

Передумови та інструменти дослідження внутрішнього ринку України*Степан Ільчишин¹*

Опубліковано	Секція	УДК
30.04.2023	Економіка	339.138

DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.7920192>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. Стаття присвячена дослідженню внутрішнього ринку України. Розглянуто існуючі підходи до визначення поняття "внутрішній ринок", проведено його класифікацію за різними критеріями та визначено його основні функції. Проаналізовано динаміку індексів виробництва базових галузей, оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібною торгівлі, індекси споживчих цін на товари і послуги. Проведено оцінку збитків інфраструктури за галузями внаслідок повномасштабної війни Росії проти України. Визначено основні перешкоди у розвитку бізнесу на внутрішньому ринку та запропоновані шляхи його стабілізації.

Ключові слова: внутрішній ринок, товарний ринок, оптовий товарооборот, роздрібний товарооборот, війна, релокація.

Prerequisites and tools of domestic market research of Ukraine

Annotation. The article is devoted to the study of the domestic market of Ukraine. The existing approaches to the definition of the concept of "domestic market" were considered, its classification was carried out according to various criteria (high-tech and low-tech; open and closed; competitive, oligopoly and monopoly; real, conditional and virtual; regulated and unregulated; concentrated and non-concentrated; integrated and non-integrated; symmetric and asymmetric) and its main functions (self-regulating, regulating, controlling, stimulating, informational, implementation) are defined. Analyzed: dynamics of production indices of basic industries; wholesale and retail turnover of wholesale and retail trade enterprises; the share of sales by retail enterprises of goods produced on the territory of Ukraine; indexes of the physical volume of retail turnover of retail trade enterprises by commodity groups; consumer price indices for goods and services. An assessment of infrastructure damage by industry as a result of Russia's full-scale war against Ukraine was carried out. The main obstacles in the development of business in the domestic market are identified, namely: insufficient number of solvent customers; decrease in the number of employees and sales markets; destroyed or lost assets; raising prices for materials and services; lack of sufficient capital for business development; unforeseeable changes in the regulatory and legal field; limited access to credit funds; destroyed product supply chains; a significant increase in prices for logistics services; restricted access to seaports and limited possibility of using alternative routes; security risks; stopping the functioning of the electronic system for the administration of the return of value added tax. Suggested ways to stabilize it: search for new

¹ к.е.н., асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Інститут економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка», <https://orcid.org/0009-0007-8706-5278>

opportunities to increase the number of customers or sales channels; cost optimization; search for additional sources of funding; business expansion through new directions; crisis management in business; search for partners in foreign markets; development of export opportunities.

Keywords: domestic market, commodity market, wholesale turnover, retail turnover, war, relocation.

Вступ

Постановка проблеми. В сучасних умовах, внутрішній ринок сформувався як результат розвитку товарно-грошових відносин та соціально-економічних процесів, які розгорталися в процесі поглиблення поділу праці в суспільстві. Ринкові відносини означають господарювання, де виробництво не спрямоване на задоволення власних потреб, а на обмін виробленими товарами через купівлю-продаж. У кінцевому підсумку, ринкове господарювання орієнтоване на задоволення потреб споживачів та забезпечення їх високої платоспроможності.

Внутрішній ринок – це сукупність економічних процесів, пов'язаних з виробництвом, розподілом, обміном та споживанням товарів (послуг) всередині країни. Він є важливою складовою частиною відтворення суспільного продукту, який створює необхідні умови щодо розширення відтворювальних процесів в економіці. Крім цього, ринок забезпечує задоволення платоспроможного попиту на власні товари та послуги і на імпорتنі. Хоча ринок послуг є вагомою частиною внутрішнього ринку, його розвиток не є основним для більшої ефективності розвитку та функціонування внутрішнього ринку. Товарний ринок є ключовим для отримання стану рівноваги внутрішнього ринку, який в перспективі має бути досягнутий на основі ринкових критеріїв та показників, а його результат має стати основою для розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні наукові праці, зокрема ті, що належать В. Апопію, Н. Балдичу, В. Бодрову, О. Власюку, В. Гейцю, В. Голикову, В. Гусеву, С. Дорогунцову, Я. Жаліло, М. Коноплінському, І. Копичу, В. Лагутіну, В. Лановому, О. Михайленко, Л. Павлюку, Б. Панасюку, Ю. Пахомову, Н. Попадинцю, О. Пустовойту, Л. Тихолозі, В. Точиліну, Л. Федуловій, Н. Якименко-Терещенко, містять методологічні основи формування внутрішнього ринку та науково-методичні підходи до його функціонування. Водночас, у науковій літературі не існує єдиного теоретичного підходу до визначення суті внутрішнього ринку та інструментів його дослідження, і часто спостерігаються неточності та протиріччя. Внаслідок цього, дана проблематика потребує подальшого розвитку та уточнення.

Метою статті є дослідження передумов та інструментів функціонування внутрішнього ринку України.

Результати

Внутрішній ринок представляє собою усталену систему фінансово-господарських відносин у країні, що забезпечує механізм взаємодії та економічних зв'язків між суб'єктами, які займаються товарно-грошовим обігом. Він є основою для економічного зростання, і характеризується дуальним проявом, що забезпечує системний та комплексний вплив як на стимулювання соціально-економічного розвитку, так і безпосередньо на сам розвиток через впровадження структурних змін та інституціональних реформ, які є ключовими інструментами регулювання внутрішнього ринку.

Функціонування внутрішнього ринку базується на основних концептуальних засадах, таких як системність, взаємозв'язок та взаємодія між суб'єктами ринку,

локальна територіальна визначеність внутрішнього ринку як окремої території, відкритість внутрішніх зв'язків та динаміка розвитку ринку, урегульованість внутрішнього ринку в межах країни.

Внутрішній ринок є складною мережею взаємодії різних суб'єктів, таких як покупці товарів і послуг, продавці, посередники, державні регулюючі органи, та різні організації, що формують ринкову інфраструктуру. У цій системі людина та її потреби є ключовими, оскільки функціонування ринку спрямоване на задоволення потреб людини в максимальній мірі.

Розвиток внутрішнього ринку відбувався поступово, починаючи з простого товарообміну в ранніх стадіях розвитку суспільного поділу праці. Поступово натуральні взаємовідносини усередині ізольованих натуральних господарств замінилися товарним типом зв'язку між виробниками та споживачами. Таким чином, класичний механізм взаємодії виробників і споживачів, що базується на економічній конкуренції, почав формуватися. Господарювання на внутрішньому ринку не спрямовується на задоволення власних потреб, а на обмін, орієнтуючись на платоспроможний попит.

В процесі розвитку товарного виробництва та обміну з'явився внутрішній ринок як конкретна форма товарного обміну, що стала невід'ємною складовою товарно-грошових відносин. З часом ці відносини перетворилися на ринкові, і саме ринок найбільш повно виражає суть цього складного економічного явища.

Внутрішній ринок має важливе значення для розвитку національного виробництва, яке може бути стимульоване збільшенням обсягів виробництва, підвищенням якості та удосконаленням галузевої структури, а також зниженням витрат на одиницю продукції. Крім того, внутрішній ринок сприяє зростанню добробуту населення та зміцненню економічної та політичної незалежності. Оскільки на ринках існує як конкуренція, так і недосконала конкуренція, необхідно досліджувати механізми спрямування господарської діяльності виробників і посередників на задоволення зростаючого споживчого попиту на різноманітні товари та послуги, а також розвиток виробництва на основі новітніх досягнень науки та техніки.

У енциклопедичних та довідкових посібниках представлено багато визначень для поняття "внутрішній ринок". Наприклад, це може бути ринок, що діє всередині країни [1, с.55], система економічних відносин між виробником і споживачами [2, с.251], обмежений державними кордонами [3, с.299], або сукупність економічних відносин товаровиробників і споживачів стосовно реалізації товару [4, с.272]. Більшість визначень є еквівалентними, а деякі є взаємозамінними.

Багато економістів сучасності намагалися визначити поняття внутрішнього ринку у своїх працях. В монографії "Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз", авторський колектив визначає внутрішній ринок як "сукупність галузевих ринків національної економіки, на яких домогосподарства, підприємства і держава задовольняють платоспроможний попит на товари і послуги, у тому числі імпортні" [5, с.34].

У науково-методичній розробці "Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку", автори внутрішній ринок характеризують як "систему суспільно-економічних відносин і взаємопов'язаних інституцій у сфері товарно-грошового обігу, які опосередковують взаємовідносини між вітчизняними виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на території певної країни" [6, с.12].

О. Пустовойт вважає, що термін "внутрішній ринок" відноситься до обсягів споживання товарів та послуг, які використовуються домогосподарствами,

підприємствами та органами управління різних рівнів в межах національної економіки за допомогою сфери товарного обігу [7, с.52].

О. Михайленко внутрішній ринок визначає як “механізм задоволення потреб суб'єктів ринку, що знаходяться на економічній території певної країни за рахунок пропозиції підприємств-резидентів” [8, с.38].

В. Лагутін описує внутрішній ринок як “цілісну систему соціально-економічних відносин у межах території країни між покупцями, продавцями та торговими посередниками з приводу руху товарів і грошей, що забезпечує реалізацію потреб економічних суб'єктів у товарах (послугах, роботах), а також систему соціально-економічних відносин і сукупність інституцій у сфері товарного обігу, що опосередковують відносини між виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на внутрішній території країни” [9, с.7].

Для кращого розуміння сутності внутрішнього ринку можна здійснити його класифікацію за різними критеріями, які представлені у джерелах [10, с. 19-21].

1. Один з таких критеріїв базується на якісних характеристиках товарів та послуг, що переважають в обігу. Згідно з цим критерієм, можна виділити дві категорії внутрішнього ринку: високотехнологічний та низькотехнологічний. На високотехнологічному ринку зосереджені зусилля на інтеграції технологічної та маркетингової стратегій для підвищення ефективності реалізації стратегії розвитку торгівлі. У свою чергу, на низькотехнологічному ринку відсутні сучасні технології просування товарів і послуг, а частка низькотехнологічної продукції висока.
2. Другий критерій класифікації внутрішнього ринку визначається особливостями входу та виходу товарів і послуг і може бути поділений на два типи: відкритий та закритий. На відкритому ринку відбувається вільний обмін товарами і послугами між всіма бажаними учасниками, без будь-яких обмежень щодо інформації про попит, пропозицію, ціну, якість продукції тощо. У свою чергу, закритий ринок показує взаємодію між продавцями та покупцями, які пов'язані різними формами некомерційних відносин.
3. В залежності від конкурентної структури ринку можна виділити три типи: конкурентний, олігопольний та монопольний. Конкурентний ринок характеризується великою кількістю незалежних виробників однорідних товарів, які не мають можливості впливати на ціну та рішення один одного. Олігопольний ринок полягає в тому, що на ньому домінують невелика кількість конкуруючих підприємств однієї галузі, які разом формують ціну на товари, що вони виробляють. Монопольний ринок означає, що серед учасників ринку певної продукції є тільки один виробник, який має монопольне становище, тобто він формує ціну та значну частку пропорції цієї продукції.
4. В залежності від типу та критерію часового інституту, існують різні види ринків, а саме: реальний, умовний та віртуальний. Реальний ринок відображає актуальну кон'юнктуру та ціни на продукцію в режимі реального часу. Умовний ринок, зі свого боку, має значний часовий проміжок між моментом укладення угоди купівлі-продажу та формуванням ціни на продукцію, яка була об'єктом такої угоди. Нарешті, віртуальний ринок є середовищем електронної комерції, в якому продавці та покупці здійснюють ринкові операції за допомогою комп'ютерних і телекомунікаційних технологій.
5. Залежно від рівня державного впливу, можна виділити два типи ринків: регульований та нерегульований. Регульований ринок контролюється державою за допомогою спеціальних механізмів адміністративного та економічного характеру. На такому ринку існують правила, які регулюють поведінку учасників,

зокрема щодо формування цін. Нерегульований ринок, у свою чергу, ґрунтується на вільному ціноутворенні, що відбувається на основі співвідношення між попитом і пропозицією на товар без державного впливу. На такому ринку не існує штучно створених бар'єрів при вході або виході з нього для будь-якого товару.

6. В залежності від кількості суб'єктів та об'єктів на ринку можна виділити два типи ринків: концентрований та неконцентрований. Концентрований ринок характеризується скупченням виробників, споживачів та ринкових посередників на певній території, в певний час та у певній галузі. На такому ринку учасники мають можливість знайти багато пропозицій і попиту на певний товар. Неконцентрований ринок, натомість, характеризується невеликою кількістю продавців, які контролюють пропозицію на ринку певної продукції. Такий ринок має високий рівень бар'єрів для входження нових учасників на ринок.

7. Розрізняють ринки за наявністю інтенсивних торговельних зв'язків: інтегрований ринок - характеризується високим рівнем взаємодії між виробниками, посередниками та споживачами продукції. Чим вищий рівень інтегрованості, тим менші трансакційні витрати на ринку. Неінтегрований ринок - характеризується територіальною розрізненістю між продавцями та покупцями продукції. Як результат, може відбуватися перенесення частини попиту та пропозиції з внутрішнього ринку на зовнішній ринок.

8. В залежності від того, наскільки попит на товар відповідає пропозиції, можна виділити два типи ринків: симетричний ринок характеризується рівномірним співвідношенням між попитом та пропозицією для різних груп товарів та їх номенклатури. Абсолютно симетричний ринок є ідеальним, але його досягнення практично неможливе. Асиметричний ринок характеризується дисбалансом між попитом та пропозицією. Якщо попит перевищує пропозицію, це може призвести до дефіциту товарів та підвищення цін. Якщо попит менший за пропозицію, це може бути результатом неефективної виробничої та маркетингової політики. Асиметричність ринку найчастіше виникає через недостатню інформованість про ситуацію на ринку щодо потреб споживачів та пропозиції товарів.

Функції внутрішнього ринку впливають з його призначення і визначають його роль у розвитку національної економіки. Основні функції ринку включають:

- Саморегулююча: забезпечення балансу між попитом і пропозицією за обсягом і структурою, забезпечення узгодженості між виробництвом та споживанням різних видів товарів та послуг.
- Регулююча: встановлення рівноважної (конкурентної) ціни, яка відповідає суспільній корисності товару.
- Контролююча: створення передумов для виробництва рівноважного обсягу товарів, що відповідає потребам ринку та може бути продано на ньому.
- Стимулююча: спонукання виробників до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів.
- Інформаційна: надання інформації виробникам про ціни, що є вигідними, які товари потрібні, на яку аудиторію націлений ринок. Для споживачів надає інформацію про доступність товарів та їх ціни.
- Реалізаційна: забезпечення продажу та безперервної зміни форми вартості товарів від виробництва до споживання [11, с.49].

Функції сприяють наступному процесу: формуванню попиту та пропозиції на товари та послуги відповідно до потреб суспільства, встановленню економічних зв'язків між виробниками та споживачами, передачі інформації щодо цін, якості, та інших параметрів товарів між сторонами ринку та доведенню продукції до кінцевого споживача.

Проведемо аналіз сучасного стану внутрішнього ринку України.

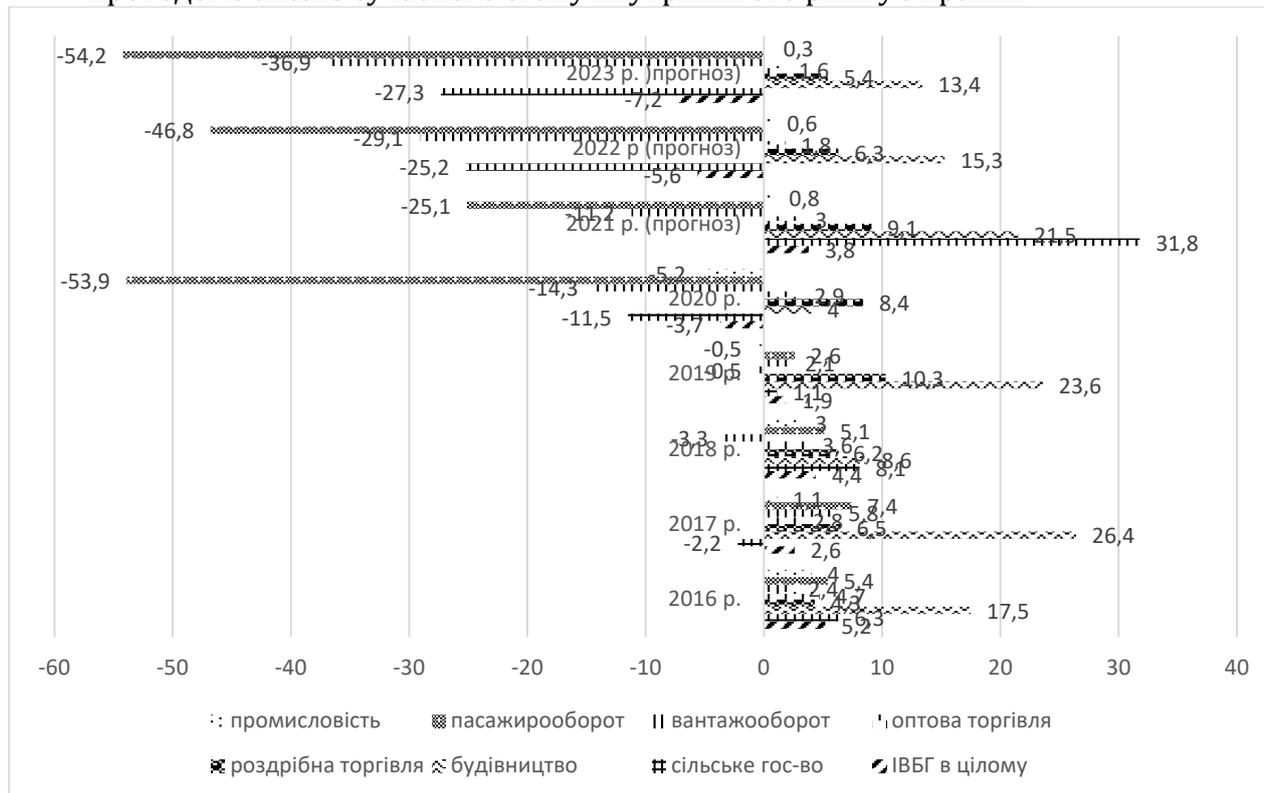


Рис.1. Динаміка індексів виробництва базових галузей за 2016-2020 рр., прогноз на 2021-2023 рр., %

Джерело: за даними [12], прогнозні дані [13]

Примітка: з 2021 року дані не оновлювались

Дані рисунку 1 свідчать про негативну тенденцію розвитку внутрішнього ринку України. У 2020 році від'ємні індекси виробництва спостерігаються майже в усіх основних галузях виробництва, крім будівництва, роздрібної та оптової торгівлі. Найбільший спад відбувся у пасажирообороті – 53,9%, вантажообороті – 14,3% та сільському господарстві – 11,5%. Прогноз на 2022-2023 рр. через військовий стан теж не втішний.

Звернімо увагу рівень оптового та роздрібного товарообороту підприємств (таблиця 1). За період 2017-2021 рр. оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі мав тенденцію до зростання на 1 468 738,8млн. грн., оборот роздрібної торгівлі збільшився на 628 488,6млн. грн. та роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі збільшився на 458 186,4млн. грн. Темп спаду індексу фізичного обсягу оптового товарообороту (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року в 2021 р. порівняно з 2017 р. склав 8,4%. Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту в 2021 р. збільшився порівняно з 2017 р. на 4,2 %. Внаслідок російської агресії у 2022-2023 рр. прогнозується зменшення оптового та роздрібного товарообороту.

У структурі оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі непродовольчі товари займають основну питому вагу: у 2017 р. – 83,5%; у 2021 р. – 84,4% (таблиця 2). Частка продажу товарів, що виготовлені на території України за аналізований період коливається в межах 42-44%, з яких переважають продовольчі товари (в межах 72-77%).

Таблиця 1

Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібною торгівлі за 2017-2021 рр., проноз на 2022-2023 рр.*

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р. (оновлені дані)	2022 р. (прогноз)	2023 р. (прогноз)
Оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі (юр.осіб), млн.грн.	1908670,6	2215367,4	2322176,9	2462558,8	3377409,4	3124678,4	3007691,1
Індекс фізичного обсягу оптового товарообороту (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року, %	102,8	103,6	99,5	104,2	94,4	84,2	89,3
Оборот роздрібною торгівлі**, млн. грн.	815344,3	930629,2	1094045,8	1201624,0	1443832,9	1397825,0	1316751,2
Індекс фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі (у порівнянних цінах), %	106,5	106,2	110,3	107,6	110,7	78,6	86,1
Роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі (юр.осіб), млн. грн.	586330,1	668369,6	793479,2	868283,3	1044516,5	973800,1	924650,3
Індекс фізичного обсягу роздрібною товарообороту (у порівнянних цінах), %	106,0	105,8	111,4	107,2	110,9	75,7	88,3

Джерело: за даними [14], прогнознi дані [13]

* - дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини частково окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

** - включає дані щодо роздрібною товарообороту підприємств (юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців), основним видом економічної діяльності яких є роздрібною торгівля

Таблиця 2

Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі за 2017-2021 рр., проноз на 2022-2023 рр.*

	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р. (прогноз)	2023 р. (прогноз)
Оптовий товарооборот, млн. грн.	1908670,6	2215367,4	2322176,9	2462558,8	3153187,3	3124678,4	3007691,1
продовольчі товари	314047,6	356102,8	392139,9	437577,3	490576,1	484325,2	454161,4
непродовольчі товари	1594623,0	1859264,6	1930037,0	2024981,5	2662611,2	2640353,2	2553529,7
Питома вага в оптовому товарообороті, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
продовольчі	16,5	16,1	16,9	17,8	15,6	15,5	15,1

товари							
непродовольчі товари	83,5	83,9	83,1	82,2	84,4	84,5	84,9
Частка продажу товарів, що виготовлені на території України, %	43,7	42,0	44,1	42,9	43,3	41,1	40,2
продовольчі товари	76,8	77,2	75,1	72,6	71,6	70,3	68,5
непродовольчі товари	37,2	35,3	37,8	36,5	38,1	37,6	36,4

Джерело: за даними [14], прогнозні дані [13]

* - дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини частково окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Індекс усього фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі за товарними групами у % за аналізований період збільшилися на 4,9%, в т.ч. продовольчі товари збільшилися на 0,2%, непродовольчі на 8,6% (рис. 2).



Рис.2. Індеси фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі за товарними групами у % до попереднього року за 2017-2021 р., проноз на 2022-2023 рр., *,**

Джерело: за даними [14], прогнозні дані [13]

* - дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини частково окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

** - за даними підприємств (юридичних осіб), основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля

У структурі роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі за товарними групами частка непродовольчих товарів переважає: у 2017 р.- 60,2 %; у 2021 р. – 56,9 % (рис.3).

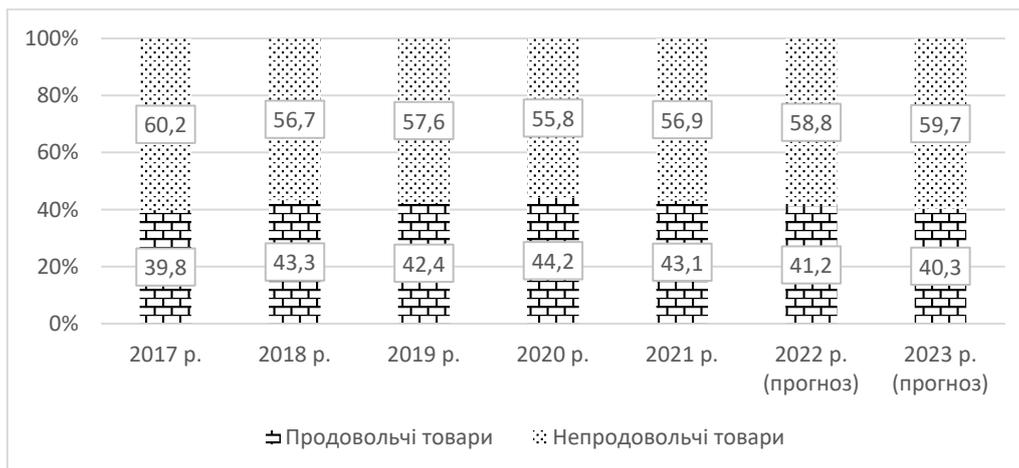


Рис.3. Роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі за товарними групами у 2017-2021 рр., прогноз на 2022-2023 рр., % *,**

Джерело: за даними [14], прогнозні дані [13]

* - дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини частково окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

** - за даними підприємств (юридичних осіб), основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля

У частці продажу підприємствами роздрібної торгівлі товарів, що вироблені на території України основну питому вагу займають продовольчі товари: у 2017 р. – 82,2 %, у 2021 р. – 77,6% (рис.4).

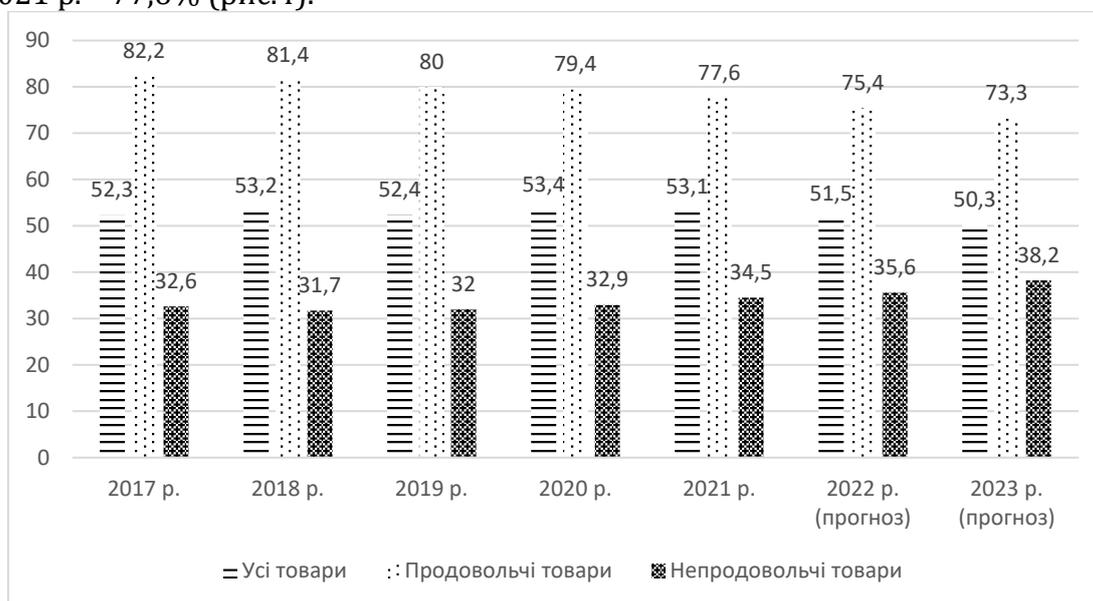


Рис.4. Частка продажу підприємствами роздрібної торгівлі товарів, що вироблені на території України у 2017-2021 рр., прогноз на 2022-2023 рр.,% *,**

Джерело: за даними [14], прогнозні дані [13]

* - дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини частково окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

** - за даними підприємств (юридичних осіб), основним видом економічної діяльності яких є роздрібна торгівля

Звернімо увагу на те, що індекс споживчих цін на товари та послуги є ключовим показником для відстеження розвитку внутрішнього ринку України (таблиця 3). Дані, які наведені в табл. 3, показують, що в період з 2018 до 2022 років індекс споживчих цін зріс на 9,3 %. Найбільший приріст індексу спостерігався в транспортній галузі – на 16,1 %, що пов'язано з девальвацією курсу гривні відносно долара США, залежністю від імпорту нафтопродуктів та воєнним станом на території України. Ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 15,5 %; ціни на предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла зросло на 10,0 % внаслідок військових дій і вторгнення Росії на територію України та збільшення цін на логістичні послуги. На 2023 рік прогнозується аналогічна ситуація.

Таблиця 3

Індекси споживчих цін на товари і послуги за 2018-2022 рр., прогноз на 2023 р. (до попереднього року, %)

	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р. (прогноз)
Індекс споживчих цін	110,9	107,9	102,7	109,4	120,2	130,3
Продукти харчування та безалкогольні напої	111,1	108,0	102,7	110,8	126,6	134,1
Алкогольні напої, тютюнові вироби	118,5	115,6	110,7	109,8	117,4	120,3
Одяг і взуття	101,8	100,2	95,4	95,5	97,3	98,1
Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	106,8	108,0	97,0	123,2	105,1	110,4
Предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	106,1	102,9	99,3	102,9	116,1	124,2
Охорона здоров'я	108,8	106,7	105,3	106,6	114,5	117,4
Транспорт	115,7	104,1	98,1	110,0	131,8	136,8
Зв'язок	111,0	115,5	106,5	105,2	110,9	111,2
Відпочинок і культура	104,4	102,4	98,2	103,3	110,9	111,1
Освіта	114,6	113,4	113,6	115,3	114,1	115,4
Ресторани та готелі	115,3	111,1	105,9	106,1	116,1	118,7
Різні товари та послуги	109,5	109,8	106,4	106,5	114,0	116,7

Джерело: за даними [14], прогнозні дані [13]

* - дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини частково окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

24 лютого 2022 року Росія розпочала повномасштабну війну проти України, що призвела до серйозних збитків для української економіки. За останній рік Україна зазнала значних втрат в різних секторах економіки.

Зокрема, ВВП країни знизився на 30,3%, порівняно з прогнозованим зростанням на 3,8%. Інфляція значно перевищила прогнозовані темпи і склала 126,6%, з найбільшим зростанням цін на продовольство - на 34,4%. Безробіття також зросло до рекордних рівнів 25-26%, в порівнянні з прогнозованим скороченням до 8,5%. Дефіцит бюджету зріс до 911,1 млрд грн, порівняно з прогнозованих 188,8 млрд грн. [15].

Можна передбачити, що втрати для економіки України будуть продовжуватися, якщо війна продовжуватиметься. Крім того, відновлення економіки після війни може зайняти значно більше часу, ніж очікувалося раніше.

Київська школа економіки проводить аналіз втрат з кількох напрямків і підрахувала, що станом на грудень 2022 року, загальна пряма сума збитків для інфраструктури склала 138 млрд доларів. Ця цифра вже перевищила очікуваний ВВП на 2023 рік [15].

Таблиця 4

**Загальна оцінка збитків інфраструктури за галузями у грошовому вимірі,
станом на грудень 2022 року**

Тип майна	Прямі втрати, \$ млрд.
Житлові будинки	54,0
Інфраструктура	35,6
Активи підприємств, промисловість	13,0
Освіта	8,6
Енергетика	6,8
АПК та земельні ресурси	6,6
Транспортні засоби	2,9
Торгівля	2,4
ЖКГ	2,3
Культура, туризм, спорт	2,2
Охорона здоров'я	1,7
Адміністративні будівлі	0,8
Цифрова інфраструктура	0,6
Соціальна сфера	0,2
Фінансовий сектор	0,1
Разом	137,8

Джерело: [15]

Як видно із таблиці 4, на торгівлю припадає 1,74 % загальних збитків інфраструктури. Було знищено більше ніж 149 житлових будівель, 195 тис. легкових авто, 14,4 тис. одиниць комунального транспорту, 3021 закладів освіти, 1131 медичних закладів та 153 об'єкти соціальної сфери в Росії [15].

Інформація про втрати бізнесу є лише орієнтовною та оціночною, але зазначається про пошкодження та руйнування щонайменше 109 великих та середніх підприємств (таблиця 5). Загальна сума прямих збитків складає 13 млрд. доларів США, непрямих – 33,1 млрд. доларів США, а оцінка витрат на відновлення складає майже 25 млрд. доларів США [15].

Станом на листопад минулого року, сільське господарство, яке є одним з ключових секторів української економіки, зазнало прямих збитків у розмірі 6,6 млрд. доларів США (основні пошкодження: технічне обладнання, вироблена продукція та склади), а також непрямих втрат на суму 34,25 млрд. доларів США (найбільші: зниження внутрішніх цін та виробництво продукції) [15].

Таблиця 5

Найбільші пошкоджені підприємства внаслідок російської агресії

Об'єкт	Розташування	Промисловість	Активи, \$ млрд.
ММК Ілліча	Маріуполь	Металургія	2 385
Азовсталь	Маріуполь	Металургія	1 777
Мотор Січ	Запоріжжя	Виробництво двигунів	450
Кременчуцький НПЗ	Кременчук	Нафтопереробка	405
Зоря Машпроект	Миколаїв	Важка промисловість	264
Українські енергетичні машини	Харків	Важка промисловість	181
Авдіївський коксохімічний завод	Авдіївка	Коксохім	166
Філіп Морріс Україна	Харків	Тютюнові вироби	154
ДП Антонов	Київ	Будівництво літаків	151
Линік	Лисичанськ	Нафтопереробка	126
Органік Системс	Миколаївська обл.	Харчова промисловість	121
Новокраматорський машинобудівний завод	Краматорськ	Важка промисловість	113
Завод ім. Малишева	Харків	Оборонна промисловість	101

Джерело: [15]

За підтримки держави з початку війни було релоковано 800 підприємств з небезпечних регіонів. Наразі 623 з них успішно працюють на нових місцях, для 239 знаходять оптимальну локацію або спосіб транспортування, тоді як 650 підприємств відмовилися від переміщення через деокупацію територій, на яких вони розташовані. Деякі підприємства повертаються на попередні місця роботи, зокрема в Харківській, Чернігівській та Сумській областях, де безпекова ситуація покращилася. Найбільше підприємств було релоковано до Львівської (24%), Закарпатської (14,5%), Чернівецької (9,8%), Івано-Франківської (8,3%), Хмельницької (7,3%), Тернопільської (6,3%) областей [16].

Програма релокації підприємств продовжує діяти, хоча кількість запитів зменшилась порівняно з минулим роком. Уряд продовжує надавати підтримку підприємствам, які вирішили релокуватись, оскільки це збереження робочих місць, динаміки сплати податків та активності бізнесу, який є важливим гравцем на економічному фронті. Підприємства, що вирішили релокуватись, можуть отримати пакет державної підтримки, який включає в себе допомогу з підбору місця розташування, перевезення на нову локацію, розселення та пошук нових працівників, а також підтримку у відновленні логістики, закупівлі сировини та пошуку ринків збуту [16].

Уряд України вніс зміни до законодавства, що регулює трудові відносини, ведення бізнесу, податкову політику тощо, щоб підтримати економіку та діяти в умовах війни. Однією зі значних змін є введення нових підстав та ставок податків. З 1 квітня 2022 року до припинення або скасування воєнного та надзвичайного стану на території України, юридичні особи будь-якої форми господарювання та фізичні особи-підприємці

можуть стати платниками єдиного податку третьої групи, без обмежень щодо обсягу доходу та кількості найнятих осіб. У цьому випадку, ставка єдиного податку становить 2% від доходу, включаючи податок на додану вартість [17].

Основними перешкодами в розвитку бізнесу на внутрішньому ринку під час військового стану є:

1. Ризики, пов'язані з безпекою.
2. Знищені або втрачені активи.
3. Зруйновані ланцюги постачання продукції.
4. Значне підняття цін на логістичні послуги.
5. Зменшення кількості працівників та ринків збуту.
6. Обмеженість доступу до кредитних коштів.
7. Відсутність достатнього капіталу для розвитку бізнесу.
8. Обмеження доступу до морських портів та обмежена можливість використання альтернативних маршрутів.
9. Недостатня кількість платоспроможних клієнтів.
10. Підняття цін на матеріали та послуги.
11. Непрогнозовані зміни нормативно-правового поля.
12. Зупинення функціонування електронної системи адміністрування повернення податку на додану вартість.

Розглянемо дані перешкоди детальніше. Війна надає першочергове значення ризикам, пов'язаним з безпекою підприємств в Україні. Ці компанії повинні пристосовуватися до нових умов, забезпечуючи безпеку своїх працівникам, розробляючи альтернативні неризикові маршрути зменшуючи небезпеку, яка збільшилась через чисельні кібератаки, пошкодження та втрату майна і інформації. Міжнародні та громадські організації надають консультації підприємствам щодо ризиків, які пов'язані з безпекою бізнесу, обміну кращими практиками та підходами щодо захисту бізнес-процесів онлайн, зменшення ризиків кібератак та інше.

Руйнування та пошкодження виробничих активів, порушення ланцюгів постачання та збуту призводять до високого попиту на робочий капітал та проектне фінансування, доступ до яких в даний час обмежений переважно державними програмами. Для підприємств, з початку війни, доступ до кредитних ресурсів та їх наявність стали основними проблемами. Незважаючи на активну підтримку уряду через кредитну програму 5-7-9%, включаючи спеціальні програми для окремих галузей, таких як сільське господарство та роздрібна торгівля, багато підприємств все ще мають серйозні проблеми з браком ліквідності.

Сільське господарство отримало 68% доступного фінансування, тоді як оптова та роздрібна торгівля отримала 16%, а переробна промисловість отримала лише 9%. Підприємства з областей, що постраждали від бойових дій, не мають доступу до фінансування, і кредитний портфель програми 5-7-9% збільшився лише на 1% в цих регіонах з кінця лютого 2022 року. Комерційні банки припинили активне кредитування бізнесу через переоцінку кредитних ризиків та збільшення додаткових резервів [18].

Експортно-орієнтовані галузі, такі як сільське господарство, харчова промисловість, текстильна, швейна та взуттєва промисловість, постраждали від блокування морських портів, обмежень у пропускній здатності наземного транспорту та призупинення електронного відшкодування ПДВ. Відсутність можливості експортувати товари призводить до серйозних втрат доходів, які не можуть бути компенсовані низьким попитом на внутрішньому ринку. Міжнародні партнери України вважають, що необхідно розблокувати морські порти, щоб відновити зовнішню торгівлю та знизити ризики глобальної продовольчої кризи.

У зв'язку з війною, пошук працівників з відповідними навичками є складним завданням через мобілізацію та міграцію. В звільнених областях та областях, де продовжуються бойові дії, продовжується значний дефіцит робочої сили. Внутрішня міграція дозволила знизити вартість робочої сили, але є невідповідність між набором навичок, що мають працівники з військовим досвідом, та потребами роботодавців. Ця проблема є особливо актуальною для більшості галузей, зокрема для трудомістких галузей, таких як сільське господарство, текстильна промисловість, виробництво одягу та взуття тощо, за винятком галузей обслуговування, де споживчий попит значно зменшився, наприклад, у сферах розваг та туризму.

Спад персональних доходів, відсутність накопичень та еміграція мешканців за кордон стимулюють зменшення споживання в Україні. Тільки товари першої необхідності (переважно місцевого виробництва, якщо імпорт недоступний) залишаються в стійкому попиті, змушуючи малий та середній бізнес працювати на менш прибуткових цінових сегментах. Це примушує підприємства раціоналізувати витрати для забезпечення нормального рівня прибутку. Для збільшення доходів, окрім експорту, підприємства можуть вигідно скористатися державними закупівлями, спрямованими на виконання потреб у воєнний час (особливо важливо для харчової, текстильної, швейної та взуттєвої промисловості). З свого боку, уряд повинен проводити інформаційні кампанії для підвищення усвідомленості бізнесу про можливості державних закупівель. Крім цього, підприємства можуть вигідно використовувати спільні ресурси (наприклад, спільний доступ до обладнання або активів замість їх власності) та нові моделі оплати для розв'язання проблеми купівельної спроможності.

Україна стикається зі значними труднощами у ланцюгах постачань, які викликані різними факторами, такими як пошкоджені логістичні маршрути та вузли, нестача палива, обмеження на імпорт тощо. Сільське господарство найбільше постраждало від цих проблем під час посівної кампанії, але вони менш актуальні для ІТ та креативних індустрій. Підприємства шукають нові та безпечні логістичні маршрути і диверсифікують канали постачання. Законодавчі зміни про індустріальні (промислові) парки сприятимуть розвитку нових ланцюгів постачань. У червні 2022 року Верховна Рада України прийняла рішення про надання додаткових пільг учасникам індустріальних парків. Зокрема, інвестори більше не будуть сплачувати імпортне ПДВ та мито за виробниче обладнання, проте це обладнання повинне знаходитися на території індустріального парку не менше ніж протягом п'яти років, а продаж чи здача в оренду не дозволена. Крім того, інвестори можуть звільнитися від сплати податку на прибуток на протязі 10 років, проте зобов'язані інвестувати ці кошти в розвиток парку. Місцева влада також може надати додаткові пільги учасникам індустріального парку.

Згідно Закону України "Про індустріальні парки", індустріальний парк є зонами, обладнаними необхідною інфраструктурою, де учасники мають можливість здійснювати переробну промисловість, науково-дослідну діяльність та діяльність в галузі інформації та телекомунікацій [19]. Земельні ділянки індустріального парку повинні належати до земель промисловості, а їх площа може бути від 15 до 700 га. Індустріальний парк може розташовуватися на декількох прилеглих земельних ділянках та створюється на період не менше 30 років. Земельні ділянки державної та комунальної власності в межах індустріального парку можуть бути продані керуючій компанії та учасникам індустріального парку. При створенні індустріального парку в межах нього повинен бути відсутній цілісний майновий комплекс, що дозволяє здійснювати виробництво продукції [20].

За дослідженням Організації промислового розвитку ООН (UNIDO), влада змінює свою роль у розвитку індустріальних парків, переходячи від пасивного надання

земельної ділянки до активного надання стимулів та преференцій як на місцевому, так і на національному рівні. Серед можливих стимулів, що включають кредити за спеціальними пільговими ставками, звільнення від податків та мит, субсидювання оренди, надання землі на пільгових умовах, субсидювання тарифів на електрику та воду, преференційні тарифи на телекомунікаційні послуги, спрощені регуляторні процедури/єдине вікно, колективне використання послуг та активів, а також створення житлової та комунальної інфраструктури для працівників [20].

Індустріальні парки є невід'ємною частиною економічної системи не тільки в розвинутих, але й у країнах, що розвиваються. Вони виконують роль інструменту, який стимулює промислове виробництво, залучає інвестиції, збільшує зайнятість населення, сприяє економічному розвитку даного регіону. У цілому, ідея функціонування індустріальних парків є економічно вигідною підприємствам і державі.

Щодо нових програм підтримки бізнесу, важливо, щоб вони спонукали малі та середні підприємства до впровадження інноваційних та стійких практик, які включають циркулярну та зелену економіку, чистий нульовий рівень викидів, зменшення енергоспоживання та сприяння співпраці. У короткостроковій перспективі, підтримка повинна бути спрямована на трансформацію бізнесу та адаптацію до нових реалій. Це може включати допомогу в будівництві нових ланцюгів постачання та партнерств, оптимізацію виробництва, впровадження нових механізмів фінансування та фінансову підтримку. У короткостроковій перспективі, для підтримки країни під час війни, найважливішими є сільське господарство, харчова промисловість, оптова та роздрібна торгівля. У середньостроковій перспективі, після закінчення війни, підприємства потребуватимуть підтримки для сталого відновлення шляхом впровадження інноваційних практик, залучення інвестицій та адаптації до стандартів та правил ЄС. Пріоритетом є розвиток галузей з високим потенціалом, таких як сільське господарство та харчова промисловість, ІТ, будівництво та інфраструктура. Іншим ключовим пріоритетом є забезпечення справедливого та збалансованого розвитку як регіонів, що постраждали від війни, так і незайнятих конфліктом регіонів з традиційно високим представництвом підприємств.

Отже, для стабілізації внутрішнього ринку необхідно здійснювати:

1. Пошук нових можливостей для збільшення кількості клієнтів або каналів продажу.
2. Оптимізацію витрат.
3. Пошук додаткових джерел фінансування.
4. Розширення бізнесу за допомогою нових напрямків.
5. Налагодження та стабілізацію ланцюгів постачання.
6. Відновлення логістичної системи.
7. Управління кризовою ситуацією в бізнесі.
8. Пошук партнерів на зовнішніх ринках.
9. Розвиток експортних можливостей.

Висновки

Згідно з оперативною оцінкою, більшість підприємств розташовані на територіях, де відбуваються активні війни. Хоча реальні збитки від військових дій ще не повністю оцінені через продовження бойових дій, імовірно, що вони значні і включають в себе втрати транспорту, складської інфраструктури, комерційної та житлової нерухомості. Підприємства потребують фінансової підтримки для відновлення роботи. Також території, які постраждали від війни, залишаються під загрозою повторних військових атак та руйнувань, тому кредитування вимагатиме гарантій щоб захистити ризики війни. Слід наголосити на тому, що підприємства можуть бути змушені переїхати до

більш безпечних регіонів України або за кордон, що підвищує ризик бідності та соціального лиха в регіонах, які постраждали від війни. Крім того, релокація підприємств з постраждалих війною регіонів на заході України може призвести до нерівномірного економічного розвитку країни, якщо центральні та місцеві органи влади не нададуть достатньої підтримки підприємствам в постраждалих регіонах. Однак переміщення компаній може мати позитивний вплив на місцеву економіку приймаючих регіонів, сприяючи розвитку інфраструктури та ринків праці.

Останні ініціативи уряду на сприяння бізнесу та ділової активності є кроком у правильному напрямку, проте деякі нормативні акти, які включають обмеження на критичний імпорт та ціни на паливо, не завжди відповідають потребам бізнесу. Це вказує на необхідність зміцнення співпраці між урядом та бізнесом, щоб забезпечити більш ефективне впровадження державних ініціатив. Бізнес також потребує більшої участі в розробленні програми відновлення України за допомогою сприяння чесним та відкритим діалогом з урядом.

Список використаних джерел

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Э. Б. Современный экономический словарь. М. : ИНФРА-М, 1996. 496 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / Відпов. ред. С. В. Мочерний. Т. 1. Київ: Академія, 2002. 864 с.
3. Живко З. В., Живко М. О., Живко І. Ю. Словник сучасних економічних термінів. Львів: Край, 2007. 384 с.
4. Коломойцев В. Є. Універсальний словник економічних термінів. Київ: Видавництво "Молодь", 2000. 384 с.
5. Точилін В. О., Осташко Т. О., Пустовойт О. В. та ін. Ринки реального сектора економіки України: структурно інституціональний аналіз: монографія. Київ: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. 640 с.
6. Бодров В. Г., Балдич Н. І., Гусев В. О. та ін. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку : наук.-метод. розробка. Київ: НАДУ, 2011. 80 с.
7. Пустовойт О. В. Внутрішній ринок України: потенціальні та реальні можливості впливу на економічне зростання. *Економіка України*. 2007. №3. С. 52-59.
8. Михайленко О. Ф. Роль внутрішнього ринку у соціально-економічному розвитку України. *Економіка України*. 2002. № 10. С. 37-42.
9. Лагутін В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів : теорія розвитку і регулювання: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 327 с.
10. Попадинець Н. М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України: проблеми та напрями розвитку: монографія. Львів, ІРД НАН України, 2014. 182 с.
11. Сторонянська І. З., Попадинець Н.М. Внутрішній ринок: концептуалізація поняття. *Вісник інституту економіко-правових досліджень НАН України*. Донецьк, 2011. Вип. 1 (2). С. 46-51.
12. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/>.
13. Офіційний сайт Київської школи економіки. URL: <https://kse.ua/ua/>.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Ціна російської агресії: що втратила економіка України за рік війни. URL:<https://weukraine.tv/tsina-rosijskoyi-agresiyi-shho-vtratyla-ekonomika-ukrayiny-za-rik-vijny/>.
16. За рік війни в більш безпечні регіони релоковано 800 підприємств. URL:<https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=a700c206-722a-4752-b5bb-78a1063ae9db&title=ZaRikViiniVBilsh>.

17. Аналіз актуального стану та пропозиції щодо покращення умов для підприємництва в Україні. URL: <https://careerhub.in.ua/doslidzhennya-analiz-aktualnogo-stan/>
18. Експрес-оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. URL: <https://www.undp.org › files › zskgke326 › files>.
19. Про індустриальні парки. Закон України: від 21 червня 2012 року № 5018-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5018-17#Text>.
20. Індустриальні парки – що це таке? URL: <https://dia.dp.gov.ua/industrialni-parki-shho-ce-take/>.