, піднесення національної системи аудиту та контролю діяльності платників податків відгукується

актуальним міжнародним тенденціям: на рівні країни приймаються проекти із запровадження е-аудиту, здійснюються наукові дослідження на дану тему, а також публікуються відповідні розробки.

Водночас для справжнього початку роботи інституту е-аудиту даних у країні потрібно: законодавчо закріпити термін е-аудиту, структуру національної версії податкового аудиторського файлу (SAF-T UA), механізм здійснення е-аудиту, відповідні права та обов'язки платників податків і органів, що здійснюють контроль над ними; сформувати поглиблену поетапну програму впровадження е-аудиту; сформувати спеціальне програмне забезпечення для дослідження та перевірки електронних інформаційних даних господарчих суб'єктів чи вибрати один із доступних GAS-засобів.

Тож можна стверджувати, що запровадження е-аудиту має усі ресурси для того, щоб стати засобом, який як послаблює обмеження викликані пандемією COVID-19 та воєнним станом в Україні, на виконання податкових перевірок, так і забезпечить скорочення числа ресурсів, що витрачаються в їх здійсненні, та збільшить рівень продуктивності протидії шахрайству та ухиленням від оплати податків і зборів.

### Список використаних джерел

1. Білецька Г.М., Данилова О.М., Кармаліта М.В. Електронний аудит – сучасна форма електронного контролю (світові тенденції та етапи запровадження). Київ: Алерта, 2018. 206 с.
2. Білецька Г.М., Ковтунович Н.Л. Окремі аспекти проведення е-аудиту: SAF-T та вибір спеціалізованого програмного забезпечення. *Фінансове право*. 2017. № 1 (36). С. 10–15.
3. Гайдучок Т.С., Дмитренко О.М. Перспективи використання Е-аудиту в Україні. *Електронний аудит: світові надбання та вітчизняні реалії*: зб. матеріалів наук. – практ. круглого столу. Ірпін: НДІ фіскальної політики, 2018. С. 8–10.
4. Подік І.І. Електронний аудит як один із податкових інструментів подолання негативних наслідків та загроз для економіки України, спричинених пандемією COVID-19. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 118–121.
5. Подік І.І., Білецька Г.М., Ковтунович Н.Л. Нормативно-правове забезпечення електронного аудиту в Україні: сучасний стан та перспективи. *Економіка та держава*. 2018. № 10. С. 37–41.
6. Подік І.І., Живко М.О., Волнык А.І. Електронний аудит на основі податкового аудиторського файлу: світовий досвід та українські перспективи. *Соціально-правові студії*. 2018. Вип. 1. С. 158–166.
7. Запровадження електронних перевірок у формі е-аудиту – Кабмін підтримав проект змін до ПКУ. URL: [https://buh.ligazakon.net/-news/207169\\_zaprovadzhennya-elektronnikh-perevrok-u-form-e-audit-kabmn-pdtrimav-proekt-zmn-do-pku](https://buh.ligazakon.net/-news/207169_zaprovadzhennya-elektronnikh-perevrok-u-form-e-audit-kabmn-pdtrimav-proekt-zmn-do-pku)
8. Кабмін пропонує запровадити е-аудит платників податків. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/10/28/679163/>

### References

1. Biletska H.M., Danylova O.M., Karmalita M.V. Electronic audit – a modern form of electronic control (global trends and stages of implementation). Kyiv, 2018. 206 p. (in Ukrainian).
2. Biletska H.M., Kovtunovych N.L. Some aspects of e-audit: SAF-T and the choice of specialized software. *Finance law*. 2017. № 1 (36). pp. 10–15. (in Ukrainian).
3. Haiduchok T.S., Dmytrenko O.M. Prospects for the use of E-audit in Ukraine. *Electronic audit: world heritage and domestic realities*: coll. materials of sciences practice of round table. Irpen: Research Institute of Fiscal Policy, 2018. pp. 8–10. (in Ukrainian).
4. Podik I.I. Electronic audit as one of the tax tools to overcome the negative consequences and threats to Ukraine's economy caused by the COVID-19. *Economy and State*. 2020. № 6. pp. 118–121. (in Ukrainian).
5. Podik I.I., Biletska H.M., Kovtunovych N.L. Normative and legal support of electronic audit in Ukraine: current status and prospects. *Economy and state*. 2018. № 10. pp. 37–41. (in Ukrainian).
6. Podik I. I., Zhivko M. O., Volnykh A. I. Electronic audit based on tax audit file: world experience and Ukrainian prospects. *Socio-legal studies*. 2018. Issue 1. pp. 158–166. (in Ukrainian).
7. Introduction of electronic inspections in the form of e-audit – the Cabinet of Ministers supported the draft amendments to the TCU: website. URL: [https://buh.ligazakon.net/-news/207169\\_zaprovadzhennya-elektronnikh-perevrok-u-form-e-audit-kabmn-pdtrimav-proekt-zmn-do-pku](https://buh.ligazakon.net/-news/207169_zaprovadzhennya-elektronnikh-perevrok-u-form-e-audit-kabmn-pdtrimav-proekt-zmn-do-pku). (in Ukrainian).
8. The Cabinet of Ministers proposes to introduce e-audit of taxpayers: website. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/10/28/679163/> (in Ukrainian).

**Hanna BULKOT**

PhD in Economics, Associate Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2657-2862>

e-mail: Pypcanna@ukr.net

## ELECTRONIC AUDIT: IMPLEMENTATION PRACTICE IN UKRAINE

**Introduction.** Digital technologies play an important role in many areas of human life and have influenced the activities of almost all public institutions, tax authorities are not exception. It should be noted that foreign experience has defined and recorded in regulations the content of e-audit, introduced electronic document management, prepared and adopted a file format for e-audit tasks in the tax sphere, as well as methods for its implementation. Such circumstances give grounds to point out the importance of studying the problem of the current situation and legislative regulation of electronic audit in our country, which has scientific and applied significance and requires an urgent solution.

**The purpose of the paper** is to analyze the process of implementation of e-audit in Ukraine.

**Results.** The paper explores the issue of e-audit, namely the use of computers and computer software to obtain useful information data from the computer systems of the institution. The stages of implementation of electronic audit on the basis of the tax audit file are considered. The main possibilities of e-audit are indicated, as well as their effective introduction of e-audit, which requires appropriate measures to be taken both at the state level and at the level of enterprises, institutions and organizations. The specific features of computer auditing, which are currently carried out during digitalization, have been studied. In addition, needs to start the institute of e-audit for our country are suggested.

**Conclusions.** Thus, the rise of the national system of audit and control of taxpayers is in line with current international trends: at the national level projects are being adopted to introduce electronic audit, research is being conducted on this topic, and relevant developments are publishing. Therefore, it can be argued that the introduction of e-auditing has all the resources to be a means of both easing the constraints caused by the Covid-19 pandemic to conduct tax audits and reducing the resources spent on them and increasing the level of productivity in combating fraud and tax evasion.

**Keywords:** electronic audit, e-audit, electronic audit, introduction of electronic audit, tax audit file, audit file

DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2022.5\(3\).4](https://doi.org/10.37634/efp.2022.5(3).4)  
УДК 338.45

**Тетяна Володимирівна АВЕРІХІНА**

к.е.н., доцент кафедри, Національний університет "Одеська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7680-2702>

e-mail: [t.v.averihina@mzeid.in](mailto:t.v.averihina@mzeid.in)

**Анна Андріївна ЛИСЕЙКО**

студентка, Національний університет "Одеська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5839-8961>

e-mail: [anna.lyseiko@gmail.com](mailto:anna.lyseiko@gmail.com)

**Нікіта Костянтинівич ПОСТОРОНКО**

студент, Національний університет "Одеська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6588-7912>

e-mail: [nikita@postoronko.com](mailto:nikita@postoronko.com)

## ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості планування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) на підприємстві, а сам процес планування описаний як поетапне розроблення стратегії. Такий план складається з семи етапів: визначення передумов; аналіз чинників, що впливають на ЗЕД; аналіз державного регулювання ЗЕД; дослідження можливостей підприємства; формування стратегічних альтернатив; реалізація і контроль. Дотримання виконання усіх перелічених етапів надасть підприємству ефективно спланувати свою ЗЕД.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, стратегія, підприємство, планування

### ВСТУП

Сьогодні активний розвиток ринкових відносин зумовлює наявність відповідального підходу до планування зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Адже правильно спланована імпортна й експортна діяльність є запорукою підвищення ефективності функціонування та збільшення прибутку підприємства. Так, плануючи ЗЕД, слід дотримуватися поетапного плану, який у результаті допоможе розробити стратегію підприємства у цій сфері діяльності. Питанню планування ЗЕД та розроблення стратегічного плану ЗЕД приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні науковці: В.І. Отенко, І. Ан-софф, А.Е. Воронкова, А.О. Фатенок-Ткачук, А.Дж. Стрикленд та ін.

Але незважаючи на те, що на дану тему існує велика кількість досліджень і робіт, вона залишається недостатньо опрацьованою.

**МЕТА** роботи – систематизація процесу планування зовнішньоекономічної діяльності у вигляді поетапного розроблення стратегії.

### МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною та методологічною базою статті є наукові роботи, матеріали періодичних фахових та профільних видань, різноманітні ресурси Internet.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Планування завжди відігравало одну з головних ролей на підприємстві, так, використовуючи даний інструмент, компанія має змогу спроектувати свою діяльність на майбутнє та спрогнозувати ймовірні результати, що одночасно дає оцінку і допомагає прийняти рішення про застосування тієї чи іншої стратегії.

Першим етапом планування є визначення передумов для розроблення стратегії. У підприємства можуть бути різні мотиви удосконалення або впровадження ЗЕД, серед них можна виділити: вихід на нові ринки,

посилення конкурентоспроможності підприємства, залучення іноземних інвестицій тощо. Слід зазначити, що саме від стимулу організації залежить і подальше планування, оскільки кожен з них має свої особливості.

Другим етапом є аналіз чинників, що впливають на ЗЕД. До таких факторів прийнято відносити: недостатні ресурсні можливості, зміну впливу факторів часу та простору, вдосконалення інфраструктури бізнесу, високий рівень економічної агресії зі сторони західних фірм, технологічну відсталість підприємства, економічні заборони й обмеження зі сторони інших країн, воєнні конфлікти, тощо [1].

Так, наприклад, з 24 лютого 2022 р. в Україні запроваджено воєнний стан через вторгнення російських військ на територію країни. Ця обставина значно вплинула на діяльність підприємств загалом, а на діяльність підприємств із ЗЕД особливо. У ході воєнних дій на сьогодні в Україні заблокований вихід до моря, тому імпорт/експорт морським транспортом є недоступним для українських підприємств, що дає поштовх для пошуку більш витратних альтернатив. Саме тому детальний аналіз є необхідним.

Третім етапом є аналіз державного регулювання ЗЕД. Цей етап базується на вивченні нормативно-правової бази функціонування ЗЕД. Так серед необхідних документів: накази Президента та постанови Уряду; чинні світові, регіональні, національні та стандарти; нормативні акти; урядові постанови та законодавчі акти; результати дослідження кон'юнктури ринку [2].

Четвертим етапом є дослідження власних можливостей підприємства. Так, маючи недостатню потужність, підприємство, наприклад, не зможе організувати імпорту діяльність. Саме для того слід детально проаналізувати чи є у компанії потенціал і можливості для виходу на міжнародний ринок.

Особливо слід приділити увагу таким показникам:

- фінансово-економічним показникам;
- портфельному аналізу підприємства;
- факторному аналізу ефективності;
- аналізу конкурентного середовища;
- аналізу імпортно-експортних можливостей;
- аналізу інфраструктури ринку;
- SWOT-аналізу.

П'ятим етапом є формування стратегічних альтернатив.

Є низка базових стратегій, якими користуються підприємства задля оптимізації та планування ЗЕД. До типових базових стратегій відносять:

- стратегію виживання;
- стратегію стабілізації;
- стратегію зростання;
- комбіновану стратегію, що об'єднує усі перераховані [3].

У межах обраної стратегії підприємство надає перевагу одному з наведених напрямів дії, які ще називають стратегічними альтернативами. Саме на ос-

нові стратегічних альтернатив і будується майбутня стратегія підприємства. Інакше кажучи, стратегічні альтернативи – це ймовірні варіанти розвитку підприємства (виживання, стабілізація, зростання).

Кожна з базових стратегій має декілька стратегічних альтернатив (рис. 1).

Так, стратегія зростання включає до свого складу інтенсифікацію, диверсифікацію, техніко-технологічний розвиток та інтеграцію. Економія витрат, адаптація та «збирання врожаю» є частиною стратегії стабілізації, а стратегія виживання має своїм складником організаційну санацію, економічну та фінансову санацію, маркетингову санацію, соціальну санацію та ліквідацію бізнесу. Реалізація стратегії можлива лише тоді, коли встановлені відповідності між обраною стратегією та станом підприємства, проаналізовані усі перспективи, ризики, стан внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

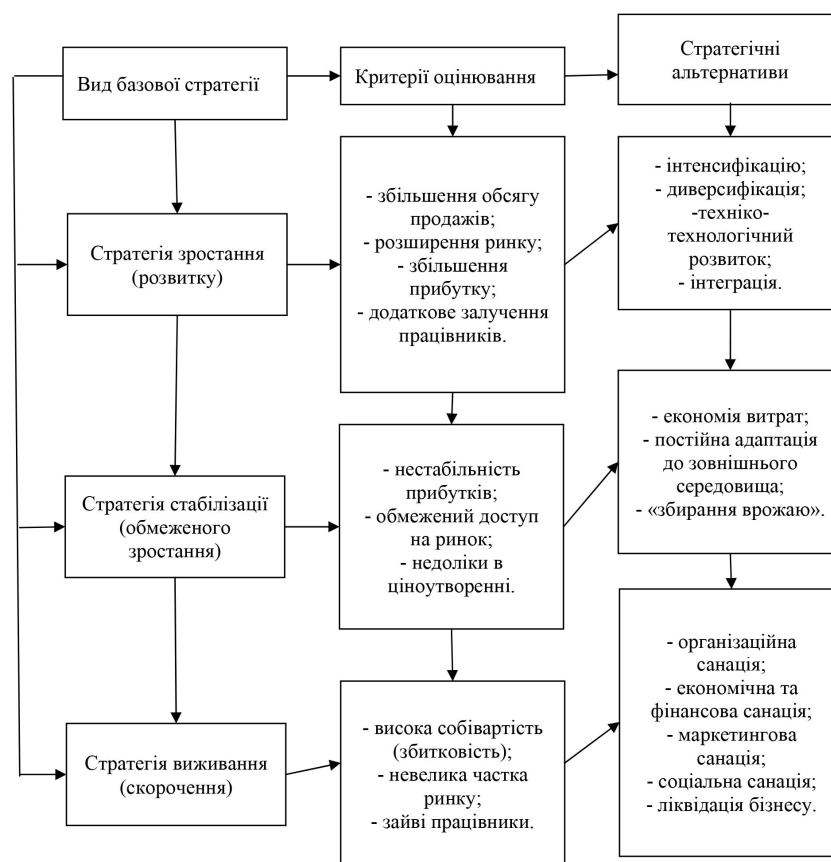


Рис. 1. Стратегічні альтернативи у складі базових стратегій (розроблено авторами за даними [3])

Наступним етапом є реалізація стратегії. Реалізація стратегії можлива лише тоді, коли встановлені відповідності між обраною стратегією та станом підприємства, проаналізовані усі перспективи, ризики, стан внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Якщо у складанні стратегії до уваги не були взяті деякі чинники або вони були ідеалізовані – це може призвести до катастрофічних наслідків і підприємство, вклавши гроші у розвиток (впровадження) ЗЕД, не отримає результатів. У варіанті, коли стратегія розроблена на базі усіх реальних показників підприємства, то реалізація принесе очікувані здобутки лише за умови дотримання останнього етапу плану-

вання – контролю.

Створення органів контролю допоможе підприємству швидко реагувати на зміни та вносити завчасні корективи до стратегії. Постійний контроль і реакція на зміни гарантує безперервний процес реалізації обраної підприємством стратегії до визначеного строку.

## ВИСНОВКИ

У роботі на основі проведеного дослідження виконано теоретичне обґрунтування розроблення стратегії планування ЗЕД. Планування ЗЕД є важливим складником життєдіяльності підприємства.

Встановлено, що процес планування є фундаментом розвитку як підприємства загалом, так і окремо

галузі ЗЕД.

Досліджено, що даний процес є доволі складним і довготривалим. Цей процес охоплює сім етапів: визначення передумов; аналіз чинників, що впливають на ЗЕД; аналіз державного регулювання ЗЕД; дослідження можливостей підприємства; формування стра-

тегічних альтернатив; реалізація і контроль. Дотримання виконання усіх перелічених етапів надасть підприємству ефективно спланувати свою ЗЕД.

Перспективою подальших досліджень є розроблення етапів впровадження методів та інструментів вдосконалення планування ЗЕД.

### Список використаних джерел

1. Воронкова А.Е. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. 320 с.
2. Вакульчик О.М., Дубицький Д.П., Яковенко І.В. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства як функція планування та контролю економічної безпеки підприємства. *Вісник Академії митної служби України*. 2011. № 1. С. 10-20.
3. Хваль Ю.О. Аналіз вибору стратегії розвитку компанії: монографія. Дніпро, 2019. 11 с.

### References

1. Voronkova A.E. Fundamentals of foreign economic activity. Luhansk, 2010. 320 p. (in Ukrainian).
2. Vakulchik O.M., Dubytskyi D.P., Yakovenko I.V. Budgeting of foreign economic activity of the enterprise as a function of planning and control of economic security of the enterprise. *Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine*. 2011. № 1. pp. 10-20. (in Ukrainian).
3. Khval Yu.O. Analysis of the choice of company development strategy: monograph. Dnipro, 2019. 11 p. (in Ukrainian).

### **Tetiana AVERIKHINA**

PhD in Economics, Associate Professor of department, Odessa Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7680-2702>

e-mail: [t.v.averihina@mzeid.in](mailto:t.v.averihina@mzeid.in)

### **Anna LYSEIKO**

student, Odessa Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5839-8961>

e-mail: [anna.lyseiko@gmail.com](mailto:anna.lyseiko@gmail.com)

### **Nikita POSTORONKO**

student, Odessa Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6588-7912>

e-mail: [nikita@postoronko.com](mailto:nikita@postoronko.com)

## **PECULIARITIES OF PLANNING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

**Introduction.** Nowadays, the active development of market relations presupposes a responsible approach to the planning of foreign economic activity. After all, properly planned import and export activities are the key to improving the efficiency and increase the company's profits. Thus, when planning foreign economic activity, a step-by-step plan should be followed, which will eventually help to develop the company's strategy in this area.

**The purpose of the paper** is the systematization of the process of planning foreign economic activity in the form of phased strategy development.

**Results.** The first stage of planning is to determine the prerequisites for strategy development. The second stage is the analysis of factors influencing foreign economic activity. There are a number of factors that have a significant impact on foreign trade, these include: insufficient resource opportunities, changing the impact of time and space, improving business infrastructure, high levels of economic aggression by Western firms, technological backwardness, economic prohibitions and restrictions other countries, military conflicts, etc. The third stage is the analysis of state regulation of foreign economic activity. This stage is based on the study of the regulatory framework for the functioning of foreign economic activity. The fourth stage is to study the company's own capabilities. Thus, having insufficient capacity, the company, for example, will not be able to organize import activities. The fifth stage is the formation of strategic alternatives. There are a number of basic strategies used by enterprises to optimize and plan foreign economic activity. Typical basic strategies include survival strategy; stabilization strategy; growth strategy; combined strategy. The next step is to implement the strategy. It is possible only if the correspondences between the chosen strategy and the state of the enterprise are established, all prospects, risks, the state of the internal and external environment of the enterprise are analyzed. The last stage - the creation of control bodies will help the company to respond quickly to changes and make early adjustments to the strategy.

**Conclusions.** In the work on the basis of the conducted research the theoretical substantiation on development of strategy of planning of foreign economic activity is executed. The planning process is the foundation for the development of both the enterprise as a whole and in the field of foreign economic activity. The prospect of further research is to develop stages of implementation of methods and tools to improve foreign trade planning.

**Keywords:** foreign economic activity, export, import, strategy, enterprise, planning

DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2022.5\(3\).5](https://doi.org/10.37634/efp.2022.5(3).5)  
 УДК 338.439.6-043.83

Вікторія Генріхівна **ВАСІНА**

старший викладач, Полтавський інститут економіки і права Відкритого міжнародного університету розвитку людини "Україна"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5291-5558>

e-mail: victoriya2048@ukr.net

## ТЕОРЕТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО КОШИКА У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

*У статті розглянуто актуальні і дискусійні питання формування споживчого кошика в сучасній Україні. Проаналізовано зміст поняття споживчого кошика та прожиткового мінімуму українця, окреслено їх взаємозалежність. З'ясовано, що прожитковий мінімум є базовим державним індикатором соціального стандарту, на підставі якого держава визначає соціальні гарантії доходів населення. Констатовано, що значення споживчого кошика в економічно-соціальній сфері, полягає в тому, що його показники використовуються у розрахунку системи заходів із підвищення рівня життя населення.*

**Ключові слова:** мінімальна заробітна плата, споживчий кошик, прожитковий мінімум, соціальні стандарти

### ВСТУП

Відомо, що українська економіка залежить від значної кількості економічних факторів і складових. Чим вищий розвиток економіки, тим буде вищий рівень життя населення. Однією складовою економіки є споживчий кошик. Методика його формування є актуальним питанням, тому що саме на основі споживчого кошика розраховується прожитковий мінімум для громадян, а також розмір пенсій, соціальних пільг та інших виплат. Споживчий кошик як в нашій країні, так і в Європі формує уряд.

Відомо, що споживчий кошик – це набір товарів і послуг, необхідних для задоволення першочергових потреб людини в середньому за рік. Він включає продуктивний та непродуктивний складники і використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету та прожиткового мінімуму, виходячи з вартості споживчого кошика у дійсних цінах.

Споживчий кошик – це своєрідний індикатор для розуміння того, яку допомогу уряду потрібно надавати незахищеним верствам населення.

В європейських країнах розрахунки для споживчого кошика беруться від середньої зарплати та рівня цін на товари, а також враховується рівень інфляції та інші показники економіки.

Вчені зауважують, що прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального складу непродовольчих товарів та мінімального переліку послуг, необхідних для задоволення основних соціальних потреб особистості [1, с. 3].

Для прожиткового мінімуму характерні такі складники: фізіологічний та соціальний мінімум потреб людини. Фізіологічний мінімум – це вартісне вираження матеріальних або ідеальних явищ, які мають вагоме значення для людини, заради якого вона живе. Згідно зі світовим досвідом науковців фізіологічний мінімум становить 85-87 % загального прожиткового мінімуму, а решта припадає на соціальну частину, – тобто певний набір духовних цінностей мінімально прийнятого рівня життя.

У розвинених європейських країнах питання захисту прав населення вирішувалися через мінімальні соціальні стандарти країни. Зокрема, шляхом встанов-

лення законодавчими та іншими правовими нормами мінімальних рівнів соціальних гарантій для різних груп населення. Як показує практика, встановлений прожитковий мінімум – це головний показник оцінки рівня життя всього населення країни, а також індикатор встановлення мінімальних розмірів пенсій, заробітних плат та інших виплат населенню. Базовим економічним показником є величина прожиткового мінімуму населення, і відповідно в основі цієї величини рахується вартість споживчого кошика.

Чимало наукових праць приділяється вивченню і дослідженню економічному розвитку соціальної сфери України, а саме рівнів соціальних стандартів і захищеності верств населення. Варто відзначити наукові праці вітчизняних вчених, які приділили значну увагу цій проблемі: Д. Богиня, О. Грішнова, М. Шаповал, В. Гройсман, А. Колот, Л. Денісова, В. Вітер, М. Шаповал, О. Варецька, О. Стефанів, О. Ковальчик та ін.

### МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В основі дослідницького інструментарію – проблема та порівняльно-економічна методика дослідження, яка використана для з'ясування процесу формування споживчого кошика в сучасній Україні, висвітлення поглядів сучасних економістів на його природу та ключові ознаки. Важливе значення для розв'язання завдань дослідження становили термінологічний, системний методи, метод класифікації, а також загальнонаукова дослідницька методологія.

Запропонувати детальну оцінку ситуацій, що склалися на ринку товарів і послуг, а також дізнатися купівельну спроможність населення, дає дослідження споживчого кошика українців, який співпадає (не співпадає) з прожитковим мінімумом.

Тому **МЕТА** статті – дослідження теоретичних і практичних аспектів формування споживчого кошика та окреслення його економічного значення в сучасному суспільстві.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Незважаючи на всю важливість проведених досліджень, проблеми із споживчим кошиком та його соціально-економічне значення залишаються актуальними і потребують додаткових досліджень. На сьогодні в Україні, через нестабільну економічну ситуацію та високий рівень інфляції, постає питання не-

відповідності розмірів мінімальних державних гарантій реальним споживацьким потребам і купівельній спроможності верств населення.

Прожитковий мінімум – це важливий інструмент для держави, тому що саме на нього орієнтується уряд у визначенні мінімальної заробітної плати українців. Прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних потреб особистості [1, с. 3].

Прожитковий мінімум – базовий державний індикатор соціального стандарту, на підставі якого держава визначає соціальні гарантії доходів населення, а також охорони здоров'я, освіти та житлово-комунального та побутового обслуговування громадян України.

Визначення прожиткового мінімуму проводиться нормативним методом із розрахунку проживання однієї людини на місяць, а також окремо до тих, хто належить до основних груп населення, а саме діти віком до 6 років та від 6 до 18 років, працездатні особи, особи, які втратили працездатність [1].

У розрахунку прожиткового мінімуму використовується Постанова Верховної Ради «Проблеми формування прожиткового мінімуму в Україні» [9].

Розрахунок прожиткового мінімуму також включає в себе: розроблення споживчого кошика, який містить всі необхідні продукти для мінімальних потреб життєдіяльності людини; визначення коефіцієнтів для кожного товару у складі споживчого кошика; обчислення вартості споживчого кошика на основі щомісячної реєстрації на товари та послуги; формування структури прожиткового мінімуму (співвідношення у споживанні продуктів харчування, непродовольчих товарів та оплати комунальних послуг).

Ми вже знаємо, що споживчий кошик – це набір продуктів, товарів, що характеризує рівень і структуру річного (місячного) проживання людини, або цілої родини. Використовується для розрахунку прожиткового мінімуму, виходячи з вартості діючих цін кошика [3, с. 176].

Характеристика споживчого кошика та його складників обов'язково повинна враховувати: наукові рекомендації з мінімальних обсягів споживання товарів і послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності людини; фактичний обсяг споживання товарів у малозабезпечених родинах; склад населення, розмір і структура сімей та рівень доходів [5, с. 231].

Значення споживчого кошика в економічно-соціальній сфері полягає в тому, що споживчий кошик використовуються у розрахунку системи заходів із підвищення рівня життя населення, виявлення вагомих напрямків надання соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення, оптимізації витрат бю-

джету.

Розрахунок споживчих кошків здійснюється з урахуванням різних факторів. Чим більше розвинута економіка країни, тим вищий набір товарів у споживчому кошику, вищий прожитковий мінімум, і набагато кращий рівень життя.

На жаль, в нашій країні мінімальна заробітна плата не дає можливості пересічному громадянину почувати себе економічно захищеним. Причини бідності в Україні мають економічну спрямованість, тому що споживчий кошик і прожитковий мінімум не мають співвідношення з цінами на товари та послуги, і насамперед з оплатою комунальних послуг. Чимало людей оформлюють допомогу від держави у розмірі субсидій для того щоб сплачувати комунальні послуги, особливо в зимовий період.

Але суттєве значення має і недосконалість чинних норм у сфері соціального забезпечення та порушення законодавчих актів. Кожна держава відповідно до своїх економічних можливостей визначає свій споживчий кошик як економічний, так і соціальний норматив.

З огляду на те, що соціальний кошик державами переглядається не часто, складовий (базовий) набір товарів суттєво впливають на життя кожного громадянина. Треба зазначити, що вартість споживчого кошика розраховується, виходячи із розміру мінімальної заробітної плати, їх купівельної спроможності та отриманих ними соціальних допомог.

Із 1 січня 2021 р. мінімальна заробітна плата зростала впродовж року, як і було закладено у Законі № 1082 «Про державний бюджет на 2021 рік» від 15.12.2020 р.

Як ми бачимо з наведених даних мінімальна заробітна плата у грудні 2021 р. складала 6500 грн, що на 3,01 % більше, ніж в січні цього ж року, і на 64,2 % вище, ніж була мінімальна заробітна плата у грудні 2018 році 4173 грн (табл. 1).

Також виріс прожитковий мінімум з 1921 грн (грудень 2018 р.) майже на 80 %: 2393 грн (грудень 2021 р.). Але, на жаль, таке підвищення рівня мінімальних доходів, призвело до підвищення цін на товари, а також комунальні послуги. Щоправда, дуже великого стрибка цін та інфляції, як прогнозували, не відбулося. Звичайно, що мінімальна заробітна плата у розмірі 6000 грн (до 2022 р.) не дає достатнього гідного рівня життя, який би хотів кожен громадянин країни.

Так, виріс прожитковий мінімум на одну особу і для основних соціальних груп населення, але він теж дає можливість зводити «кінці з кінцями», тобто задовольняти необхідні потреби людини.

Отже, порівняно із 2018 р., коли мінімальна заробітна плата складала 4173 грн, а вартість продуктового кошика 1620 грн, що складало 92 % від рівня прожиткового рівня, у 2021 р. ситуація покращилася. Так, з мінімальною заробітною платою у розмірі 6000-6500 грн споживчий кошик складає 2122 грн, що складає 86 % від рівня прожиткового мінімуму громадян.

Таблиця 1 – Мінімальна заробітна плата українців

| Місяць              | 2021     |
|---------------------|----------|
| Січень – червень    | 6000 грн |
| Липень – серпень    | 6000 грн |
| Вересень – листопад | 6000 грн |
| Грудень             | 6500 грн |

Тепер детальніше розберемо склад споживчого кошика в Україні на 2021 р. У складанні споживчого кошика беруться не окремі види та марки продуктів і товарів, а спрощенні (усередненні) товари груп.

Параметр розраховується, виходячи з трьох основних компонентів:

1. Основний відсоток від вартості кошика припадає на продукти харчування. Для більшості громадян України більша частина сімейного доходу використовується на їжу. І це зрозуміло.

2. Ліки, предмети побуту, взуття, ремонт сантехніки, меблів.

3. Сімейний відпочинок, освіта дітей. Також сюди відносять оплату пального на приватний транспорт та оплата комунальних послуг [4, с. 144].

Треба мати на увазі, що для різних верств населення урядом розраховуються свої норми споживання, тому вартість кожного кошика працюючого громадянина буде відрізнятися від вартості кошика дітей або пенсіонера. Даваймо подивимось, що собою являє споживчий кошик на 2021 р. для дорослої працюючої людини.

Із продуктів споживання у переліку наведено основні продукти харчування (з розрахунку споживання 1 кг на 1 рік): хліб пшеничний (52), хліб житній (28), борошно (7,9) макаронні вироби (4), м'ясо, та м'ясні продукти (60), соняшникова олія (5,1 л), цукор (23), яйця (шт.) 365, риби трохи більше 20 кг, картопля (93,7), капуста (21,9), помідори (21,9) фрукти, ягоди (60), кондитерські вироби (6,1), сіль (3,3), молочні продукти (понад 200). Якщо розбити ці норми на дні, то вийде суворя картина жорсткої економії. З наведених продуктів можна скласти повноцінне меню на день, але їх розрахункову кількість неможна назвати достатньою для працюючої (фізично теж) дорослої людини. Приблизно така ж картина із товарами першої необхідності.

Далі наведено непродовольчі товари та товари першої необхідності на одну людину споживчого мінімуму на 1 рік: миючі засоби (мило) – 250 г, пральний порошок – 500 г, шампунь (250 г) – 2 шт.; засоби гігієни: тубик зубної пасти, зубні щітки – декілька штук; предмети санітарії та ліки: вата (250) – 4 шт., бинт – 3 шт., валідол (10 шт.) – 5, корвалол (краплі) – 1 флакон, парацетамол – 10 таблеток.

Також споживчий кошик включає в себе послуги, такі як: похід в перукарню – 5 разів на рік, поїздки на присадибні ділянки (приміським транспортом), та відвідування культурних заходів – 2 рази на рік. Погодьтесь, цього також мало для забезпечення гідного рівня життя. Чому так?

Згідно із Законами України переглядати і затверджувати споживчий кошик потрібно не менше ніж 1 раз на 5 років. Аналізуючи споживчий кошик населення України, можна зупинитися на основних недоліках, які негативно впливають на прожитковий мінімум.

Мова йде про те, що набір споживчого кошика є відірваним від реальних цін в магазинах і потреб населення; дуже повільні дії Уряду стосовно гарантій і захищеності верств населення (зокрема пенсіонерів, малозабезпечених громадян, тощо); не враховуються сьогоденні реалії стосовно набору продовольчих та промислових товарів, а також послуг (покупка техніки, ремонт квартир тощо); невідповідна вагова складова набору продуктових товарів; невідповідність споживчого кошика нормам споживання, яка рекомендована українським Науково-дослідним інститутом гігієни харчування Міністерства охорони здоров'я України. Рівень норм споживчого кошика нижчий на 30 %, ніж в європейських країнах [1]. Найкраще за гарантованою оплатою праці, належним рівнем життя відчують себе громадяни Норвегії, Австралії, Люксембургу, Монако та Бельгії.

Така невідповідність, по-перше, пояснюється тим, що Україна займає одну з найнижчих позицій за рівнем заробітних плат у світі. Тобто мінімальна заробітна плата різниється до розвитку економіки. І це пояснює те, що вміст споживчого кошика в Україні не відповідає потребам часу і людини.

Можна зробити висновок, що споживчий кошик має велике значення в економічному житті громадянина України. Але з огляду на те, що споживчий кошик не відповідає вимогам сучасного життя, це приводить до фізичного та морального виснаження людини. Тому нашому Уряду необхідно ретельно переглянути і змінити розрахунки прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, що тягнуть за собою споживчий кошик і в результаті збільшують гідне життя кожного Українця [2, с. 38].

Хоча, згідно з інформацією, що зазначена у відкритих джерелах, прожитковий мінімум на одну особу у 2022 р. становитиме (табл. 2).

Підвищення рівня життя всього населення – це мета будь-якої прогресивної, високорозвинутої держави. Наша держава повинна піклуватися за кожного громадянина, тобто створювати гідні умови для благополучного, довгого життя людини, шляхом економічної стабільності у державі та захищеності всіх верств населення (табл. 2).

Стосовно строків перезатвердження вмісту споживчого кошика, то термін його перезавантаження має бути скорочено до 2-3-х років, оскільки зміни у структурі споживання для цих наборів відбуваються швидше [3].

## ВИСНОВКИ

Можемо констатувати, що споживчий кошик – це гарантія розвитку держави як в соціальному, так і в економічному вимірах. Чим вищий рівень життя населення цієї країни, тим краще працює економіка і розвивається країна.

Таблиця 2 – Прожитковий мінімум на одну особу в Україні

|                                         | 2022 рік |         |          |
|-----------------------------------------|----------|---------|----------|
|                                         | 3 січня  | 3 липня | 3 грудня |
| Прожитковий мінімум, грн: на одну особу | 2393     | 2508    | 2589     |
| Для дітей віком до 6 років              | 2100     | 2201    | 2272     |
| Для працездатних осіб                   | 2481     | 2600    | 2684     |

Резюмуючи, необхідно зазначити, що Україна, на жаль, за економічним розвитком і соціальних гарантіям належить до бідних країн світу. Тобто одним з критеріїв, за яким визначають рівень життя населення і соціальні гарантії держави, є споживчий кошик: набір продовольчих товарів та предметів першої не обхідності, що дає характеристику рівня і структури річного проживання окремої людини або її сім'ї.

Поняття споживчого кошика і прожиткового мінімуму взаємопов'язані. Прожитковий мінімум визначається на основі споживчого кошика, вартість якого впливає на формування бюджету України.

Для покращення соціальних гарантії життя Уряду необхідно: переглядати нормативну структуру рівня життя населення; зробити розрахунок прожиткового мінімуму і мінімальної зарплати, пенсій, згідно з реальною ціновою політикою у магазинах; збільшити перелік товарів і послуг відповідно до потреб кожної групи населення (працюючих, пенсіонерів тощо).

Для гідного рівня життя українців потрібно значно підвищити мінімальну заробітну плату, частіше переглядати та розширювати асортимент продуктів споживчого кошика, що сприятиме зростанню внутрішнього попиту і перерозподілу національного продукту.

### **Список використаних джерел**

1. Закон України «Про державний бюджет на 2021 рік» від 15.12.2020 року № 1082. URL: <http://search.ligazakon.ua/ldoc2.nsf/link1>
2. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15 липня 1999 р. № 966-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text>
3. Бардакова С.М., Ховрак І.В. Прожитковий мінімум як ключовий соціальний норматив. *Проблеми функціонування та розвитку інноваційної структури: європейський вектор та можливості*: тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції (Львів 14-16 травня 2015р.). Львів, 2015. С. 38-39.
4. Яременко Л.М. Соціально-економічне значення споживчого кошику в Україні. *Економіка і суспільство*. Мукачівський Державний університет. 2018. № 15. С. 634-639.
5. Ляховець В. Дірки споживчого кошика. *Час Київщини*. URL: <http://chask.net/?p=43971>
6. Бондарчук К.П. Прожитковий мінімум як критерій встановлення соціальних стандартів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 4. С. 174-179.
7. Єгоров Б., Мардар М. Стан харчування населення України. *Товари і ринки*. 2011. № 1. С. 140-147.
8. Постанова Верховної Ради України від 19.05.2020 р № 620- IX. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/620-IX#Text>

### **References**

1. Law of Ukraine "On the State Budget for 2021" of December 15, 2020, № 1082. URL: <http://search.ligazakon.ua/ldoc2.nsf/link1> (in Ukrainian).
2. Law of Ukraine "On the subsistence level" of July 15, 1999 № 966-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14#Text> (in Ukrainian).
3. Bardakova S.M., Khovrak I.V. Subsistence level as a key social norm. *Problems of functioning and development of innovation structure: European vector - and opportunities*: abstracts of reports of the III International scientific-practical conference (Lviv, May 14-16, 2015). Lviv, 2015. pp. 38-39 (in Ukrainian).
4. Yaremenko L.M. Socio-economic significance of the consumer basket in Ukraine. *Economy and society*. Mukachevo State University. 2018. № 15. pp. 634-639 (in Ukrainian).
5. Liakhovets V. Holes in the consumer basket. Time of Kyiv region. URL: <http://chask.net/?p=43971> (in Ukrainian).
6. Bondarchuk K. P. Subsistence level as a criterion for establishing social standards. *Formation of market relations in Ukraine*. 2017. № 4. pp. 174-179 (in Ukrainian).
7. Yehorov B., Mardar M. Nutrition of the population of Ukraine. *Goods and markets*. 2011. № 1. pp. 140-147 (in Ukrainian).
8. Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine of 19.05.2020, № 620-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/620-IX#Text> (in Ukrainian).

### ***Viktoriia VASINA***

senior lecturer, Institution of higher education "Open International University of Human Development "Ukraine" Economics and Law Institute of Poltava

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5291-5558>

e-mail: [victoriya2048@ukr.net](mailto:victoriya2048@ukr.net)

## **THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF CONSUMER BASKET FORMATION IN MODERN UKRAINE**

*The paper considers topical and debatable issues of consumer basket formation in modern Ukraine. The content of the concept of consumer basket and subsistence level of Ukrainians is analyzed, their interdependence is outlined. It was highlighted that terminological, systematic methods, classification method, as well as general scientific research methodology were important for solving research problems.*

*It was found that the subsistence level is the basic state indicator of the social standard, on the basis of which the state determines social guarantees of income, as well as health care, education and housing and communal services. The attention is drawn to the fact that the causes of poverty in Ukraine are economic, because the consumer basket and the subsistence level are not related to the prices of goods and services, but primarily to the payment of utilities. It is emphasized that when compiling the consumer basket, not individual types and brands of products and goods are taken into account, but simplified (averaged) products of groups. It was stated that the set of the consumer basket is detached from the real prices in stores and the needs of the population. It is concluded that the consumer basket is a guarantee of state development in both social and economic dimensions. The higher the standard of living of the country's population, the better the economy works and the country develops.*

*It is emphasized that when assembling a consumer basket, not individual types and brands of products and goods are taken into account, but simplified (averaged) goods of groups. It is stated that the modern set of the consumer basket is divorced from the real prices in stores and the needs of the population. It is concluded that the consumer basket is a guarantee of the development of the state in both social and economic dimensions. The higher the standard of living of the country's population, the better the economy works and the country develops.*

**Keywords:** minimum wage, consumer basket, subsistence level, social standards

Андрій Олексійович НЕДОШОВЕНКО

доктор філософії у галузі права, ПрАТ "Аудиторська фірма Аналітик"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1453-572X>e-mail: [andrewnedoshovenko@gmail.com](mailto:andrewnedoshovenko@gmail.com)**СИНТЕЗ МАКСИМАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЇ, ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРОПОРЦІЙНОСТІ ЯК ПРИНЦИПІВ ЗДІЙСНЕННЯ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ**

У статті проаналізовано зміст та значення максимальної економії, ефективності та пропорційності як принципів здійснення публічних закупівель. Обґрунтовано важливість вказаного принципу та його першість серед інших принципів здійснення публічних закупівель. У дослідженні висвітлено суперечливі моменти співвідношення максимальної економії та ефективності, обґрунтовано доцільність та можливість їх гармонізації та порівняння. Розкрито практичні аспекти реалізації максимальної економії та ефективності при здійсненні публічних закупівель. Доведено функціональне значення та місце пропорційності по відношенню до максимальної економії та ефективності.

**Ключові слова:** публічні закупівлі, принцип максимальної економії, ефективності та пропорційності

**ВСТУП**

Принципи максимальної економії, ефективності та пропорційності належать до інституційних принципів, оскільки визначають керівні ідеї та засади інституту публічних закупівель. Важливість вказаних принципів не викликає сумнівів, оскільки вони є керівними положеннями, яких необхідно дотримуватися на усіх етапах здійснення публічних закупівель незалежно від предмету та обсягу закупівлі.

Так, незважаючи на те, що відповідно до п. 1 Постанови Кабінету Міністрів України № 169 від 28.02.2022 р. в умовах війни публічні закупівлі товарів, робіт і послуг здійснюються без застосування процедур закупівель та спрощених закупівель, визначених Законом України «Про публічні закупівлі» (далі – Закон № 922-VIII), під час здійснення публічних закупівель замовники повинні дотримуватися принципів здійснення публічних закупівель [1]. Про важливість дотримання принципів здійснення публічних закупівель навіть в умовах дії воєнного стану наголосили також у Державній казначейській службі України, наголосивши, що у здійсненні закупівель відповідно до складених переліків та обсягів закупівель товарів, робіт і послуг не зловживати звільненням публічних закупівель від положень Закону № 922-VIII та дотримуватися принципів здійснення публічних закупівель (лист Державної казначейської служби № 18-07-08/4497 від 07.03.2022 р.) [2].

Окремі питання, які стосуються принципу максимальної економії, ефективності та пропорційності досліджувалися у публікаціях Н.Г. Здирко, К. Чучаліної, Т.О. Мулик, В.О. Псьоти та ін. Водночас наявні публікації здебільшого присвячені розкриттю поняття та змістовній характеристиці окремих елементів досліджуваного принципу на основі аналізу як методу, що полягає у пізнанні явищ шляхом їх абстрагування та розділення, ігноруючи особливості взаємодії трьох різних вимог, що поєднані в принципі, який є об'єктом дослідження.

**МЕТА** дослідження – розкриття проблемних питань співвідношення максимальної економії, ефективності та пропорційності як вимог, закріплених в межах окремого принципу здійснення публічних закупівель.

**МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

Для досягнення мети дослідження використовувалися публікації в інформаційно-аналітичних журналах, присвячених інституту публічних закупівель, теоретичні наукові публікації, а також положення вітчизняного законодавства. З огляду на предмет та об'єкт дослідження використано філософські, загальнонаукові та спеціальні методи наукового дослідження. Для розкриття протилежностей та протиріч економії та ефективності використано діалектичний метод наукового пізнання. За допомогою системного методу враховано взаємодію та взаємозалежність ефективності, максимальної економії та пропорційності як окремих елементів єдиного принципу. Використовуючи телеологічний, герменевтичний, а також формально-логічний методи дослідження, розкрито значення пропорційності відносно ефективності та максимальної економії.

**РЕЗУЛЬТАТИ**

Принцип економії та ефективності справедливо вважається найголовнішим серед принципів, визначених Законом № 922-VIII, а решта принципів є інструментом для забезпечення його реалізації [3, с. 11].

Розкриваючи співвідношення суті та зміст вказаного принципу, К. Чучаліна наголошує, що вимоги до ефективності дотримано тоді, коли кожна копійка з бюджету замовника не повинна бути потрачена даремно. А якщо за найменші гроші замовник отримає найкращу якість, то одночасно з правилом ефективності й вимоги до пропорційності будуть збережені. Тобто разом з найнижчою ціною замовник хоче отримати предмет закупівлі належної якості [4].

Максимальна економія передбачає бережливе, ощадне витрачання бюджетних коштів, тобто мінімум витрат для придбання предмету закупівлі. Ефективність означає досягнення потрібних (найкращих) результатів, тобто досягнення максимального ефекту. принцип економії відображає заощадливість коштів у разі придбання предмету закупівлі на рівні кожного замовника (понесення ним найменших витрат), а загалом – держави. Принципи ефективності та пропорційності означають досягнення максимально можливого співвідношення «ціна – якість», від якої «ефект» у формі продукції, товарів, робіт, послуг найвищої

якості отримувє замовник, а «ефект» у грошовому вираженні (прибуток) – учасник. Ці принципи відображають і мету, і результат у публічних закупівлях [5, с. 232].

Водночас в окремих наукових публікаціях наголошено, що економія бюджетних коштів не може бути єдиним критерієм ефективності укладеної угоди, необхідним є урахування якості придбаної продукції, робіт та послуг [6, с. 7].

Різне розуміння не лише змісту принципів ефективності та максимальної економії, але й їх співвідношення, призвело до появи суперечливих та протилежних тверджень про зміст та значення вказаних принципів, а також відсутність чітких та зрозумілих критеріїв дотримання та методики застосування цих принципів.

Як наслідок, як вірно зазначила В.О. Псьота, серед дослідників допоки ще не сформовано єдиного погляду, що саме слід розуміти під ефективністю, у частині публічних закупівель. У результаті можна виділити два основні погляди. По-перше, поняття ефективності розглядається як залежність між досягнутим результатом та використаними на це ресурсами. Критерієм ефективності у цьому випадку є економія публічних ресурсів. З іншого боку, поняття «ефективність» трактується через перелік вимірників, які характеризують ступінь досягнутої мети [7, с. 157-158].

Досліджуючи тези та твердження науковців стосовно принципів ефективності та максимальної економії, може виникнути враження про існування внутрішнього протиріччя в аналізованому принципі, оскільки економія бюджетних коштів може зумовити неефективність проведення публічної закупівлі у зв'язку з недостатнім фінансуванням. Так, у випадку перевищення приблизного кошторису у зв'язку зі збільшенням вартості будівельних матеріалів, устаткування чи послуг третіх осіб, необхідних для виконання робіт, відбувається збільшення ціни такого договору, що свідчить про додаткові витрати. У такому випадку принцип економії бюджетних коштів певною мірою нівелюється, оскільки виникає необхідність додаткового фінансування і, як наслідок, додаткових витрат. З іншого боку, у випадку відмови від перевищення приблизного кошторису підрядник не матиме змогу досягнути тих результатів, заради яких укладено договір про закупівлю робіт, що призведе до недосягнення мети вказаного договору, а отже, свідчитиме про неефективність здійснення закупівлі.

У вирішенні вказаної проблеми слід пам'ятати, що будь-який договір укладається для досягнення конкретної каузи (отримання конкретних матеріальних благ, здійснення організаційних заходів із впорядкування наявних відносин, реалізації немайнових прав та інтересів тощо). Водночас у більшості випадків договори мають також певну мету, яку сторони договору або, в окремих випадках, треті особи (бенефіціари, вигодонабувачі, органи, до сфери управління яких входять державні чи комунальні підприємства, керівні органи об'єднань підприємств тощо) переслідують, укладаючи та виконуючи відповідні договори чи у разі надання дозволу на укладання цих договорів підпорядкованим особам. У випадку з публічними закупівлями такою метою є забезпечення потреб держави або територіальної громади.

У преамбулі Закону № 922-VIII наголошується,

що метою цього закону є забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері, розвиток добросовісної конкуренції. У преамбулі також вказано, що цей закон визначає правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг *для забезпечення потреб держави, територіальних громад та об'єднаних територіальних громад* (курсив автора) [8].

Принцип економії не слід протиставляти принципу ефективності публічних закупівель, оскільки неефективність публічних закупівель призведе до неможливості задоволення потреб та інтересів держави чи територіальних громад, від чого принцип економії взагалі втрачає будь-яке значення, оскільки неефективне використання бюджетних коштів, недосягнення мети договору про публічну закупівлю не може бути виправдано принципом економії коштів, адже за таких обставин використання бюджетних коштів буде необґрунтованим загалом.

Принцип економії має чітко визначене, обмежене, але важливе функціональне призначення – запобігання необґрунтованим витратам на кожній стадії динаміки договірної зобов'язання із забезпечення потреб держави чи територіальної громади. Водночас цей принцип не повинен ставитися у пріоритет та абсолютизуватися, оскільки економія бюджетних коштів не є самоціллю, повинна бути обґрунтованою, не призводити до зниження якості об'єкту договору, ефективності здійснення публічних закупівель, а також не перешкоджати досягненню мети закупівлі.

На наше переконання, висока ціна договору про закупівлю зовсім не означає, що порушено принцип максимальної економії. Висока ціна закупівлі є виправданою, якщо предмет закупівлі є необхідним для задоволення потреб держави чи територіальної громади, обсяг та предмет закупівлі відповідають річному плану закупівлі, складеному відповідно до ст. 4 Закону № 922-VIII.

Водночас протягом усіх етапів проведення закупівлі, зокрема, за належного виконання договору чи внесенні змін до нього замовнику та контролюючим органам необхідно контролювати дотримання принципів ефективності та максимальної економії. У проведенні публічних закупівель може відбутися придбання товарів, які не планувалося закуповувати або оплата робіт та послуг, які не є необхідними для задоволення публічних потреб та інтересів і не відповідають видам та межам діяльності, окреслених в установчих документах замовника.

Непоодинокими випадками також є неправильне визначення предмету закупівлі чи її обсягів, що призводить до оплати непотрібних замовникові видів робіт, необґрунтованого збільшення кількості товарів чи зміну їх асортименту, а також безпідставного збільшення обсягу отримуваних послуг. У такому разі замовник здійснює зайві витрати, які досить часто не узгоджуються з бюджетними призначеннями чи очікуваною вартістю предмета закупівлі, що не є оптимальним. У такому разі неможна стверджувати про дотримання принципів максимальної економії та ефективності у здійсненні публічних закупівель.

Водночас, на нашу думку, створення єдиного ал-

горитму та критерію реалізації принципу максимальної економії та ефективності є малоймовірним. Договори, укладені за результатами публічних закупівель хоч і відрізняються від інших договорів за способом укладання, оформлення виконання та порядком внесення змін, однак вказані договори можуть мати різний предмет та об'єкт, які деталізовані у державному закупівельному класифікаторі ДК 021:2015 «Єдиний закупівельний словник».

Відмінності у предметах, об'єктах та інших умовах договорів про закупівлю, положень тендерної документації вимагає саме диференційованого підходу до аналізу ефективності та підтвердження максимальної економії у здійсненні публічних закупівель. Так, у разі закупівлі аудиторських послуг важливим є правильне визначення виду таких послуг на основі цілей та потреб замовника. Зокрема, залежно від потреб та цілей аудиторських послуг можуть закуповуватися аудит фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності, огляд історичної фінансової звітності чи проміжної фінансової інформації, завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, супутні послуги тощо.

Наприклад, у разі надання послуг стосовно аудиту фінансових звітів грантових проєктів необхідно чітко проаналізувати умови грантової угоди, які визначають вимоги до аудиту, адже кожний грантодавець, як правило, визначає власні умови до перевірки та контролю виконання гранту, витрачання коштів, а також аудиту фінансових звітів. Вказане впливає на визначення виду та обсягу послуг, які можуть закуповуватися замовником одержувачем гранту, а також стандарти, які будуть використані при наданні послуг (МСА 800 та 805, МССП 4400, МСЗНВ 3000 тощо). Як наслідок, від правильного формулювання предмету закупівлі у частині виду та обсягу аудиторських послуг, а також застосовуваних національних чи міжнародних стандартів залежать реалізація цілей замовника та дотримання інтересів грантодавця і, як наслідок, ефективність проведення публічної закупівлі.

Зі свого боку, дотримання принципу максимальної економії залежить від відповідності та кореляції вартості закупівлі з предметом і обсягом цієї закупівлі. Зокрема, у випадку з закупівлею аудиторських послуг обґрунтованість ціни залежить від точності розрахунку часу, необхідного для їх надання, денних ставок, основою яких є ранжирування, кваліфікація безпосередніх виконавців послуг.

У разі закупівлі будівельних робіт обґрунтованість ціни залежить від правильно обраного способу визначення ціни (фіксована одноразова сума (Lump sum or fixed price), витрати плюс (costs plus) [9, с. 80], показників проєктно-кошторисної документації, яка формується на основі вимог нормативних документів у сфері ціноутворення у будівництві.

Вказані вимоги передбачають визначення ціни договору на основі попередньо визначених витрат та доходу підрядника на основі ресурсних елементних кошторисних норм та інших нормативних показників. Водночас вартість будівництва визначається на різних стадіях проєктування (у змісті інвесторської кошторисної документації), обрання підрядника (в ціні пропозиції учасника конкурсних торгів у проведенні

публічної закупівлі тощо). Вже на стадіях техніко-економічного розрахунку та розроблення ескізного проєкту складається проєктна документація, яка повинна містити зведені кошторисні розрахунки вартості будівництва, об'єктні та локальні кошториси та інші дані, що визначають витрати, пов'язані з подальшим виконанням будівельних робіт (п. 5.3.1.1 ДСТУ Б Д.1.1-1:2013) [10, с. 6-11].

Вищевказані приклади підтверджують не обхідність застосування диференційованого підходу забезпечення ефективності та дотримання максимальної економії у здійсненні публічних закупівель, враховуючи специфіку предмету, обсягу та мети закупівлі. Саме визначення предмету та обсягу закупівлі, що відповідають річному плану, статутній діяльності замовника, бюджетним асигнуванням, які затверджені кошторисом та цілям, які ставить замовник для виконання покладених на нього завдань забезпечують ефективність закупівлі. Тоді як відповідність обсягу (кількості товарів, виконуваних завдань під час надання послуг, переліку робіт) та якості предмету закупівлі вартості цієї закупівлі свідчитиме про дотримання принципу максимальної економії.

Слід також зазначити, що у науковій літературі публічні закупівлі розглядають не лише як економіко-правовий інструмент придбання товарів, робіт та послуг окремими юридичними особами публічного права.

У соціально-орієнтованій економіці державні закупівлі – це один з основних та ефективних інструментів державної політики для вирішення важливих завдань: забезпечення єдиного економічного простору, розвиток ринку та конкурентного середовища, підтримка регіонів та різних груп населення, розвиток певних суб'єктів ринку та секторів економіки. Розвинений та доступний механізм публічних закупівель дозволяє більш ефективно та справедливо використовувати потенціал приватного підприємництва, периферійних підприємств, що сприяє забезпеченню сталого економічного розвитку, швидкому та збалансованому вирішенню актуальних соціально-економічних завдань [7, с. 159].

Першочерговою метою публічних закупівель вважається максимальна економія та ефективність, однак, беручи до уваги вагомість та вплив закупівель, уряди різних країн все частіше використовують публічні закупівлі зі стратегічною метою для досягнення більш масштабних та додаткових цілей державної політики. Під додатковими цілями, зазвичай, розуміється створення умов для сталого екологічно-орієнтованого зростання економіки, розвитку малого та середнього підприємництва, підтримка інновацій, розв'язання кліматичних проблем, підвищення соціальної відповідальності, боротьба з корупцією та підвищення рівня життя громадян. Фактично в багатьох країнах державні закупівлі використовуються у якості політичного інструменту для досягнення таких цілей [7, с. 34].

З вищевказаним варто погодитися, оскільки використання державних замовлень (публічних закупівель) як засобу державного впливу (зокрема шляхом регулювання) на економіку є поширеним у багатьох країнах світу, а також визнане вітчизняним законодавцем на законодавчому рівні (ч. 2 ст. 12 та ч. 1 ст. 13 Господарського кодексу України).

Однак з розширенням функцій та цілей інституту публічних закупівель постає питання перегляду змісту та меж реалізації принципів проведення таких закупівель, які можуть потребувати адаптації відповідно до нових концептуальних основ та призначення публічних закупівель. Зокрема, у такому разі постає питання чи йдеться про ефективність та максимальну економію здійснення закупівлі у частині отримання замовником максимальної вигоди та досягнення цілей від конкретних товарів, робіт та послуг, чи ефективність закупівель як засобу впливу на економіку та інструменту державної політики. Водночас у другому випадку принцип максимальної економії взагалі може нівелюватися, оскільки застосування дієвих та ефективних засобів регулювання комерційних правовідносин та впливу на економіку загалом може бути несумісним з максимальною економією.

На наше переконання, слід враховувати формулювання ст. 5 Закону № 922-VIII, в якій йдеться саме про принципи здійснення публічних закупівель, тобто організації та виконання усіх етапів закупівлі, починаючи від планування та завершуючи звітом про виконання договору про закупівлю. Навряд чи законодавець у формулюванні таких принципів, як максимальна економія, ефективність та пропорційність, відкритість та прозорість на всіх стадіях закупівель керувався політичними мотивами стосовно застосування публічних закупівель як інструменту державної політики.

До такого висновку можна дійти за допомогою герменевтичного методу тлумачення, дослідивши пояснювальну записку до проекту чинного Закону України «Про публічні закупівлі». Так, у пояснювальній записці до мети прийняття вказаного закону віднесено:

1. Підвищення рівня конкуренції у сфері державних закупівель та зниження рівня корупції.

2. Запровадження нових підходів до здійснення закупівель у частині оптимізації процедур закупівель та можливості створення ЦЗО.

3. Сприяння прозорості використання бюджетних коштів.

4. Підвищення професійності закупівельників шляхом надання можливості здійснювати закупівлі не лише тендерним комітетом, але й уповноваженою особою замовника [11, с. 3].

Водночас, на нашу думку, ефективність здійснення публічних закупівель та ефективність публічної закупівлі як засобу державного регулювання економіки є взаємопов'язаними. Без ефективності здійснення публічних закупівель не буде досягнуто цілей бюджетних програм, не будуть задоволені потреби держави чи територіальної громади у повному обсязі, нівелюватимуться стратегічні та поточні завдання бюджетних установ та інших замовників, що цілком очевидно матиме негативний вплив на економіку загалом. Ефективність публічних закупівель як засобу впливу на економіку необхідно розглядати в іншому вимірі, що охоплює не лише досягнення замовниками конкретних результатів проведення закупівель, але й в розрізі економічного впливу публічних закупівель як окремого інституту загалом на окремі галузі економіки,

розвиток конкуренції, результативність та цільове використання бюджетних коштів, виділених для проведення закупівлі та задоволення суспільних потреб.

Водночас не менш важливе значення у цьому контексті має принцип максимальної економії, одним з проявом якого слід вважати збалансоване та пропорційне використання бюджетних коштів у межах мети та цілей проведення публічних закупівель для задоволення публічних потреб та інтересів. Зайві, незаплановані, нецільові витрати бюджетних коштів всунереч принципу максимальної економії, особливо за відсутності будь-яких бюджетних асигнувань, паспортів бюджетних програм чи інших законних підстав також нівелюють публічні закупівлі як засіб державного впливу на економіку. Порушення вказаного принципу може призвести до вчинення корупційних порушень, непрозорого використання бюджетних коштів і, як наслідок, розвитку тіньової економіки.

Варто наголосити, що у п. 2 ч. 1 ст. 5 Закону № 922-VIII законодавець в один ряд з принципами максимальної економії та ефективності ставить також принцип пропорційності. Принцип пропорційності можна розглядати у декількох аспектах, окремі з яких є взаємопов'язаними: як пропорційність (спів розмірність) між обмеженнями та цілями прав осіб [12, с. 167], як основну ідею концепції справедливості Аристотеля [13, с. 152-153], як пропорційність (домірність) позитивних і негативних наслідків криміналізації тих чи інших діянь [14, с. 29] тощо.

За допомогою телеологічного тлумачення з урахуванням предмету правового регулювання Закону № 922-VIII та контексту застосування пропорційності разом з ефективністю та максимальною економією як єдиного принципу здійснення публічних закупівель, можна зрозуміти, що пропорційність у даному випадку покликана створити відповідність, співвідносність та баланс між ефективністю та максимальною економією. Навряд чи законодавець поєднав вказані вимоги в межах одного принципу без обґрунтованої причини. Саме пропорційність вказує на необхідність поєднання та гармонізації ефективності та максимальної економії, які, на перший погляд, є протилежними, враховуючи суть та призначення пропорційності, яка розкривається через баланс, співвідносність між різними явищами.

## ВИСНОВКИ

Принцип економії не слід протиставляти принципу ефективності публічних закупівель, адже вказані принципи не мають взаємної суперечності. Відмінності у предметах, об'єктах та інших умовах договорів про закупівлю, положень тендерної документації вимагає саме диференційованого підходу до аналізу ефективності та підтвердження максимальної економії у здійсненні публічних закупівель. Ефективність здійснення публічних закупівель та ефективність публічної закупівлі як засобу державного регулювання економіки є взаємопов'язаними. Вимога пропорційності покликана поєднати та гармонізувати ефективність та максимальну економію в межах окремого та самостійного принципу здійснення публічних закупівель.

### Список використаних джерел

1. Деякі питання здійснення оборонних та публічних закупівель товарів, робіт і послуг в умовах воєнного стану: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2022 р. №169. *Урядовий кур'єр*. 2022. № 43.
2. Рекомендації щодо застосування у роботі положень постанови Кабінету Міністрів України від 28.02.2022 № 169: лист Державної казначейської служби від 07.03.2022 р. № 18-07-08/4497. URL: <https://document.vobu.ua/doc/10480>
3. Здирко Н.Г. Аналіз та державний аудит публічних закупівель: теорія, методологія, організація: автореферат дис. ... д-ра екон. наук / ННЦ «Ін-т аграр. Економіки». Київ, 2020. 39 с.
4. Чучаліна К. Принципи публічних закупівель: що необхідно знати замовнику. *Електронний спеціалізований журнал «Держзакупівлі»*. URL: <https://www.dzakupivli.com.ua/article/911-printsipi-publichnih-zakupvel-shcho-neobhdno-znati-zamovniku>
5. Здирко Н.Г. Принципи здійснення публічних закупівель в Україні. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського*. 2020. Т. 31 (70). № 1. С. 231-237.
6. Мулик Т.О., Здирко Н.Г. Методичний інструментарій аналізу публічних закупівель. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2020/70.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/70.pdf)
7. Псьота В.О. Обліково-аналітичне забезпечення публічних закупівель в закладах освіти державного сектору: дис. ... докт. філософії. Житомир, 2021. 254 с.
8. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII зі змінами та доповненнями. *Відомості Верховної Ради України*. 2016. № 9. Ст. 89.
9. Недошovenko А.О. Укладання, зміна та розірвання договору будівельного підряду: дис. ... докт. філософії. Київ, 2021. 244 с.
10. ДСТУ Б Д.1.1-1:2013. Правила визначення вартості будівництва. Київ: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2013. 88 с. URL: [https://msmeta.com.ua/DSTU\\_B\\_D.1.1-1\\_2013.pdf](https://msmeta.com.ua/DSTU_B_D.1.1-1_2013.pdf)
11. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про публічні закупівлі» № 3559 від 30.11.2015 р. / офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=57268&pf35401=367184>
12. Майданик Р.А. Цивільне право: Загальна частина. Вступ у цивільне право. Київ: Алерта, 2012. 472 с.
13. Аристотель. Никомахова етика. Сочинения: в 4 т. / пер. с древнегреч. Москва: Мысль, 1983. Т. 4. 293 с.
14. Мошняга Л. Принципи криміналізації діянь проти конституційних основ національної безпеки. *Право і безпека*. 2012. № 1. С. 27-31.

### References

1. Some issues of military and public procurement of goods, works and services under martial law: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 28.02.2022 №169. Government courier. 2022. № 43. (in Ukrainian).
2. Recommendations on the application of the provisions of the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 28.02.2022 № 169: letter of the State Treasury Service of 07.03.2022 № 18-07-08 / 4497. URL: <https://document.vobu.ua/doc/10480> (in Ukrainian).
3. Zdyrko N.H. Analysis and state audit of public procurement: theory, methodology, organization: dissertation abstract. ... Doctor of Economics. Kyiv, 2020. 39 p. (in Ukrainian).
4. Chuchalina K. Principles of public procurement: what customer needs to know. *Electronic specialized magazine "Public Procurement"*. URL: <https://www.dzakupivli.com.ua/article/911-printsipi-publichnih-zakupvel-shcho-neobhdno-znati-zamovniku> (in Ukrainian).
5. Zdyrko N.H. Principles of public procurement in Ukraine. *Scientific notes of Tavriya National University named after V.I. Vernadskyi*. 2020. T. 31 (70). № 1. pp. 231-237. (in Ukrainian).
6. Mulyk T.O., Zdyrko N.G. Methodical tools of public procurement analysis. *Efficient economy*. 2020. № 3. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2020/70.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/70.pdf) (in Ukrainian).
7. Psota V.O. Accounting and analytical support of public procurement in public sector of educational institutions: dis. ... Doctor of Philosophy. Zhytomyr, 2021. 254 p. (in Ukrainian).
8. On Public Procurement: Law of Ukraine of 25.12.2015 № 922-VIII. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2016. № 9. Art. 89. (in Ukrainian).
9. Nedoshovenko A.O. Concluding, changing and terminating a construction contract: dis. ... Doctor of Philosophy. Kyiv, 2021. 244 p. (in Ukrainian).
10. National standard B D.1.1-1: 2013. Rules for determining the cost of construction. Kyiv: Ministry of Regional Development, Construction and Housing of Ukraine, 2013. 88 p. URL: [https://msmeta.com.ua/DSTU\\_B\\_D.1.1-1\\_2013.pdf](https://msmeta.com.ua/DSTU_B_D.1.1-1_2013.pdf) (in Ukrainian).
11. Explanatory note to the draft Law of Ukraine "On Public Procurement" № 3559 of 30.11.2015 / official website of the Verkhovna Rada of Ukraine. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=57268&pf35401=367184> (in Ukrainian).
12. Maidanyk R.A. Civil law: General part. Introduction to civil law. Kyiv, 2012. 472 p. (in Ukrainian).
13. Aristotle. Nicomachean ethics. Essays: in 4 vol. Moscow, 1983. Vol. 4. 293 p. (in Russian).
14. Moshnyaha L. Principles of criminalization of acts against the constitutional foundations of national security. *Law and security*. 2012. № 1. pp. 27-31. (in Ukrainian).

**Andrii NEDOSHOVENKO**

PhD in Legal Sciences, PJSC "Audit firm Analitik"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1453-572X>

e-mail: [andrewnedoshovenko@gmail.com](mailto:andrewnedoshovenko@gmail.com)

## SYNTHESIS OF MAXIMUM ECONOMY, EFFICIENCY AND PROPORTIONALITY AS PRINCIPLES OF PUBLIC PROCUREMENT EXECUTION

*The principles of maximum economy, efficiency and proportionality belong to the institutional principles, as they determine the guiding ideas and principles of public procurement. Certain issues related to the principle of maximum economy, efficiency and proportionality were researched in the publications of N. Zdyrko, K. Chuchalina, T.O. Mulik, V.O. Psota et al. Nevertheless, existing publications are mostly devoted to the disclosure of the concept of maximum economy, efficiency and proportionality principles without coverage relationship among these principles. The purpose of this study is to reveal the problematic issues of maximum economy, efficiency and proportionality correlation as requirements which are set out in a separate principle of public procurement.*

*The content and importance of maximum economy, efficiency and proportionality as principles of public procurement are analyzed within the article. The importance of this principle and its superiority among other principles of public procurement are substantiated. The contradictory aspects of the relationship between maximum economy and efficiency are highlighted in the paper, and the feasibility and possibility of their harmonization and comparison are justified. Practical aspects of maximum economy and efficiency execution in public procurement are revealed. The functional significance and place of proportionality in relation to the maximum economy and efficiency are covered. The author reaches a conclusion that principle of economy should not be opposed to the principle of efficiency because these principles do not contradict each other. Differences in subjects, objects and other conditions of procurement contracts demands a differentiated approach to the analysis of efficiency and maximum economy in public procurement.*

**Keywords:** public procurement, the principle of maximum economy, efficiency and proportionality

**Віктор Володимирович АДАМЕНКО**

старший викладач, Державний торговельно-економічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6908-6522>

e-mail: v.adamenko@knute.edu.ua

**Вікторія Геннадіївна АНДРЕЄВА**

к.е.н., доцент, Державний торговельно-економічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9529-0543>

e-mail: v.andryeyeva@knute.edu.ua

**Елеонора Юріївна ТЕРЕЩЕНКО**

к.е.н., доцент, Державний торговельно-економічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2272-5224>

e-mail: e.tereshchenko@knute.edu.ua

**ВАЛОВА ОПЕРАЦІЙНА НОРМА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТОРГІВЛІ**

У статті обґрунтовано необхідність визначення показника валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні для проведення ефективного моніторингу розвитку національної економіки та розроблення державної економічної політики, здійснення макроекономічного аналізу та міжнародних порівнянь, що забезпечить подальшу гармонізацію та уніфікацію офіційних статистичних даних України та ЄС. Здійснено розрахунок та порівняння даного показника із значеннями, які спостерігалися в ЄС. Встановлено, що даний показник в Україні є нестабільним, неоднорідним та має завищений рівень, що пов'язано з комплексом визначених чинників.

**Ключові слова:** валова операційна норма суб'єктів господарювання, додана вартість за витратами виробництва, витрати на персонал, обсяг реалізованої продукції, прибуток до вирахування амортизації

**ВСТУП**

У зв'язку з гармонізацією офіційної статистики України зі стандартами Європейського Союзу (ЄС) у контексті реалізації Договору про асоціацію перелік показників, що характеризують результати діяльності вітчизняних підприємств і публікуються у складі статистичної інформації на офіційному сайті Державної служби статистики України (ДССУ) у розділі «Економічна діяльність», підрозділі «Діяльність підприємств» [1] доповнено показником «додана вартість за витратами виробництва»<sup>1</sup> (*value added at factor cost*), який розраховується відповідно до методики розрахунку показника структурної статистики «Додана вартість за витратами виробництва» [2].

Цей показник належить до економічних індикаторів структурної статистики підприємств (*structural business statistics*) і є одним із трьох альтернативних показників валової доданої вартості, що обчислюється відповідно до Системи національних рахунків (СНР 2008) [3, п.п. 6.80, 6.81], разом із показниками валової доданої вартості в основних цінах та у цінах виробників. Він є показником внеску окремого виробника, галузі або сектору економіки у створення валового внутрішнього продукту (ВВП).

Зазвичай цей показник доданої вартості (не плутати з показником *enterprise value added (EVA)*, що використовується у фінансовому менеджменті, зокрема в управлінні вартістю підприємства) не цікавить менеджерів, власників та кредиторів підприємств, оскільки обчислюється на концептуальних засадах СНР 2008, що

відрізняються від засад бухгалтерського обліку та фінансової звітності, і не може мати суттєвої користі у процесі обґрунтування господарських рішень на рівні підприємства. Але він має значення для цілей розроблення державної економічної політики, моніторингу розвитку національної економіки, макроекономічного аналізу та міжнародних порівнянь, а також може використовуватися у дослідженнях особливостей окремих галузей (видів економічної діяльності), зокрема торгівлі (виду економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», код G за КВЕД-2010) [4].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Оскільки показник доданої вартості за витратами виробництва визначається у грошовому вимірі, його аналітична значущість для вищезазначених цілей є обмеженою. Як показали проведені дослідження, в ЄС, на відміну від України, практикують доповнення основних показників структурної статистики підприємств відносним показником, що обчислюється на основі доданої вартості за витратами виробництва, – показником «валова операційна норма» (*gross operating rate*) [5].

Валову операційну норму обчислюють як частку від ділення валового операційного надлишку (*gross operating surplus*) – різниці між доданою вартістю за витратами виробництва та витратами на персонал – на обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) за формулою [5]:

$$GOR = \frac{(VA - PC)}{T}, \quad (1)$$

де GOR – валова операційна норма (*gross operating rate*);

VA – додана вартість за витратами виробництва (*value added at factor costs*);

PC – витрати на персонал (*personnel costs*);

<sup>1</sup> Запропонований офіційний переклад назви цього показника є дискусійним, оскільки нівелює те, що мова йде про створення нової вартості завдяки внеску основних виробничих факторів: землі (природних ресурсів), праці та капіталу відповідно до поглядів неокласичної економічної теорії.

$T$  – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) (*turn over*).

Особливістю валового операційного надлишку у чисельнику формули (1) є те, що відповідно до СНР 2008 він характеризує балансуєчку статтю рахунку утворення доходів, яку для підприємств називають валовим прибутком або доходом відповідно до термінології ДССУ; не ототожнювати з валовим прибутком, що наводиться у формі № 2 фінансовий звітності підприємств «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», а для некорпоративних суб'єктів господарювання (фізичних осіб-підприємців, що використовують власну працю та безоплатну працю членів своїх домогосподарств) – змішаним доходом [3, п.п. 7.8, 7.9]. Саме цей валовий операційний надлишок є основою для обчислення показника «підприємницький дохід» і є для підприємств найбільш близьким до бухгалтерського прибутку [3, п.п. 7.22-7.24], а саме до показника «прибуток до ви-рахування амортизації, процентів та податків» (*earnings before interest and taxes, depreciation and amortization*), загальновідомого за аббревіатурою *EBITDA*.

**МЕТА** роботи – обґрунтування доцільності визначення показника валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні для забезпечення подальшої гармонізації та уніфікації офіційних статистичних даних України та ЄС, отримання релевантної

інформації про вплив факторів внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У дослідженні застосовано загальнонаукові методи пізнання, аналізу і синтезу, індукції, дедукції, порівняння, системного підходу для виявлення особливостей формування операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні, а також аналітико-статистичні методи для з'ясування причин її нестабільності, неоднорідності та завищеного рівня.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Наявні дані ДССУ дозволяють обчислити показник валової операційної норми вітчизняних суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, починаючи з 2013 р. Динаміку цього показника та показників, що використовуються в обчисленнях за формулою (1), для суб'єктів господарювання торгівлі показано на табл. 1.

Загальні значення валової операційної норми, що наведено у табл. 1, мають відмінності для підприємств та фізичних осіб-підприємців, що показано на рис. 1.

Зі свого боку, показник валової операційної норми досить суттєво відрізняються для підприємств торгівлі різних розмірів, що показано на рис. 2 та деталізовано у табл. 2.

Таблиця 1 – Валова операційна норма суб'єктів господарювання торгівлі в Україні за період 2013-2020 рр.

[авторська розробка на основі даних [1]]

| Рік  | Додана вартість за витратами виробництва, млрд грн | Витрати на персонал, млрд грн | Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд грн | Валова операційна норма, % |
|------|----------------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------------|
| 2013 | 221,6                                              | 61,9                          | 1782,4                                                   | 9,0                        |
| 2014 | 327,0                                              | 62,4                          | 1795,7                                                   | 14,7                       |
| 2015 | 322,8                                              | 68,6                          | 2159,3                                                   | 11,8                       |
| 2016 | 368,0                                              | 79,2                          | 2628,7                                                   | 11,0                       |
| 2017 | 504,2                                              | 108,3                         | 3351,2                                                   | 11,8                       |
| 2018 | 582,2                                              | 136,2                         | 4110,1                                                   | 10,9                       |
| 2019 | 649,3                                              | 161,8                         | 4345,9                                                   | 11,2                       |
| 2020 | 828,2                                              | 175,8                         | 4519,5                                                   | 14,4                       |

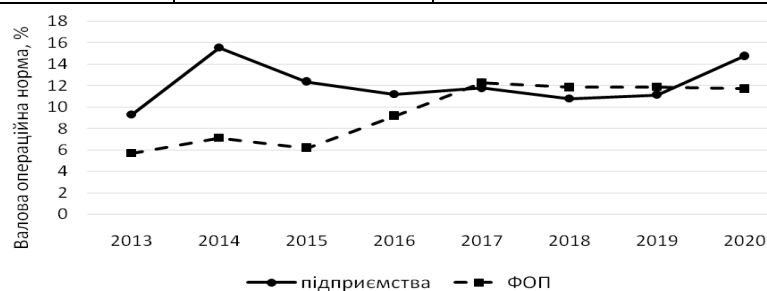


Рис. 1. Валова операційна норма суб'єктів господарювання торгівлі в Україні за період 2013-2020 р.

[авторська розробка на основі даних [1]]

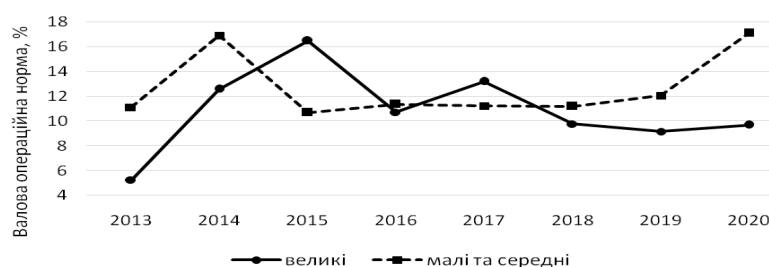


Рис. 2. Валова операційна норма підприємств торгівлі різних розмірів в Україні за період 2013-2020 рр.

[авторська розробка на основі даних [1]]

Таблиця 2 – Валова операційна норма різних видів суб'єктів господарювання торгівлі в Україні за період 2013-2020 рр., % [авторська розробка на основі даних [1]]

| Рік / Показник                 | Підприємства |         |      | Фізичні особи-підприємці |
|--------------------------------|--------------|---------|------|--------------------------|
|                                | великі       | середні | малі |                          |
| 2013                           | 5,2          | 13,3    | 6,3  | 5,7                      |
| 2014                           | 12,6         | 17,4    | 15,9 | 7,1                      |
| 2015                           | 16,5         | 11,8    | 8,3  | 6,2                      |
| 2016                           | 10,7         | 13,4    | 7,4  | 9,2                      |
| 2017                           | 13,2         | 13,0    | 7,6  | 12,3                     |
| 2018                           | 9,8          | 12,0    | 9,4  | 11,8                     |
| 2019                           | 9,1          | 11,7    | 12,8 | 11,8                     |
| 2020                           | 9,7          | 10,1    | 30,4 | 11,7                     |
| Середнє значення               | 10,8         | 12,8    | 12,3 | 9,5                      |
| Середньоквадратичне відхилення | 3,1          | 2,0     | 7,5  | 2,6                      |
| Коефіцієнт варіації            | 28,6         | 15,5    | 60,9 | 27,6                     |

Одержані результати свідчать про те, що валова операційна норма суб'єктів господарювання торгівлі в Україні є нестабільною та неоднорідною, що пов'язано з комплексом чинників впливу, склад та механізм дії яких підлягає з'ясуванню у процесі подальших досліджень.

Найбільш нестабільним є значення валової операційної норми малих підприємств торгівлі. Його зростання більше ніж удвічі в 2020 р. неможливо пов'язати з жодним явним чинником впливу, зокрема з карантинними обмеженнями за умов пандемії коронавірусу, оскільки у решти суб'єктів господарювання (перед усім, у фізичних осіб-підприємців, які переважно є суб'єктами малого бізнесу) подібні зміни не спостерігалися.

Крім нестабільності та неоднорідності, валовій операційній нормі суб'єктів господарювання торгівлі в Україні притаманне завищене значення. Причому, воно є настільки завищеним, що наближається до значення у переробній промисловості, чого не повинно спостерігатися з огляду на економічну природу доданої вартості (рис. 3).

Як свідчить рис. 3, у 2020 р. валові операційні норми підприємств торгівлі та переробної промисловості майже зрівнялися. Оскільки суб'єкти господарювання торгівлі не спеціалізуються на виробництві нових товарів, а лише здійснюють перепродаж придбаних, таке співвідношення значень валової операційної норми слід визнати аномальним і для його пояснення здійснити додаткові дослідження.

Завищення валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні можна спостерігати, якщо порівнювати зі значенням для суб'єктів господарювання торгівлі в ЄС (рис. 4).

Впродовж усього періоду дослідження, починаючи з 2013 р., показник валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні приблизно вдвічі перевищував значення, які спостерігалися в ЄС (рис. 4.а).

Серед можливих причин такого завищення значення валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні є:

1) спотворення статистичних даних – штучне (або помилкове) завищення показника доданої вартості за витратами виробництва;

2) заниження витрат на утримання персоналу суб'єктів господарювання через виплату заробітної плати «у конвертах» з метою ухилення від сплати єдиного

внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ);

3) завищене значення валової маржі від перепродажу товарів суб'єктами господарювання торгівлі за умов недобросовісної конкуренції.

Одразу необхідно зауважити, що друга причина, незважаючи на її найбільшу інтуїтивну правдоподібність, не пояснює аномальні міжгалузеві співвідношення, що спостерігаються в Україні (на кшталт проілюстрованого на рис. 3). Тому варто зосередитися на дослідженні першої та третьої причини.

На можливість спотворення статистичних даних вказує той факт, що значення валового операційного надлишку, про сутність якого йшлося вище у коментарі до формули (1), за вирахуванням приросту запасів товарів та послуг суттєво перевищує показник *EBITDA* підприємств торгівлі, хоча відповідно до СНР 2008 має приблизно дорівнювати (табл. 3).

Перевищення валового операційного надлишку, зменшеного на приріст запасів товарів та послуг, над показником *EBITDA* підприємств торгівлі в Україні можна вважати суттєвим тому, що воно не тільки є значно більшим за обсяги *EBITDA*, але й становить значний відсоток від ВВП країни. Зокрема, у 2020 р. це перевищення становило 9% від ВВП у фактичних цінах ( $376,3 / 4191,8 \times 100\%$ ), а найбільшим воно було у 2014 р. – 14,6%.

Ще більш суттєвим зазначене перевищення було для усіх підприємств в Україні загалом (за усіма видами економічної діяльності разом). У 2020 р. воно становило 22,2 %, а найбільшим було також у 2014 р. – 44%. Якби опубліковані статистичні дані про додану вартість за витратами виробництва узгоджувалися з даними фінансової звітності суб'єктів господарювання, вищезазначені перевищення були б неможливими (принаймні, у такому значному обсязі).

Те, що достовірність статистичних даних від ДССУ може викликати сумніви, не є чимось екстраординарним. Відомі випадки суттєвого спотворення даних, що траплялися раніше та привертати увагу, як-от штучне збільшення оборотних активів (а саме дебіторської заборгованості) та поточних зобов'язань (а саме статті «Інші поточні зобов'язання») вітчизняних сільськогосподарських підприємств на кінець 2016 р. на суму понад 750 млрд грн, що перевищувало 30 % від ВВП у фактичних цінах.

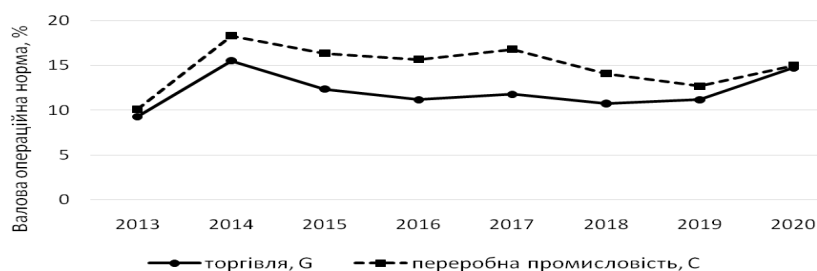


Рис. 3. Валова операційна норма підприємств торгівлі та переробної промисловості в Україні за період 2013-2020 рр. [авторська розробка на основі даних [1]]

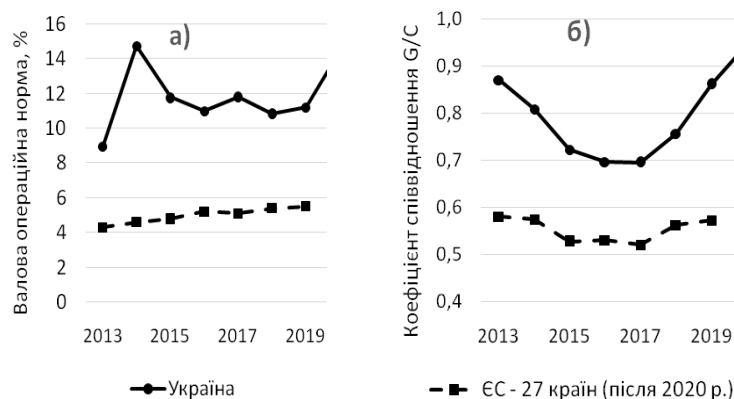


Рис. 4. Валова операційна норма суб'єктів господарювання торгівлі в Україні та ЄС за період 2013-2020 рр.<sup>2</sup>: а) абсолютне значення; б) відносне значення у порівнянні з переробною промисловістю (код C за КВЕД-2010) [авторська розробка на основі даних [1] та [3]]

Таблиця 3 – Перевищення валового операційного надлишку (GOS), зменшеного на приріст запасів товарів та послуг, над прибутком до вирахування амортизації, процентів та податків (EBITDA) підприємств торгівлі в Україні за період 2013-2020 рр., млрд грн [авторська розробка на основі даних [1]]

| Рік  | Валовий операційний надлишок (дохід), GOS | Приріст запасів товарів та послуг | Прибуток до вирахування амортизації, процентів та податків, EBITDA | Перевищення GOS, зменшеного на приріст запасів, над EBITDA |
|------|-------------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 2013 | 149,9                                     | 18,1                              | 38,0                                                               | 93,8                                                       |
| 2014 | 252,7                                     | 38,5                              | -18,2                                                              | 232,4                                                      |
| 2015 | 241,4                                     | 69,2                              | 13,7                                                               | 158,5                                                      |
| 2016 | 266,5                                     | 62,4                              | 50,8                                                               | 153,2                                                      |
| 2017 | 360,5                                     | 83,7                              | 81,4                                                               | 195,4                                                      |
| 2018 | 405,2                                     | 95,1                              | 116,5                                                              | 193,5                                                      |
| 2019 | 441,5                                     | 37,9                              | 162,2                                                              | 241,4                                                      |
| 2020 | 599,6                                     | 96,4                              | 126,9                                                              | 376,3                                                      |

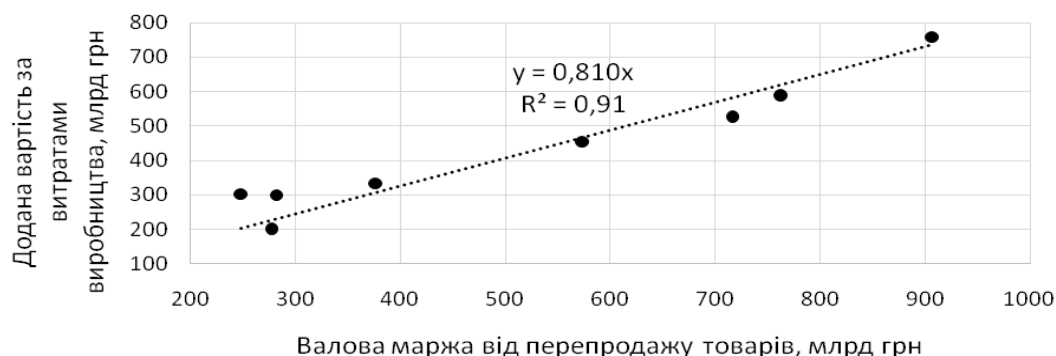


Рис. 5. Валова маржа від перепродажу товарів та додана вартість за витратами виробництва підприємств торгівлі в Україні за період 2013-2020 рр. [авторська розробка на основі даних [1]]

<sup>2</sup> З огляду на відсутність у публічному безоплатному доступі даних Євростату за 2019 та 2020 рік, на рис. 2 використано оціночні значення валової операційної норми за 2019 рік, а значення за 2020 рік немає.

Стосовно третьої зазначеної причини завищеної валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні, то не виключено, що вона може бути теж пов'язаною зі спотворенням статистичних даних. За умови відсутності можливостей проведення самостійного дослідження рандомізованої вибірки суб'єктів господарювання значення валової маржі від перепродажу товарів можливо аналізувати лише на основі наявних статистичних даних. Згідно з цими даними між доданою вартістю за витратами виробництва та валовою маржею від перепродажу товарів підприємств торгівлі спостерігається суттєвий статистичний взаємозв'язок, що описує модель простої лінійної регресії (рис. 5).

Незважаючи на відносно малу кількість значень у ряді динаміки, коефіцієнт регресії у побудованій моделі (кутовий коефіцієнт у рівнянні прямої – вільний

член з рівняння прямої вилучено через його статистичну недостовірність.) є статистично значущими (р-значення не перевищує 0,01), адекватність моделі підтверджує відсутність автокореляційних залишків, умова гомоскедастичності не порушується.

Наявність такого суттєвого статистичного взаємозв'язку є аргументом на користь твердження про те, що основною причиною завищеного значення валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні є саме завищене значення валової маржі від перепродажу товарів.

Проте порівняння рівня валової маржі від перепродажу товарів (у відсотках до вартості товарів та послуг, придбаних для перепродажу) з валовою операційною нормою наявності статистичного взаємозв'язку не виявило (рис. 6).

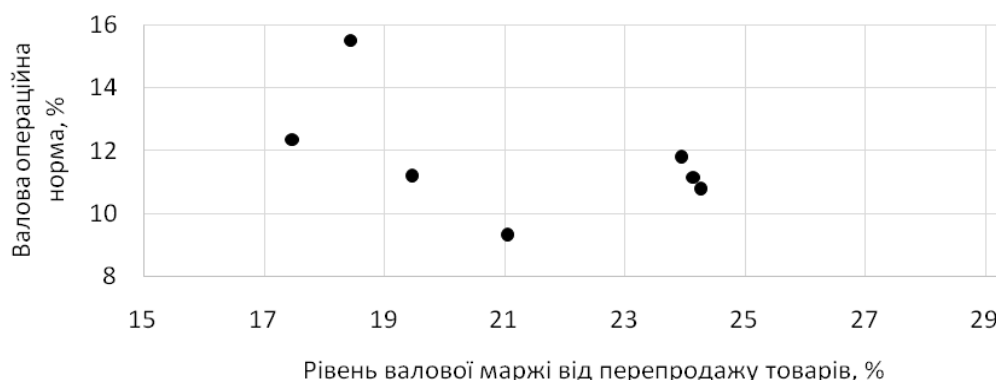


Рис. 6. Рівень валової маржі від перепродажу товарів та валова операційна норма підприємств торгівлі в Україні за період 2013-2020 рр. [авторська розробка на основі даних [1]]

Відповідно наведені розрахунки не дозволяють зробити однозначні висновки стосовно впливу завищеного значення валової маржі від перепродажу товарів на показник валової операційної норми підприємств торгівлі України, що також підтверджує недостатню достовірність статистичних даних ДССУ та доводить необхідність визначення цього показника як одного із головних індикаторів – стратегічних орієнтирів ефективності функціонування вітчизняних підприємств торгівлі.

## ВИСНОВКИ

Показник валової операційної норми суб'єктів господарювання є більш аналітичним для проведення ефективного моніторингу розвитку національної економіки та розроблення державної економічної політики, проведення макроекономічного аналізу та міжнародних порівнянь. Валова операційна норма суб'єктів господарювання торгівлі в Україні є нестабільною та неоднорідною, що пов'язано з комплексом чинників

впливу, крім того даному показнику притаманне аномальне завищене значення, яке наближається до значень переробної промисловості, що є не логічним з огляду на економічну природу доданої вартості. Показник валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні практично вдвічі перевищує значення, які спостерігалися в ЄС. Найбільш можливими причинами цього можуть бути завищене значення валової маржі від перепродажу товарів, спотворення (завищення) статистичних даних показника доданої вартості за витратами виробництва та «тіньові» схеми виплати заробітної плати, що знижує витрати на утримання персоналу.

Враховуючи отримані результати, можна стверджувати, що показник валової операційної норми суб'єктів господарювання торгівлі в Україні потребує подальших поглиблених наукових досліджень, зокрема з метою остаточного з'ясування причин його нестабільності, неоднорідності та завищеного рівня.

## Список використаних джерел

1. Статистична інформація. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Методика розрахунку показника структурної статистики "Додана вартість за витратами виробництва". *Державний комітет статистики України*. Наказ від 22.12.2011 № 365. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0365832-11>
3. Система национальных счетов 2008 / Европейская комиссия, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Организация Объединенных Наций и Всемирный банк. Нью-Йорк, 2012. 827 с. ISBN 978-92-1-461028-1. URL: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008Russian.pdf>
4. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010. *Держспоживстандарт України*. Наказ, Класифікатор

від 11.10.2010 № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>.

5. Eurostat: database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

### **References**

1. Statistical information of the State Statistics Service of Ukraine. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper\\_new.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html) [in Ukrainian].
2. Method of calculating the indicator of structural statistics "Value added at production costs: Approved by the Order of the State Statistics Service of Ukraine of 22.12.2011 № 365. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0365832-11> [in Ukrainian].
3. System of National Accounts 2008 / European Commission, International Monetary Fund, Organization for Economic Co-operation and Development, United Nations and World Bank. New York, 2012. 827 p. URL: <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008Russian.pdf> [in Russian].
4. Classification of economic activities SC 009:2010: Approved by the Order of the State Committee of Ukraine for Issues of 11.10.2010 № 457. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text> [in Ukrainian].
5. Eurostat: database. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

### **Viktor ADAMENKO**

senior lecturer, State University of Trade and Economics

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6908-6522>

e-mail: [v.adamenko@knute.edu.ua](mailto:v.adamenko@knute.edu.ua)

### **Viktoriiia ANDRIEIEVA**

PhD in Economics, Associate Professor, State University of Trade and Economics

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9529-0543>

e-mail: [v.andryeyeva@knute.edu.ua](mailto:v.andryeyeva@knute.edu.ua)

### **Eleonora TERESHCHENKO**

PhD in Economics, Associate Professor, State University of Trade and Economics

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2272-5224>

e-mail: [e.tereshchenko@knute.edu.ua](mailto:e.tereshchenko@knute.edu.ua)

## **GROSS OPERATING RATE OF TRADE ENTITIES**

**Introduction.** In connection with the harmonization of Ukrainian official statistics according to European Union standards, "value added at production costs" included to enterprises economic indicators. However, the accepted monetary dimension limits its analytical significance. Analysis of recent research and publications. The EU practice, unlike Ukraine, supplements the main indicators of enterprises structural statistics with a relative indicator that based on value added at production costs – the indicator "gross operating rate".

**The purpose of the paper** is to substantiate the feasibility of determining the gross operating rate of trade entities in Ukraine to ensure further harmonization and unification of Ukraine and the EU official statistics to obtain relevant information on the impact of internal and external business environment.

**Results.** The analysis showed that the gross operating rate of trade entities in Ukraine is unstable and heterogeneous; this is due to a set of influencing factors. In addition, this indicator is characterized by abnormally high values: close to the values of processing industry and almost twice the values observed in the EU.

**Conclusions.** The gross operating rate indicator is more analytical for effective monitoring of national economic and development of state economic policy, macroeconomic analysis and international comparisons, calculation and analysis of which allows determining the main directions of improving the relevance of statistics and optimizing domestic enterprises.

**Keywords:** gross operating rate, value added at factor costs, personnel costs, turn over, earnings before interest and taxes, depreciation and amortization