

Міністерство освіти і науки України
Волинський національний університет імені Лесі Українки

ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС
Волинського національного університету
імені Лесі Українки

Журнал видається з 2015 року

№ 1 (37)

Луцьк
Вежа-Друк
2024

*Рекомендовано до друку вченою радою
Волинського національного університету імені Лесі Українки
(протокол №1 від 25.01.2024 р.)*

Редакційна колегія

Стащук О. В., доктор економічних наук, професор, головний редактор, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна

Слісєєва Л. В., доктор економічних наук, доцент, заступник головного редактора, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна.

Ахмет Маслакчи, доктор економічних наук, доцент, Кіпрський науковий університет, Туреччина.

Бояр А. О. доктор економічних наук, професор, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна.

Васілевські Мірослав доктор економічних наук, доцент, Суспільна вища школа підприємництва та управління, Польща.

Карлін М. І., доктор економічних наук, професор, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна.

Кулинич М. Б., кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна.

Ліпич Л. Г., доктор економічних наук, професор, Луцький національний технічний університет, Україна

Лободіна З. М., доктор економічних наук, професор, Західноукраїнський національний університет, Україна

Маріуш Подзьор Dr hab., Вища школа економіки та інновацій, Польща

Павлова О. М., доктор економічних наук, професор, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна

Павлов К. В., доктор економічних наук, професор, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна

Петрушенко М. М., доктор економічних наук, доцент, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України.

Садовська І. Б., доктор економічних наук, професор, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна.

Уцєклєк-Єж Пауліна, доктор економічних наук, доцент, Гуманістично-природничий університет імені Яна Длугоша, Польща.

Черчик Л. М., доктор економічних наук, професор, Волинський національний університет імені Лесі Українки, Україна

Чорна Н. П., доктор економічних наук, доцент, Західноукраїнський національний університет, Україна.

Е 45 **Економічний** часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Олена Володимирівна Стащук, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2024. – №1(37). – 166 с.

У виданні «Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки» розміщено наукові статті про сучасний стан та перспективи розвитку економіки України, їх теоретичні, методологічні й практичні аспекти.

Для науковців, аспірантів, студентів, економістів і всіх, хто цікавиться питаннями розвитку економічної системи України.

The collected papers «Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University» publish scientific articles on the current state and prospects of economy development in Ukraine as well as on its theoretical, methodological and practical aspects.

For researchers, graduate students, economists and all those interested in the issues of economic system development in Ukraine.

Журнал є науковим фаховим виданням, включений до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, категорія Б ([наказ Міністерства освіти і науки України 11.07.2019 № 975](#)).

*Журнал зареєстрований у міжнародній наукометричній базі даних **Index Copernicus**.*

УДК 33(062.552)

Сайт журналу:
echas.vnu.edu.ua

© Стащук О. В, Кулинич М. Б. (укладання), 2024
© Маліневська І. П. (обкладинка), 2024



ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІКА

Reikin Vitalii	
GENESIS OF CONCEPTUAL APPROACHES TO «LOGISTICS» CATEGORY ГЕНЕЗИС КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО КАТЕГОРІЇ «ЛОГІСТИКА»	6
Шворак Анатолій	
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЙОГО В УКРАЇНІ	11
Oksana Polinkevych	
MANAGING HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS BASED ON IMAGE AND COMMUNICATION POLICY IN THE REINTEGRATION OF WAR VETERANS INTO DIGITAL SOCIETY УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ ІМІДЖЕВОЇ ТА КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИ РЕІНТЕГРАЦІЇ ВЕТЕРАНІВ ВІЙНИ У ЦИФРОВЕ СУСПІЛЬСТВО	16
Хомяк Наталія, Шматковська Тетяна, Дзямулич Микола, Гаряга Леся	
ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	22
<u>РОЗДІЛ II. ОБЛІК, АНАЛІЗ, АУДИТ ТА ОПОДАТКУВАННЯ</u>	
Калінеску Тетяна, Мартиненко Катерина	
УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ	28
Черчик Лариса, Хумарова Ніна	
ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ ЗЕЛЕНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УРБООКОСИСТЕМ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ	38
<u>РОЗДІЛ III. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ</u>	
Карлін Микола, Миронюк Сергій	
ФІНАНСИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ПОБУДОВИ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	48
Olena Ivashko	
PUBLIC FINANCE AND PUBLIC INVESTMENTS IN THE CONTEXT OF INTENSIFICATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ПУБЛІЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ В КОНТЕКСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	55
Мартинюк Ростислав	
ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ	61
Версаль Наталія, Дудник Яна	

ДИДЖИТАЛ ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	68
Євтух Олександр	
ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ БАГАТСТВА ЛЮДИНИ І НАЦІЙ	78
Карлін Микола Борисюк Олена, Звірко Анастасія	
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ	88
Садовська Ірина, Нагірська Катерина	
РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	97
Стащук Олена, Шикун Володимир	
ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ СЕКТОРА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	105
<u>РОЗДІЛ IV. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ</u>	
Ліпич Любов, Кушнір Мирослава, Волинець Ірина	
ІНСТРУМЕНТИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	111
Максимчук Надія	
ЕМОЦІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МЕНЕДЖЕРА ТА ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ	119
<u>РОЗДІЛ V. ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ</u>	
Bilovodska Olena, Ivanchenko Kostiantyn	
MODELLING THE RELATIONSHIP BETWEEN RETAIL DEVELOPMENT AND ECONOMIC INDICATORS IN EUROPEAN COUNTRIES	124
МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ РОЗВИТКОМ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ	
Ліпич Любов	
ВПЛИВ ЦИФРОВОГО БІЗНЕСУ НА МІЖКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ КОМУНІКУВАННЯ	135
Лялюк Алла, Сак Тетяна, Борсук Катерина	
ВПЛИВ СВІТОВИХ БРЕНДІВ НА РОЗВИТОК РИТЕЙЛУ В УКРАЇНІ	144
Милько Інна, Федорчук Іванна	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ	153
Вимоги до матеріалів, що публікуються в науковому журналі «Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки»	162

CONTENT

SECTION I. ECONOMY

Reikin Vitalii	
GENESIS OF CONCEPTUAL APPROACHES TO «LOGISTICS» CATEGORY	6
Shvorak Anatoliy	
FOREIGN EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF AN AGRICULTURAL ADVISORY SERVICES AND ITS INTRODUCTION IN UKRAINE.....	11
Oksana Polinkevych	
MANAGING HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS BASED ON IMAGE AND COMMUNICATION POLICY IN THE REINTEGRATION OF WAR VETERANS INTO DIGITAL SOCIETY	16
Khomiuk Nataliia, Shmatkovska Tetiana, Dziamulych Mykola, Gariaga Lesia	
DETERMINANTS OF THE DEVELOPMENT OF THE INCLUSIVE LABOR MARKET IN UKRAINE.....	22

SECTION II. ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDITING AND TAXATION

Calinescu Tetyana, Martynenko Kateryna	
IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND CONTROL SUPPORT OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS OF ENTERPRISES	28
Cherchyk Larysa, Khumarova Nina	
GREEN INFRASTRUCTURE OBJECTS ACCOUNTING OF URBOECOSYSTEMS: METHODOLOGICAL AND APPLIED ASPECTS	38

SECTION III. FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Karlin Mykola, Myroniuk Serhii	
FINANCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN IMPORTANT DIRECTION OF BUILDING A “GREEN” ECONOMY IN UKRAINE	48
Rostyslav Martyniuk	
RESEARCH OF INNOVATIONS IN THE BANKING SECTOR OF FOREIGN COUNTRIES AND THE POSSIBILITY OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE	55
Olena Ivashko	
PUBLIC FINANCE AND PUBLIC INVESTMENTS IN THE CONTEXT OF INTENSIFICATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT	61
Versal Nataliia, Dudnyk Yana	
DIGITAL TRANSFORMATION OF BANKING IN UKRAINE	68
Yevtuh Alexander,	
THE FINANCIAL ASPECT OF THE WEALTH OF PEOPLE AND NATIONS	78
Karlin Mykola, Borysjuk Olena, Zvirko Anastasiia	
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BANKING INSTITUTIONS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF FINANCIAL SECURITY	88
Sadovska Iryna Nahirska Kateryna	
DEVELOPMENT OF STATE INVESTMENT SECURITY	97
Olena Stashchuk, Shykun Volodymyr	
FINANCIAL SECURITY OF SMALL BUSINESS ENTITIES.....	105
<u>SECTION IV. MANAGEMENT AND ADMINISTRATION</u>	
Lubov Lipych, Kushnir Myroslava, Volynets Iryna	
TOOLS FOR STRATEGIC DECISION-MAKING IN ENTERPRISE COST MANAGEMENT	111
Nadiia Maksymchuk	
EMOTIONAL COMPETENCE AND EMOTIONAL INTELLIGENCE	119
<u>SECTION V. ENTREPRENEURSHIP TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES</u>	
Bilovodska Olena, Ivanchenko Kostiantyn	
MODELLING THE RELATIONSHIP BETWEEN RETAIL DEVELOPMENT AND ECONOMIC INDICATORS IN EUROPEAN COUNTRIES	124
Lubov Lipych	
IMPACT OF E-COMMERCE ON INTERCULTURAL ASPECTS OF COMMUNICATION	135
Lialiuk Alla, Tetiana Sak, Borsuk Kateryna	
THE INFLUENCE OF GLOBAL BRANDS ON THE DEVELOPMENT OF RETAIL IN UKRAINE	144
Inna Mylko, Ivanna Fedorchuk	
THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL AND ETHICAL MARKETING	153
Requirements to the Completion of the Articles to the Collection of Journal «Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn European National University»	162

РОЗДІЛ І. Економіка

УДК 658.78

Reikin Vitalii,
Doctor of Economics, Professor,
Department of Marketing,
Lesia Ukrainka Volyn National University, Lutsk
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1395-6135>
reikin.vitaliy@vnu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-6-10>

GENESIS OF CONCEPTUAL APPROACHES TO «LOGISTICS» CATEGORY

Abstract. The article deals with the current theoretical and methodological approaches to forming «logistics» category, which is considered as a science and a practical area of business. A retrospective and development evolution of the researched category in military, mathematical and economic aspects is given. Attention is drawn to the fact that in economic science, the genesis of «logistics» category is closely related to forming market relations in industrialized countries. Three main conceptual approaches were studied, which form the definition of the term «logistics» and generally determine the directions of further scientific developments, the nature of logistics use in practice: associativity with material and technical support of production and other types of activities, sales of products; scientific organization of managing infrastructural flow processes by means of their integration, optimization of costs and rationalization of production processes; scientific organization of managing any flow processes in any sphere of human activity. A critical analysis of the considered approaches was carried out from both a scientific and a practical point of view. The differences of F. Kotler's ideas on market logistics compared to mainstream approaches in the marketing aspect are outlined. The interrelationship of the theory, methodology, object and subject of logistics with certain types of activities, material and goods and related information and financial flows is stated. Attention is focused on the dominant paradigmatic idea – global integration and optimization of flow processes. It is justified that the development of information technologies had the greatest impact on logistics, and logistics itself is now increasingly influencing the development of various spheres of human activity. The genesis of approaches to «logistics» category is summarized: stages, conceptual features and definitions of examined term. It was concluded that in modern conditions, logistics is mainly aimed at increasing the efficiency of integration of any flow processes that have features of spatio-temporal sequence, therefore attempts to globalize logistics fields of application not only in the economy, but also in the science in general, culture, and art etc. are natural.

Key words: logistics, conceptual approach, integration, optimization, flow processes.

Рейкін Віталій,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра маркетингу,
м. Луцьк

ГЕНЕЗИС КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО КАТЕГОРІЇ «ЛОГІСТИКА»

Анотація. Стаття присвячена актуальним теоретико-методологічним підходам до формування категорії «логістика», яка розглядається як наука та практична сфера бізнесу. Наведено ретроспективу та еволюцію розвитку досліджуваної категорії у військовому, математичному та економічному аспектах. Закцентовано увагу, що в економічній науці генезис категорії «логістика» тісно пов'язаний із становленням ринкових відносин у промислово розвинених країнах. Досліджено три основні концептуальні підходи, які формують дефініцію терміну «логістика» та визначають загалом напрямки подальших наукових розробок, характер

використання логістики на практиці: асоціативність з матеріально-технічним забезпеченням виробничої та інших видів діяльності, збутом продукції; наукова організація управління інфраструктурними потоковими процесами шляхом їх інтеграції, оптимізації витрат та раціоналізації процесів виробництва; наукова організація управління будь-якими поточковими процесами у будь-якій сфері людської діяльності. Здійснено критичний аналіз розглянутих підходів як із наукового, так і з практичного погляду. Окреслено відмінності з погляду ідей Ф. Котлера до ринкової логістики порівняно із мейнстрім-підходами у маркетинговому аспекті. Констатовано взаємозв'язок теорії, методології, об'єкту та предмету логістики з певними видами діяльності, матеріально-товарними та супутніми їм інформаційними і фінансовими потоками. Закцентовано увагу на домінуючій парадигмальній ідеї – глобальній інтеграції та оптимізації поточкових процесів. Обгрунтовано, що найбільший вплив на логістику мав розвиток інформаційних технологій, а сама логістика нині все більше впливає на розвиток різних сфер людської діяльності. Узагальнено генезис підходів до категорії «логістика»: етапи, концептуальні ознаки та дефініції досліджуваного терміну. Зроблено висновок, що в сучасних умовах логістика спрямована переважно на зростання ефективності інтеграції будь-яких поточкових процесів, які володіють ознаками просторово-часової послідовності, тому закономірними є спроби глобалізації сфер застосування логістики не тільки в економіці, але й у науці загалом, культурі, мистецтві тощо.

Ключові слова: логістика, концептуальний підхід, інтеграція, оптимізація, поточкові процеси.

Introduction. Different researchers understand different definitions of logistics, although they all associate logistics with the problem of managing the flow of goods and information directed from the point of production to the point of consumption. In one form or another, logistics is implemented at every enterprise, regardless of the field of operation. The share of logistics costs in absolute terms is constantly growing; this component is currently about 10% of GDP [4].

Logistics is, on the one hand, a science, and on the other, a practical area of business. Despite the ancient historical origin and a large number of domestic and foreign scientific publications on logistics, significant experience of its use in business practice [3], it is worth noting that logistics as a science is still in the stage of formation and development. This is manifested in different and rather contradictory methodological approaches to the meaningful content of logistics, in the use of methods and tools, as well as the interrelationships of logistics with other related areas.

The scientific foundations of the term "logistics" were laid by G. Jomini and G.V. Leibniz. A number of foreign and domestic scientists devoted their publications to researching theoretical and methodological basis of logistics: Kotler F., Murphy P., Wood D., Krykavskiy Ye., Larina R., Leheza D., Marchenko V. and others.

The purpose of the article. To investigate genesis and evolution of the development of conceptual approaches to the content of "logistics" category formulation and to clarify its features at theoretical and methodological level.

Results. The term «logistics» comes from the ancient Greek word (in Latin transcription «logistiks»), which means «the art of calculation» and was originally traced in treatises on military affairs. In retrospect, it is possible to distinguish three aspects of the term «logistics»: military, mathematical and economic.

The origins of logistics were often tangential to the art of war, as logistics developed and improved over time, and military operations were planned and conducted in different countries at different time periods. The founder of military logistics is considered to be Alexander of Macedon, who managed to conquer huge territories in a relatively short time, using, among others, logistics. For example, he chose the route of the troops in the direction of the rivers, that helped to supply the weapons, food and uniforms to the army on time. During the times of the Roman Empire, there were separate «logistics» workers who were engaged in delivering and distributing food for the legionaries. During the reign of the Byzantine emperor Leo VI, the term «logistics» first appeared in the quartermaster service as the art of managing the supply of an army, including the preparation for each military campaign. Napoleon was also actively interested in logistics, and the first author of a scientific work on logistics was French military theorist G. Jomini (1836) [1].

The second aspect of the term «logistics» is mathematical. The application of logistics in mathematics has only a scientific direction. German philosopher, mathematician and linguist Gottfried Wilhelm Leibniz called mathematical logic as «logistics». The term was officially adopted as mathematical logic at Geneva Conference in 1904 [5, p. 8].

Since logistics is one of the components of the economic system, its development is directly related to general evolutionary trends. In economic science, the genesis of «logistics» category is closely related to the formation of market relations in industrialized countries.

At the beginning of the 60s of the 20th century the countries with a developed market economy did not pay due attention to forming the ways for optimization of managing material flows, because there was a market system that was dynamically developing and growing. The main vector of management was aimed at saturating the market, and not at finding reserves in the rational organization of production. Consumer demand for goods mostly exceeded producers' supply, that is, there was a seller's market. After a certain period, the reserves for increasing the production potential were exhausted and the producers began to experience difficulties in selling their products at the offered prices. Accordingly, the emphasis shifted towards the formation of the buyers' market. With the transformation of market relations, the content of «logistics» category also changed.

Logistics, as a concept and field of activity, was formed in the 60s and 70s of the 20th century. The term itself became widely used in business sphere only in the late 1970s. Production and mass use of computers, emergence of opportunities for information transmission ensured the powerful development of information systems both at the level of individual enterprises and by territorial coverage. Accordingly, it made it possible to transfer information about cargo requisites being transported, especially at the international level. The use of information technology made it possible to raise the efficiency of material flow management to a new level.

In logistics as an object of scientific research, several vaguely demarcated conceptual approaches can be singled out, which largely determine both the direction of further scientific developments and the nature of using logistics in practice.

According to the first conceptual approach, logistics is associated with certain spheres of activity, mainly with social production. At the same time, the thesis regarding the significant transformation of the production sphere under the influence of logistics forms and management methods must be necessarily noted. As a result, traditional activities acquire a new meaning, which is adequately reflected in various types of logistics. In particular, purchasing activity is transformed into «purchasing logistics» or «supply logistics», production activity – into «production logistics», sales activity – into «distribution logistics», accordingly, the same is observed with regard to transport and warehouse activities. Traditional economic, managerial and even purely technological concepts, typical for specified spheres of activity, as well as the services themselves, were accordingly named «logistics». Accordingly, economic structures or their subdivisions, which implement similar logistics tasks and functions, turn into «logistics systems» of different levels.

It is necessary to note a certain inferiority of the considered approach from both scientific and practical point of view. Among several competing concepts this approach reflects an attempt to identify modern forms of material and technical support of production with other types of activities, as well as product sales with logistics. The considered conceptual approach, in our opinion, is meaningless and unpromising because:

- focuses on improving the local results of activities regardless of the final result – satisfaction of consumer requirements due to optimal costs (we emphasize the marketing aspect);
- ignores the existing modern achievements of logistics in terms of production and material infrastructure integration;
- contributes to the scientific distortion of logistics, giving pseudo-novelty to trivial and outdated provisions of the economy and organization of supply and sales, using as protection the foreign origin of the word "logistics" with references to the semantics and history of its use in English language.

Therefore, automatic referring to logistics only by definition and by analogy with international experience is not completely incorrect and unpromising, as it does not contribute to the implementation of specific and meaningful measures regarding the actual application of modern forms and methods of logistics. At the same time, it is precisely this false concept of logistics that gained significant popularity among practitioners, and sometimes in the scientific environment.

In the period from the 1980s to the mid-1990s, logistics acquired the status of «way of thinking» – a concept based on the deep integration of all branches of economic activity into a single resource system. It is not the product that becomes dominant, but the process in the form of a flow (material, financial, information, and others), which is an important novelty of methodological approach at that time; so, there was a change in the paradigm of logistics.

According to the second concept, while considering commodity flows as the main object of research, the priority issue is the integration of production and material infrastructure (supply, sales, transportation, storage, communication, information and financial support, etc.). This concept is more progressive, as it reflects a new evolutionary stage, objectively forming the introduction of management as a separate component in the logistics concept [6]. This is explained by the trend of the world economy globalization and its gradual reorientation towards the consumer market. Since the 1960s, in almost all economically developed countries, sales, as an important part of the production infrastructure, as well as the organization of transport, information and capital flows, have become a single service function. End-to-end functions of management and regulation of material flows distribution are implemented in production companies, starting from the moment the material arrives in the warehouse until the material flow leaves the enterprise in the form of finished products. At the same time, the management of previously independent processes, such as purchasing and supply, cargo unloading, cargo-transport and customs-warehousing operations, inventory control and other activities, is unified. Thus, the experience of organizing logistics services is formed.

According to the second concept, logistics can be defined as a scientific organization through the integration and cost optimization of infrastructure flow processes. The weak component of this approach is its partial limitation, which is largely interrelated with the still quite widespread idea of sales marketing, according to which material production remains the most prioritized and dominant stage in the reproduction process, and all other infrastructure depends on material production. It is obvious that with such an approach to the general concept of logistics, its division into the functions of procurement, production, transportation, storage and distribution looks paradoxical. This gradual («horizontal») flow fragmentation underlines the main essence of the idea of logistics – complete coverage and rationalization of common flow processes. However, such a conditional division is expedient if it involves making the subject of logistics not only the rational organization of logistics itself. First of all, it concerns preparation for the formation of optimal solutions of the distribution logistics center. At the same time, according to this conceptual approach, logistics simply claims to replace certain components of applied economic science.

In the above context, it is necessary to single out the ideas of F. Kotler, since logistics is also directly interconnected with marketing. He compares market logistics with distribution logistics. The phrase «market logistics» is used in the sense of «planning», «implementation», «controlling» over the physical flows of materials and finished products, starting from the points of origin and ending with the points of destination, in order to satisfy consumers' requests [2, p. 475]. With this definition, F. Kotler limits the field of logistics, not reflecting its basis – namely, the overall integration of all types of flows.

At the same time, two examined conceptual approaches organically interconnect the theory, methodology, object and subject of logistics with certain types of activities, material and goods and related information and financial flow.

The third modern conceptual approach to «logistics» category is a scientific organization of managing any flow processes in any sphere of human activity that have a spatio-temporal sequence. This approach includes, among other things, the military sphere, medicine and health care, tourism and sports, jurisprudence, banking services, etc. by optimizing them to improve the final results of these activities. We believe that this conceptual approach to logistics is the most progressive, as it has a number of advantages of both scientific and practical nature. At the same time, the second scientific and productive conceptual approach, which is considered as a special case of economic logistics, is not denied. Accordingly, the latter one can have its own «specializations», but they are formed not according to the stages of movement and transformation of a single material flow, but according to the fields of application. For example, depending on the field of application, logistics can be industrial, transport, warehouse, marketing, construction, financial, information, etc. Each of these spheres of economic activity has its own logistics chains, networks, problem situations, modeling and methods of solving its own specific tasks. At the same time, many modern researchers and practitioners single out such a resource as «time» as a priority factor in logistics.

Table 1 shows the development of conceptual approaches to the term *logistics*.

New logistics forms and methods, relevant and typical for spatio-temporal flow processes in various types of activities, will certainly mutually replenish the logistics arsenal, preserving the main paradigmatic idea of logistics – global integration and optimization.

Table 1

Genesis of conceptual approaches to «Logistics» category

Stages	Main conceptual feature	Category definition
1	material commodity	Material and technical support of production and other types of activities, as well as product sales
2	horizontally integrated process in a flow form	Scientific organization of managing infrastructural flow processes through their integration, optimization of costs and rationalization of production processes
3	field of application, time criterion	Scientific organization of managing any flow processes in any sphere of human activity

Conclusions. The analysis of conceptual approaches to «logistics» category existing in economic science shows that they largely reflect various stages of its genesis under the influence of newly acquired features of systemic science. The development of information technologies had the greatest impact on logistics, and logistics itself is now increasingly influencing the economy.

In modern conditions, logistics is mainly aimed at increasing the efficiency of integration of any flow processes that have features of spatial and temporal sequence. Accordingly, it is natural to try to globalize logistics fields of application not only in the economy, but also in the science in general, culture, art, etc.

Джерела та література

1. Жомини Г. Очерки военного искусства. Серия: Академия фундаментальных исследований: история. М.: «Либроком», 2009. 432 с.
2. Котлер Ф., Келлер К. Л., Павленко А. Ф. Маркетинговый менеджмент: підручник. К.: «Хімджест», 2008. 720 с.
3. Ляліна Н. С. Впровадження сучасних методів логістики у підприємницькій діяльності. *Прийзовський економічний вісник*. №2. 2019. С. 118-124.
4. Мэрфи П, Вуд Д. Современная логистика. М.: «Вильямс», 2016. 720 с.
5. Марченко В. М., Шутюк В. В. Логістика: підручник. К.: Видавничий дім «Артек», 2018. 312 с.
6. Резнік Н., Руденко С. Основні характеристики поняття логістики і системи управління ланцюгами постачань. *Innovation and Sustainability*. №3. 2022. С. 95-102.

References

1. Jomini H. (2009). Ocherki voennogo iskusstva. Seriya: Akademiia fundamental'nykh issledovani: istoriia [Essays on the art of war. Series: Academy of Basic Research: History]. Moscow: «Librocom». P. 432.
2. Kotler F., Keller K.L., Pavlenko A. (2008). Marketynhovyi menedzhment [Marketing management]. Kyiv: «Khimdzhest». P. 720.
3. Lialina M. (2019). Vprovadzhennia suchasnykh metodiv lohistyky u pidpriemnyts'kii diial'nosti [Implementation of modern logistics methods in business activities]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk [Pryazovskyi Economic Bulletin]*. №2. P. 118-124.
4. Murphy P., Wood D. (2016). Sovremennaia logistika [Modern logistics]. Moscow: «Williams». P. 720.
5. Marchenko V., Shutiuk V. (2018). Lohistyka [Logistics]. Kyiv: «Artek». P. 312.
6. Reznik N., Rudenko S. (2022). Osnovni kharakterystyky poniattia lohistyky i systemy upravlinnia lantsiuhamy postachan' [Main characteristics of logistics concept and system of supply chains management]. *Innovation and Sustainability*. №3. P. 95-102.

Стаття надійшла до редакції 03.01.2024 р.

УДК 351.82: 338.43

Шворак Анатолій,
доктор економічних наук, професор,
Луцький національний технічний університет,
кафедра агрономії,
м Луцьк; [ORCID ID: 0000-0003-2077-5308](https://orcid.org/0000-0003-2077-5308)
e-mail: ams95@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-11-15>

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЙОГО В УКРАЇНІ

Анотація. Система сільськогосподарських дорадчих служб є ефективним інструментом покращення аграрної культури, підвищення урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин і, в кінцевому результаті – ефективності ведення господарської діяльності в аграрній сфері. Це відбувалося насамперед в тих державах, в яких аграрний сектор став на шлях індустріалізації. Ринок став диктувати свої умови, адже самоізоляція і замкнутість в кінцевому рахунку ведуть до застою і деградації. Інтеграція сільського господарства України в європейську економічну систему вимагає вивести аграрну галузь на вищий ступінь та потребує певної підготовки вітчизняних сільськогосподарських виробників до адаптації здійснюваної політики в ЄС – глибокого розуміння змісту та суті всіх складових спільної аграрної політики.

Ключові слова: сільськогосподарські дорадчі служби, сільські території, сільське господарство, фермерські господарства, зайнятість населення.

Shvorak Anatoliy,
Doctor of Economics, Professor,
Lutsk National Technical University,
Department of AnalyticaEconomics and Nature Management,
Lutsk

FOREIGN EXPERIENCE IN THE DEVELOPMENT OF AN AGRICULTURAL ADVISORY SERVICES AND ITS INTRODUCTION IN UKRAINE

Abstract. The system of agricultural advisory services is an effective tool for improving agricultural culture, increasing the yield of agricultural crops, the productivity of farm animals and, ultimately, the efficiency of economic activity in the agricultural sphere. This happened first in all those states in which the agricultural sector was on the path to industrialization. The market began to dictate its conditions, because self-isolation and closed-mindedness ultimately lead to stagnation and degradation. The integration of Ukrainian agriculture into the European economic system requires bringing the agricultural sector to a higher level and requires a certain training of domestic agricultural producers for the adaptation of the implemented policy in the EU - a deep understanding of the content and essence of all components of the common agrarian policy.

Key words: agricultural advisory services, rural areas, agriculture, farms, population employment.

Мета дослідження – вивчити світовий досвід розвитку дорадчої діяльності в сільському господарстві та визначити його роль у забезпеченні її розвитку.

Постановка проблеми. Для сільського господарства України розвиток ефективної системи сільськогосподарських дорадчих служб, що здатна мобільно реагувати на нові виклики, є надзвичайно актуальним, особливо для дрібних сільськогосподарських виробників (особистих селянських та фермерських господарств), що мають обмежені можливості доступу до новітніх технологій, знань та інформації, на відміну від великих виробників, що належать до вертикальноінтегрованих структур зі значними обсягами фінансових, трудових, інноваційних та інших ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних із формуванням та розвитком сільськогосподарської дорадчої діяльності, присвячені роботи Саблука П. Т., Корінця Р. Я., Лупенка Ю. О., Чабана В. Г., та інших. Науковці досліджують сутність, функції, складові, джерела фінансування системи сільськогосподарської дорадчої діяльності. Проте, в сучасних умовах інтенсивного розвитку сільського господарства необхідні нові підходи до сільськогосподарського консультування, а також порядок їх взаємодії, що потребує подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. У першій половині XX століття більш ніж 54 країни світу (США, Канада, Німеччина, Голландія, Великобританія та ін.) створили дорадчі служби, які підтримувалися їх урядами. Близько 130 країн створили дорадчі системи у другій половині XX століття. Це було пов'язано із післявоєнним прискоренням розвитку та інтернаціоналізацією економіки, що привело до зростання потреби в дорадчих послугах. Хоча країни по своєму розвитку, стану економіки, існуючого законодавства та державного устрою відрізняються, але завдання дорадчих служб у всьому світі спрямовані на досягнення однакової цілі: підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та рівня життя в сільській місцевості через надання дорадчих послуг і навчання сільськогосподарських товаровиробників і сільського населення.

В розвинутих зарубіжних країнах навіть великі сільськогосподарські підприємства не мають в своєму штаті власних агрономів, ветеринарних лікарів, зоотехніків, інженерів та працівників інших спеціальностей. Всю необхідну інформацію виробники сільськогосподарської продукції отримують від дорадчих служб, які в різних країнах мають відповідний статус та організаційну структуру і фінансування. В більшості країн в сферу дорадчих послуг входить рослинництво і тваринництво, їх захист, охорона земель і водних ресурсів та ведення фінансової звітності.

Практично у всіх країнах Європи сільськогосподарські дорадчі служби (Advisory Service) працюють на приватних засадах, користуючись державною підтримкою через відповідні урядові програми, які спрямовуються на розвиток сільського господарства. У свій час вони створювалися державою, функціонували за рахунок бюджетних коштів, але з часом приватизувалися. Сільськогосподарські дорадчі служби розвинених країн представлені різними організаційно-правовими формами, для прикладу в США - державна університетська, у Німеччині, Канаді, Польщі - державна міністерська, в Великобританії, Франції - приватна, в Данії - громадська, у Нідерландах та Угорщині - змішана.

Досвід таких країн як США, Канада, Латвія, Великобританія, Німеччина, Польща, Угорщина, Румунія, Словенія та ін. підтверджує високу ефективність сільськогосподарської дорадчої служби як інструменту, що сприяє підвищенню ефективності виробництва в аграрному секторі.

У Великій Британії, наприклад, понад 100 років дорадча служба АДАС була державною і її діяльність повністю фінансувалась за рахунок бюджетних коштів, послуги клієнтам надавалися безкоштовно. Але з 1997 р. держава прийшла до висновку, що сільське господарство досягло досить високого рівня розвитку, а сільськогосподарські товаровиробники досить міцно стоять на ногах, щоб дорадчу службу зробити комерційною, а дорадчі послуги — платними. Так, 1 квітня 1997 р. АДАС була приватизована і перейшла на самоокупність. На даний час держава є одним із клієнтів дорадчої служби. [3]

В Австрії сільськогосподарські дорадчі служби функціонують при аграрних (сільськогосподарських) палатах, які є громадськими організаціями сільськогосподарських товаровиробників. У свій час вони створювалися державою, функціонували за рахунок бюджетних коштів, але з часом приватизувалися.

Приватна консалтингова служба Франції. У Франції агроконсалтингову діяльність забезпечують сільськогосподарські палати. В структурах 94 сільськогосподарських палат працюють понад 11000 експертів у галузі сільського господарства і спеціалістів - техніків, а також сотні консультантів із торговельних сільськогосподарських підприємств. Держава фінансує від 30 до 40 відсотків експлуатаційних витрат сільськогосподарських палат а також окремі заходи і програми. Сільськогосподарської палати пропонують товаровиробникам на вибір повний спектр послуг за встановленими розцінками — від аналізу грантів до економічного прогнозування розвитку господарств.

Така форма поєднання приватної ініціативи сільськогосподарських палат і державної підтримки з дотриманням державних інтересів дозволяє використати переваги і мінімізувати недоліки державної і приватної моделей консалтингу.[3]

Модель Екстеншн у США. Класична університетська “land-grant” модель екстеншн сервісу – державна служба екстеншн, була створена у США. Федеральний закон – Закон Смітта про створення служби екстеншн, прийнятий в 1914 році, започаткував її діяльність на базі державних університетів штатів.

Її називають “кооперативною службою екстеншн”, тому що вона функціонує на основі партнерства університетів з коледжами, школами, дослідними станціями та офісами служби в округах штатів. Служба екстеншн США має майже столітню історію безупинного розвитку й удосконалення. Центральний апарат служби екстеншн входить до складу Департаменту сільського господарства США (USDA) і працює через університети. Головна функція центрального апарату служби екстеншн полягає в координації роботи всіх партнерів у різних штатах країни. Комплексні групи експертів на федеральному рівні розробляють стратегічні плани з пріоритетних програм діяльності, які охоплюють сільськогосподарське виробництво та навколишнє середовище, соціальні, молодіжні програми та ін.

Департамент сільського господарства укладає контракт з університетом штату, згідно з яким університету виділяються відповідні фонди для забезпечення функціонування служби екстеншн. Університети визначають проректорів з екстеншн, мають відділення з навчальної й наукової діяльності та розгалужену мережу офісів з впровадження екстеншн програм в штаті, які розробляються цією службою. Викладачі університетів, відповідно до їхніх індивідуальних контрактів з університетом, можуть займатися одним, двома або всіма трьома видами діяльності: навчальною, науковою та консультативною (extension) діяльністю. Фінансується служба екстеншн США як з федерального бюджету, так і з бюджетів штатів, округів, має гранти, спонсорську допомогу та здійснює комерційну діяльність. Нині відбуваються зміни у фінансуванні служби екстеншн. Державне фінансування скорочується, все більша увага приділяється недержавним джерелам фінансування (грантам, комерційним структурам тощо). Важливим, на наш погляд, в американській службі є добір фахівців (як правило, на конкурсній основі), де враховуються два основних критерії: професійна підготовка й уміння працювати з клієнтами. Рівень підготовки консультантів має бути досить високим – не нижче магістра. Близько чверті всіх співробітників служб мають вчений ступінь. Керівник служби округу штату також займає свою посаду за конкурсом. У цьому разі він повинен мати не тільки вчений ступінь, але і досвід практичної роботи. Керівник формування є дуже авторитетною особою серед товаровиробників округу і належить до кола перших посадових осіб адміністрації округу.[3]

Канадська модель сільськогосподарського дорадництва. На відміну від США організаційні форми дорадництва Канади суттєво відрізняються. Основна частина канадської дорадчої служби формувалася та працює в юрисдикції міністерств сільського господарства провінцій. Кожна з десяти канадських провінцій та трьох територій має свою дорадчу службу, яка формувалася з метою задоволення потреб аграрних виробників кожної з цих провінцій. Однією з головних причин відсутності стандартизації є Британський Закон про Північну Америку (1867). В Законі, згідно з яким було утворено країну Канада, відзначалося, що за освіту відповідальні уряди провінцій. Сільськогосподарське дорадництво, що фактично відноситься до освітньої діяльності, росло та поширювалося у різних напрямках та в кожній провінції сформувалися відмінні одна від одної дорадчі системи.

У Європейській хартії розвитку сільської місцевості (1996 р.) Рада Європи визначила, що сільськогосподарське дорадництво є основним елементом системи сільськогосподарських знань, до якої належать дослідження та навчання. Рекомендаціями ЄС №73/2009 регламентована необхідність для держав – членів ЄС використовувати всебічну систему консультування фермерів.

Щоб збільшити кількість фермерів, підвищити ефективність сільгоспвиробництва і, таким чином, гарантувати продовольчу безпеку та цінову стабільність на ринку харчів допоможе імплементація рекомендацій ООН, яка оголосила 2019-2028 роки десятиліттям сімейних фермерських господарств і розробила загальний план дій, який надає міжнародній спільноті

докладні рекомендації з надання підтримки сімейним фермерським господарствам. Загальний план дій ООН, що передбачає заходи на всіх рівнях – від місцевого до глобального, сформований за 7 взаємопов'язаними напрямками роботи:

1. Розвиток сприятливого політичного середовища для зміцнення сімейних фермерських господарств
2. Підтримка молоді й забезпечення стійкості сімейних фермерських господарств з покоління в покоління
3. Сприяння досягненню гендерної рівності в сімейних фермерських господарствах
4. Зміцнення організацій сімейних фермерських господарств
5. Підвищення стійкості сімейних фермерських господарств до зовнішніх впливів
6. Зміцнення сімейних фермерських господарств для забезпечення стійкості продовольчих систем до змін клімату
7. Підтримка багатоплановості сімейних фермерських господарств для впровадження соціальних інновацій, що сприяють територіальному розвитку і функціонуванню продовольчих систем, які забезпечують збереження біорізноманіття, навколишнього середовища і культури.

Значну роль в утвердженні та збереженні фермерського укладу в деяких країнах Європейського Союзу відіграє конституційне закріплення основ аграрного устрою держави. Для прикладу, стаття 44 Конституції *Італії* чітко визначає, що «з метою забезпечення раціонального використання земель і справедливих суспільних відносин закон встановлює зобов'язання і обмеження на приватну власність на землю; він встановлює обмеження на розмір площі земельної ділянки в приватній власності відповідно до регіону і сільськогосподарського району; заохочує і передбачає меліорацію земель, перетворення латифундій і реорганізацію фермерських господарств та сприяє розвитку малих і середніх господарств»

В статті 93 пункт (с) Конституції *Португалії* визначено, що однією із цілей сільськогосподарської політики є «забезпечення ефективної рівності між працівниками, які працюють в сільському господарстві, й іншими працівниками».

Але найбільш показовим є приклад близької нам країни – *Польщі*, де на конституційному рівні закріплено пріоритет сімейного фермерського господарства. Так, стаття 23 Конституції Польщі чітко і лаконічно встановлює, що «основою аграрного устрою держави є сімейне господарство».

Наглядним прикладом розвитку фермерських господарств є Польща, де головним виробником сільськогосподарської продукції є малий товаровиробник, в яких середній розмір господарства становить трохи більше 10 гектарів і в той же час польські овочі, фрукти та молочна продукція широко представлена на світових ринках.

Ці перетворення відбулися завдяки рішенням уряду щодо орієнтації інфраструктури під фермерські господарства, створення потужної системи передачі знань шляхом сільськогосподарського консультування та створення потужних кооперативів, які засновані фермерами за допомогою консультантів.

Закордонний досвід діяльності сільськогосподарських дорадчих служб в різних краях світу є доволі неоднорідним. Це зумовлюється тісним взаємозв'язком між розвитком сільськогосподарських дорадчих служб і сільськогосподарських виробників у процесі еволюції ринкового середовища. Таким чином, використання іноземного досвіду в Україні повинно ґрунтуватися на ретельному аналізі існуючого стану сільських територій та виявленні тих характерних особливостей, які відповідають певному типу господарської діяльності, тому що сфера сільськогосподарського виробництва є достатньо консервативною і сприйняття в ній нових моделей управління відбувається надзвичайно складно. Відповідно до плану дій ООН в Україні слід розробити концепцію розвитку фермерських господарств, сільськогосподарської кооперації та розвитку сільськогосподарської дорадчої служби на 2020 – 2030 роки.

Висновок. Вплив агрохолдингів на аграрну політику України дуже значний адже вступив в силу закон, який передбачає продаж земель сільськогосподарського призначення юридичним особам у власність попри те, що фермери були проти і петиція набрала 25 тисяч підписів про відтермінування впровадження його в дію після війни. Це свідчить, що агрохолдинги визначають внутрішні і зовнішні вектори розвитку сільського господарства. Відповідно, надії на те, що буде

створена повноцінна система консультування фермерів і сільського населення малі, тому що в них діаметрально протилежні інтереси.

Джерела та література

1. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» від 17 червня 2004 року № 1807-IV.
2. Council Directive 91/676/EEC of 12 December 1991 concerning the protection of waters against pollution caused by nitrates from agricultural sources [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31991L0676>.
3. Галич О. А. Сосновська О. О. Сільськогосподарське дорадництво. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2007 368 с.
4. Сільськогосподарська дорадча діяльність. Навч. посіб. для дистанційного навчання. Т. П. Кальна - Дубінюк, І. П. Кудінова, Л. Х. Рибак, Р. Я. Корінець. 2009. 320с.
5. Шворак А. М. Схеми просторового планування громад - основа розвитку сільських територій. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*, 2020. № 3 с130-135 <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-03-130-135>

Reference

1. Law of Ukraine "On Agricultural Advisory Activities", June 17, 2004 No. 1807-IV.
2. Council Directive 91/676/EEC of 12 December 1991 concerning the protection of waters against pollution caused by nitrates from agricultural sources [Electronic resource] / Access mode: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31991L0676>.
3. Halych O.A. Sosnovska O.O. Agricultural consultancy. Manual. K.: Center of Educational Literature, 2007 368 p.
4. Agricultural advisory activity. Education manual for distance learning. T.P. Kalna - Dubinyuk, I.P. Kudinova, L.H. Rybak, R.Y. Koiynets. 2009. 320 p.
5. Shvorak A.M. Spatial planning schemes of communities are the basis for the development of rural areas. *Economic Journal of Lesya Ukrainka East European National University*, 2020. No. 3 p130-135 <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-03-130-135>

Стаття надійшла до редакції 05.01.2024 р.

УДК 338:378.095

Oksana Polinkevych,
Professor, Doctor of Economics,
Lutsk National Technical University,
Department of Entrepreneurship, Trade, and Logistics,
Lutsk, ORCID ID 0000-0001-6924-7296,
e-mail: Kravomp@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-16-21>

MANAGING HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS BASED ON IMAGE AND COMMUNICATION POLICY IN THE REINTEGRATION OF WAR VETERANS INTO DIGITAL SOCIETY

The article establishes that modern society is a complex of relationships among individuals. It is noted that in Ukraine, due to military actions, there is a growing need to enhance the communicative and image policies of higher education institutions. The aim of the study is to develop an effective communication and image policy for higher education institutions during the reintegration of veterans into the digital society. Despite a sufficient volume of scientific research in the field of communication and image policy, the question of developing an approach to its implementation remains unresolved. Moreover, it is important to consider the combination of both policies and view them as a unified whole that complements each other. It is proven that in the process of reintegrating war veterans into the digital society, the goals of policy implementation can include: reproducing a recognizable image, improving reputation, increasing rating, maintaining constant contact with stakeholders, establishing communication channels, implementing innovations, crisis management, increasing security level, and strengthening resilience. It is outlined that a higher education institution, in reintegrating war veterans into the digital society, can implement various types of images, the most popular of which are corporate, content-based, and comparative. It is proposed that in developing an optimal communication and image policy for a higher education institution in the reintegrating of war veterans into the digital society, one should adhere to the author's methodology. It consists of four stages: defining the problem and possible alternative solutions, project planning, plan execution, control and verification of plan execution, reflection. The final stage is cyclical.

Key words: image policy, communication policy, veterans' reintegration into society, management, reputation.

Полінкевич Оксана,
доктор економічних наук, професор,
Луцький національний технічний університет,
кафедра підприємництва, торгівлі та логістики,
м. Луцьк,

УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ ІМІДЖЕВОЇ ТА КОМУНІКАТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ПРИ РЕІНТЕГРАЦІЇ ВЕТЕРАНІВ ВІЙНИ У ЦИФРОВЕ СУСПІЛЬСТВО

У статті встановлено, що сучасне суспільство є сукупністю відносин між індивідами. Зазначено, що в Україні через військові дії зростає необхідність в удосконаленні комунікативної та іміджевої політики закладів вищої освіти. Доведено, що у процесі реінтеграції ветеранів війни у цифрове суспільство цілями реалізації політики можуть стати: відтворення впізнаваного образу, покращення репутації, підвищення рейтингу, постійний контакт зстейколдерами, встановлення комунікаційних каналів, впровадження інновацій, антикризове управління, збільшення рівня безпеки, зміцнення стійкості. Окреслено, що заклад вищої освіти при реінтеграції ветеранів війни у цифрове суспільство може реалізувати різні типи іміджу, найбільш популярними з яких є корпоративний, контентісний та зіставлювальний. Запропоновано при розробці оптимальної комунікаційної та іміджевої політики закладу вищої освіти при реінтеграції ветеранів війни у цифрове суспільство дотримуватися авторської методології.

Ключові слова: іміджева політика, комунікативна політика, реінтеграція ветеранів у суспільство, управління, репутація.

Formulation of the problem. Modern society can be viewed as a set of relationships among individuals

historically formed through collective activity. Such a society is informational, characterized by features that consider the needs of individuals as members of the digital society. These needs encompass not only physical but also safety, social, esteem, and self-expression needs. They are linked to the development and improvement of relationships in the information society. Knowledge, technology, and communicative connections are the needs that every individual focuses on. Higher education institutions play a leading role in shaping and meeting the needs of individuals in society through the information exchange sector and communicative hub. They accumulate information and provide social skills that are needed by every member of society regardless of their field of activity. According to forecasts by the World Economic Forum, by 2025, 50 % of all workers will require retraining, as the world's economies are experiencing a double shock - the pandemic and rapid automation of work. It is anticipated that machines could replace 85 million jobs over the next 5 years. At the same time, 97 million new jobs could emerge as the labor market adapts to new realities [2]. Due to military actions in Ukraine, there is a growing need to improve the communication and image policies of higher education institutions. This is driven by the necessity to collaborate with socially vulnerable and unprotected segments of the population across different age groups, including war veterans. Educational institutions are capable of creating a competitive informational environment, which consists of spheres and conditions for the formation and utilization of precisely relevant information that affects the functioning and development of society as a whole.

Analysis of recent research and publications. In modern society, many researchers raise questions about communication and image policies in higher education institutions. In particular, Afanasyeva N. argues that distance learning and remote technologies are not inferior to face-to-face education [3, c. 8]. However, it is worth not fully agreeing with this statement. The process of distance learning itself cannot replace the communication processes that occur between students and teachers in the educational environment. It can only be used for individuals who have high motivation and interest in learning outcomes. In the vast majority of cases, higher education institutions should provide a communication and image policy that fosters collaboration with participants in the educational process.

The studies [4; 5; 6; 7] highlight the features of distance education for both economic and technical specialties. They identify the challenges faced by learners during these programs. The authors consider the lack of communication links between all participants in the process as the main problem in distance learning. They argue that these links provide real progress in society and create an environment that fosters meeting the needs of society.

Volkova V.V., Ohlih V.V. emphasize that the development of communication innovative technologies with learners in their interaction contributes to the successful implementation of the goals and objectives of the communication policy of educational institutions. They also emphasize that creating a new type of communication relations is a strategically important goal of higher education institutions [1, c. 180-182]. Additionally, they note that the image is formed as the ultimate result of a long process of conscious building of relationships, mutual understanding, and trust between the educational institution and the public [1, c. 176].

Volodyna D.S. and Ivanova S.A. noted that an institution offering services and aiming to gain popularity among its target audience should create a specific image, lifestyle, and habits in its clients. Among them, the key is the visitation of this particular establishment. It is important for the client to understand why they choose this establishment over others. They observed that it is necessary to identify the criteria that are important to the target audience: atmosphere, service quality, unique style of the establishment, or something else [10, c. 29].

The study was conducted based on materials obtained during the implementation of the scholarship program «Centrum Dialogu im. Juliusza Mieroszewskiego».

The aim and objectives of the article. The aim of the work is to develop an effective communication and image policy for higher education institutions during the reintegration of veterans into the digital society. Despite the sufficient volume of scientific research in the field of communication and image policy, the question of developing an approach to its implementation remains unresolved. It is worth considering the combination of both policies and treating them as a single entity that complements each other. Additionally, the issue of veterans' reintegration into the digital society needs improvement in terms of awareness of the importance and their involvement in further educational digitization. Addressing these issues will contribute to the further development of modern paradigms of communication and image policy in higher education institutions, aimed at satisfying the interests of various segments of the population, including war veterans.

Presentation of the main material and substantiation of the obtained research results. Higher education institutions should clearly define the main goals of their communication policy to adhere to during their activities. In the process of reintegrating war veterans into the digital society, these goals could include:

- 1) reproduction of a recognizable image and formation of a positive institution's image;
- 2) enhancement of reputation through receiving positive assessment of educational services quality among stakeholders;
- 3) increase in the ranking of educational institutions' scientific achievements;
- 4) continuous contact with stakeholders to increase demand for educational services;

- 5) establishment of effective communication channels for interaction with service consumers;
- 6) implementation of innovations in the educational process regarding communication with learners;
- 7) crisis management aimed at minimizing the impact of a turbulent competitive environment;
- 8) enhancement of internal and external security levels and risk mitigation;
- 9) strengthening resilience and preserving the integrity and functionality of the university as a system.

It is worth noting that communication policy encompasses both interpersonal and impersonal communications. Interpersonal communications occur in the process of personnel formation, motivation, training, working with potential consumers, and monitoring results. The product promotion process is also associated with both interpersonal communication (such as personal selling) and impersonal communication, an example of which can be advertising communication.

The image of higher education institutions is the perception and attitude towards them by various social groups based on the external and internal image formed through direct contacts or received information. The image is usually based on ideas and associations that exist in public consciousness regarding a particular university and include a developed system of identification (design, logo, etc.). The reputation of higher education institutions in the process of reintegrating war veterans into society is shaped by its image – educational, socio-communicative, scientific, financial, and personnel-related. Reputation encompasses general assessments and characteristics of the university, which are formed by all stakeholders such as the government, society, employers, and consumers. These assessments and characteristics result from strategic communications and are reflected in mass media, social networks, and among prospective students.

Reputation is built over a long period of time and creates significant opportunities for the development and competitive advantages of the university. However, despite this paradoxical phenomenon, reputation is a rather volatile attribute: it can become a limiting factor if the university is unable to respond promptly and adequately to the contemporary challenges of society and the expectations of various interested parties.

The long-term positive impact of the reputational component is formed through:

- developing strategic planning of targeted actions to create and sustain reputation;
- implementing innovative and flexible communication approaches that consider stakeholders' interests and foster positive interaction with them;
- achieving sustainable differentiation of the institution in the eyes of society, including through the formation and support of its uniqueness, positioning, and communication culture;
- incentivizing self-identification and loyalty from staff and students, which facilitates attracting the most talented individuals and serves as the basis for long-term reputation building and differentiation;
- instilling in consumers an awareness that this institution can secure their future, not only by creating positive associations but also by demonstrating its potential for their personal and professional development.

In the process of implementing effective communication and image policies during the reintegration of war veterans into the digital society, it is worth noting that the image can take on the following types:

Desired – This type of image reflects what we aspire to. It is formed under the influence of changes in leadership, the creation of new operating conditions, and updates to the workforce.

Corporate – This is the image of the higher education institution as a whole, not individual departments or outcomes. It encompasses the institution's reputation, its success, and the degree of stability. It is ensured by the formation of a corporate culture.

Multiple – This is the image created when several higher education institutions unite into one. This effect is observed when colleges and universities operate within specially developed rules and adhere to ethical behavior.

Contextual image is characterized by promoting the implementation or functioning of an image in the context of its use in a particular sphere, targeting specific segments of the population, levels of societal awareness, and so on. Thus, a higher education institution may have different images among prospective students, their parents, and other educational institutions.

Comparative image - This is an approach to image formation that involves comparing various image characteristics. Such comparison can occur at the level of ideal and actual image parameters of a higher education institution, between two or more leaders within it.

A higher education institution, in the process of reintegrating war veterans into the digital society, can implement various types of images. However, the most popular ones are corporate, contextual, and comparative. They are expressed in the ranking assessment of higher education institutions.

Here are the results World University Rankings 2024 [8; 9]. It is based on 18 indicators, which are components of 5 key higher education indicators. Specifically, teaching, research environment, research quality, industry collaboration, and international outlook. All indicators undergo certain adjustments taking into account the specificities of individual fields. In Figure 1, we will present the position of the educational institution in the ranking based on the first indicator for business and economics.

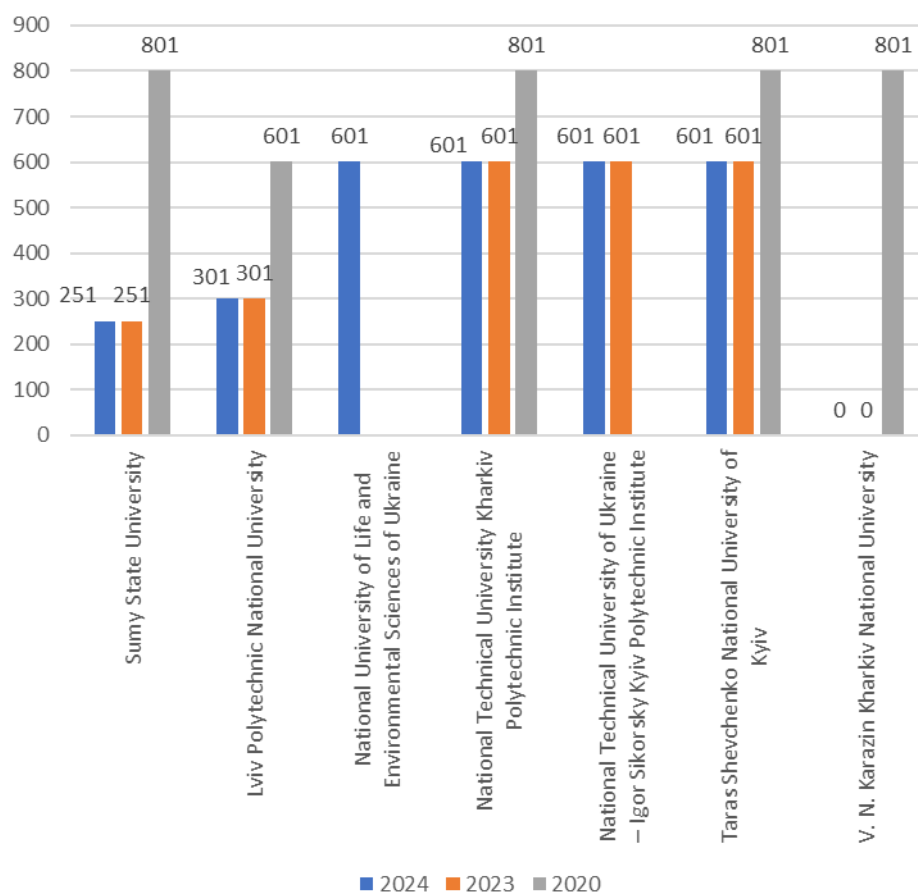


Fig. 1. University Ranking World University Rankings 2024-2020 by subject: business and economics
 Source: compiled by the authors based by [8; 9]

From the data in Figure 1, conclusions can be drawn that the image policy of higher education institutions in Ukraine is evolving. Measures are being developed to improve the position of the institution in global rankings. For example, Sumy State University, which was ranked 801st in 2020, rose to the 251st position in 2023 and 2024, an increase of 550 places. Other higher education institutions improved their positions by 200 places, such as the National Technical University Kharkiv Polytechnic Institute and Taras Shevchenko National University of Kyiv, by 601 places, including the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine and the National Technical University of Ukraine - Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, and by 300 places, like Lviv Polytechnic National University.

In the phenomenon of the image of a higher education institution during the reintegration of war veterans into the digital society, two levels can be distinguished:

1. Macro-level, which is determined by the processes and phenomena to which the educational institution is involved, which develop and influence its formation and development.
2. Micro-level, which encompasses the sphere of conscious activity of the higher education institution and its unconscious manifestations that can be identified with its individuality and uniqueness, defining the specificity of its activities, professional, and status-role potentials.

The process of forming the image policy of a higher education institution usually begins with setting such goals:

1. Creating a favorable attitude: This aims to cultivate a positive perception of the institution's activities within society to ensure its normal functioning and expand its sphere of influence.
2. Reputation preservation: This involves aligning the institution's actions with societal standards and values, preventing negative consequences, and maintaining a positive image.
3. Internal relations: This involves leveraging the institution's image to stimulate the interest of leadership and staff in its activities.

It is worth noting that such an approach in the communication and image policies of higher education institutions will help them advance not only in the domestic educational service market but also internationally.

Conclusions and recommendations. Taking this into account, when developing an optimal communication and image policy for a higher education institution in the process of reintegrating war veterans into the digital society, it is advisable to adhere to the methodology for constructing a project model:

1. Problem Identification and Alternative Solutions. At the first stage, the problem and possible alternative solutions are identified. One of the possible alternative solutions is to use the example of the so-called random “fortunate phrase” from the project object. This requires a clear understanding of the end result, as image development may lead to the complete or formal destruction of the object or its transition to a new level of existence, such as the closure of an educational institution.

2. Project Planning. The second stage involves project planning. It should include: formulating the problem and project objectives; defining the main goals, target audience; outlining the project scope; developing a strategy and work distribution, including tasks, deadlines, resources, costs, and control system; identifying risks; detailed characteristics of the end result for successful project implementation.

3. Execution of the Plan. The third stage involves executing the plan.

4. Control and Evaluation. The fourth stage involves monitoring and evaluating the plan's execution, reflecting on the results. If necessary, plan adjustments or the development of a new project considering new conditions may be made. This scheme is cyclical because new conditions may arise after planning, requiring adjustments or the development of a new plan.

Джерела та література

1. Волкова В.В., Огліх В.В. Комунікаційна політика закладів вищої освіти України як основа їх успішного функціонування. *Економічний простір*. 2019. № 148. С. 26–37. <https://doi.org/10.30838/P.ES.2224.290819.172.580>
2. Світовий Економічний Форум назвав топ-10 навичок 2025 року. Освіторія. 2020. 22 жовт. URL: <https://osvitoria.media/news/svitoviy-ekonomichnyj-forum-nazvav-top-10-navychok-majbutnogo/> (дата звернення: 11.01.2024).
3. Afanasieva N. (ed). *Digital Innovations in the Socio-Economic Sphere: monograph*. The University of Technology in Katowice Press, 2023, 308 p. URL: <http://www.wydawnictwo.wst.pl/uploads/files/800ca4a1077c5bccfc2a887c8c2ba272.pdf> (Accessed: 11.01.2024)
4. Polinkevych O., Pavlikha H., Voichuk M. Quality management of the education in higher education institutions of Ukraine on the principles of business socially responsibility. *National Interest*. 2022. № 2 (7). P. 30–40. URL: <https://sc01.tci-thaijo.org/index.php/NIT/article/view/240178> (Accessed: 11.01.2024)
5. Polinkevych O.M., Kuzmak O.M. Marketing triggers of effective team building as factors of ensuring the quality of education. *Економічний форум*. 2022. № 4. С. 83–89. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-4-10>
6. Polinkevych, O., Khovrak, I., Trynchuk, V. Quality Management of Distance Education. *Proceedings of the 2022 IEEE 4th International Conference on Modern Electrical and Energy System, MEES 2022*, 2022 <https://doi.org/10.1109/MEES58014.2022.10005695>
7. Polinkevych O., Kuzmak O. (2023). The quality of distance education with ict: simulation of the ukrainian scenario. *Journal of Information Technologies in Education (ITE)*. 2023. № (54). P. 52-67. URL: <http://ite.kspu.edu/index.php/ite/article/view/874> (Accessed: 11.01.2024)
8. Світові рейтинги. URL: <https://eurosvita.net/revt-world/?skip=0> (дата звернення: 11.01.2024)
9. World University Rankings 2024. URL: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2024/subject-ranking/business-and-economics> (Accessed: 11.01.2024)
10. Володіна Д. С., Іванова С. А. Комунікаційна політика як складова формування взаємодії у сфері послуг // *Масова комунікація у глобальному та національному вимірах*. Дніпро : ДНУ імені О. Гончара. 2019. Вип. 11. С. 27-30 <https://doi.org/10.5281/zenodo.2785425>

References

1. Volkova, V.V., Oglih, V.V. (2019). Komunikatsiina polityka zakladiv vyshchoi osvity Ukrainy yak osnova yikh uspishnoho funktsionuvannia [Communication policy of higher education institutions of Ukraine as a basis for their successful functioning]. *Ekonomicnyi prostir – Economic space*. Vol. 148. P. 26–37. <https://doi.org/10.30838/P.ES.2224.290819.172.580> [in Ukrainian].
2. Svitoviy Ekonomicnyi Forum nazvav top-10 navychok 2025 roku [The World Economic Forum named the top 10 skills of 2025]. *Osvitoriia – Observatory*. 2020. 22 zhovt. URL: <https://osvitoria.media/news/svitoviy-ekonomichnyj-forum-nazvav-top-10-navychok-majbutnogo/> (Accessed: 11.01.2024) [in Ukrainian].
3. Afanasieva, N. (2023). (ed). *Digital Innovations in the Socio-Economic Sphere: monograph*. The University of Technology in Katowice Press, 308 p. URL: <http://www.wydawnictwo.wst.pl/uploads/files/800ca4a1077c5bccfc2a887c8c2ba272.pdf> (Accessed: 11.01.2024) [in

English].

4. Polinkevych, O., Pavlikha, H., Voichuk, M. (2022). Quality management of the education in higher education institutions of Ukraine on the principles of business socially responsibility. *National Interest*. Vol. 2 (7). P. 30–40. URL: <https://sc01.tci-thaijo.org/index.php/NIT/article/view/240178> (Accessed: 11.01.2024) [in English]
5. Polinkevych, O.M., Kuzmak, O.M. (2022). Marketing triggers of effective team building as factors of ensuring the quality of education. *Ekonomichnyi forum – Economic Forum*. Vol. 4. C. 83–89. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-4-10> [in English]
6. Polinkevych, O., Khovrak, I., Trynchuk, V. (2022). Quality Management of Distance Education. *Proceedings of the 2022 IEEE 4th International Conference on Modern Electrical and Energy System, MEES 2022*, 2022 <https://doi.org/10.1109/MEES58014.2022.10005695> [in English]
7. Polinkevych, O., Kuzmak, O. (2023). The quality of distance education with ict: simulation of the ukrainian scenario. *Journal of Information Technologies in Education (ITE)*. Vol. (54). P. 52-67. URL: <http://ite.kspu.edu/index.php/ite/article/view/874> (Accessed: 11.01.2024) [in English]
8. Svitovi reitynhy [World rankings]. URL: <https://euroosvita.net/reyt-world/?skip=0> (Accessed: 11.01.2024) [in Ukrainian].
9. World University Rankings 2024. URL: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2024/subject-ranking/business-and-economics> (Accessed: 11.01.2024) [in English]
10. Volodina, D. S., Ivanova, S. A. (2019). Komunikatsiina polityka yak skladova formuvannia vzaiemodii u sferi posluh [Communication policy as a component of forming interaction in the service sphere]. *Masova komunikatsiia u hlobalnomu ta natsionalnomu vymirakh – Mass communication in global and national dimensions*. Dnipro : DNU imeni O. Honchara. 2019. Vol. 11. P. 27-30 <https://doi.org/10.5281/zenodo.2785425> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 17.01.2024 р.

УДК 331.526

Хомюк Наталія,
доктор економічних наук,
Волинський національний університет імені Лесі Українки, завідувач кафедри менеджменту,
м. Луцьк, ORCID ID 0000-0002-3277-8840,
e-mail: Khomiuk.Nataliia@vnu.edu.ua

Шматковська Тетяна,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки, кафедра обліку та оподаткування,
м. Луцьк, ORCID ID: 0000-0003-2771-9982,
e-mail: shmatkovska2016@gmail.com

Дзямулич Микола,
кандидат економічних наук, доцент
Луцький національний технічний університет, кафедра економіки,
м. Луцьк, ORCID ID: 0000-0003-3714-5062,
e-mail: m.dziamulych@lntu.edu.ua

Гаряга Леся,
кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького,
кафедра економіки та міжнародних економічних відносин,
м. Черкаси, ORCID ID: 0000-0002-5266-797X,
e-mail: gariaga@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-22-27>

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ІНКЛЮЗИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасні детермінанти розвитку інклюзивного ринку праці в Україні, які визначаються комплексом специфічних факторів, які впливають на процес інтеграції осіб з соціально вразливих груп населення. Доведено, що однією з ключових складових інклюзивного ринку праці є соціально-економічні умови, які формують фундамент для розвитку інклюзивної економіки. Визначено, що ступінь розвитку економіки, рівень безробіття та доступність фінансових ресурсів безпосередньо впливають на формування інклюзивного ринку праці. Крім того важливу роль у формуванні інклюзивного середовища також відіграє правове регулювання, включаючи взаємодію національних органів державного управління з міжнародною організацією праці. Доведено, що нормативні акти, спрямовані на захист прав соціально вразливих осіб, створюють необхідні умови для їхньої активної участі в економічній діяльності на ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, інклюзивний розвиток, сталий розвиток, мобільність робочої сили.

Khomiuk Nataliia,
Doctor of economics,
Lesya Ukrainka Volyn National University, Department of management,
Lutsk

Shmatkovska Tetiana,
PhD, associate professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University, Department of accounting and taxation,
Lutsk

Dziamulych Mykola,
PhD, associate professor
Lutsk National Technical University, Department of economics,
Lutsk

Gariaga Lesia,
PhD, associate professor,
The Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy,
Department of economics and international economic relations,
Cherkasy

DETERMINANTS OF THE DEVELOPMENT OF THE INCLUSIVE LABOR MARKET IN UKRAINE

The article examines the modern determinants of the development of the inclusive labor market in Ukraine, which are determined by a complex of specific factors that affect the process of integration of people from socially vulnerable population groups. It has been proven that one of the key components of the inclusive labor market are socio-economic conditions that form the foundation for the development of an inclusive economy. It was determined that the degree of economic development, the level of unemployment and the availability of financial resources directly affect the formation of an inclusive labor market. In addition, an important role in the formation of an inclusive environment is also played by legal regulation, including the interaction of national public administration bodies with the international labor organization. It has been proven that normative acts aimed at protecting the rights of socially vulnerable persons create the necessary conditions for their active participation in economic activity on the labor market. It was determined that the development and improvement of such normative legal acts is a strategic task for ensuring the sustainable development of the inclusive labor market in Ukraine. Socio-cultural factors that determine society's attitude towards socially vulnerable persons and shape openness and tolerance in the working environment are considered. It was determined that an effective policy of differentiation and acceptance of diversity can contribute to the creation of a positive climate for inclusive employment, promoting the development of diverse talents and skills among employees in order to strengthen the relevance of their qualifications to the demands of employers. It has been proven that educational opportunities for persons with disabilities play a key role in their integration into the inclusive labor market. It was found that the system of providing high-quality education and professional training, as well as the implementation of special support programs in general, contribute to the growth of the competitiveness of this group of workers in the labor market. It was determined that organizational aspects, such as the creation of specialized employment centers, functional support of enterprises that implement inclusive practices, as well as the development of corporate responsibility, contribute to the effective solution of the problems of integration of socially vulnerable persons in the field of work. It is proved that all the mentioned determinants are closely interrelated and interact with each other, forming a complex system of factors that influence the development of the inclusive labor market in Ukraine.

Keywords: labor market, labor, inclusive development, sustainable development, labor mobility.

Постановка проблеми. В складних умовах війни з росією та пов'язаної з цим дестабілізації національної економічної системи, Україна постає перед викликом розвитку інклюзивного ринку праці, що є важливою складовою соціально-економічної політики. При цьому особливого значення набувають детермінанти, які визначають розвиток інклюзивного ринку праці в Україні та забезпечують повноцінну інтеграцію соціально вразливих осіб у сфері зайнятості. Усе це потребує адекватного розуміння та врахування соціально-економічних реалій, які наразі створюють перешкоди для розвитку інклюзивного ринку праці. Важливість врахування економічних факторів та розробка стратегій, спрямованих на підвищення загальної конкурентоспроможності робочої сили, є ключовими аспектами розвитку інклюзивного ринку праці. Суттєвого значення в даному аспекті набуває вплив правового регулювання та його постійне вдосконалення, особливо – у сфері захисту прав соціально вразливих осіб. Зокрема, необхідно вдосконалювати існуючі нормативно-правові акти у сфері праці та впроваджувати нові механізми, спрямовані на гарантування рівних можливостей у працевлаштуванні для всіх груп населення. Зокрема, в даний час недостатня правова база у сфері інклюзивної зайнятості створює вакуум у захисті прав ВПО та ускладнює їхню повноцінну адаптацію на нових місцях.

Важливого значення в даний час набувають соціокультурні стереотипи та усвідомлення важливості забезпечення функціональної різноманітності в робочому середовищі, що є об'єктивною умовою реалізації інклюзивних практик у сфері праці. Тому розвиток толерантності та формування позитивного сприйняття інклюзивного працевлаштування є важливим аспектом формування сприятливого середовища на ринку праці. Крім того, тривалою проблемою України є обмежений доступ осіб з обмеженими можливостями до якісної освіти та професійної підготовки, що виступає серйозною перешкодою для їхньої інтеграції на ринку праці. Недостатньо ефективна система підготовки та формування спеціальних освітніх програм є причиною відмінностей у можливостях працевлаштування даної групи населення.

Загалом дослідження шляхів вирішення зазначених проблем набуває особливої актуальності в даний час для формування комплексного підходу та системних зусиль для забезпечення позитивних змін в детермінантах інклюзивного ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню детермінант розвитку інклюзивного ринку праці присвячено немало праць провідних вчених та експертів у сфері інклюзивної зайнятості. При цьому загальні тенденції сучасних досліджень визначають, що розвиток інклюзивного ринку праці здебільшого розглядається як соціально-економічне явище.

В даному аспекті варто звернути увагу на дослідження О. В. Потьомкіної [3], котре присвячене концепції, стратегії та практиці інклюзивної зайнятості, у якому автор розглядає важливість формування інклюзивного ринку праці, розглядаючи його як ключовий елемент розвитку сучасного суспільства.

Вивченню специфіки інклюзивного суспільства в Україні та шляхів його реалізації присвячені дослідження Ю. О. Чалюк [4-8] та Б. Погріщука [12], які визначили основні виклики та завдання, що стоять перед Україною в контексті формування інклюзивного ринку праці. Зокрема, авторами відзначається важливість реформування законодавства у сфері праці та створення сприятливих умов для інтеграції соціально незахищених осіб на ринку праці.

Крім того, важливий внесок у дослідження інклюзивного ринку праці в Україні здійснено у роботі В. І. Кириленка [2], присвяченій визначенню тенденцій та проблемам розвитку освіти для ефективного працевлаштування соціально вразливих осіб. Зокрема на основі аналізу динаміки розвитку інклюзивного працевлаштування, визначаються ключові проблеми у даній сфері та можливі шляхи їх вирішення.

Також варто відзначити дослідження О. К. Черьомухіної [9; 10], яка пропонує практичні підходи до впровадження інклюзивних стратегій на ринку праці та розглядає важливі заходи для формування сприятливого робочого середовища для усіх категорій працівників.

Загалом можна стверджувати, що існуючі напрацювання з розвитку інклюзивного ринку праці в Україні потребують вдосконалення на основі застосування інтегрованого підходу та врахування соціально-економічних, правових, освітніх та культурних аспектів з метою розробки ефективних стратегій покращення інклюзивної зайнятості та підтримки соціально незахищених осіб на ринку праці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метою статті є дослідження детермінант розвитку інклюзивного ринку праці в Україні для визначення ефективних інклюзивних практик у сфері зайнятості формування шляхів подальшого розвитку даного напрямку.

Виклад основного матеріалу. Сучасні детермінанти розвитку інклюзивного ринку праці визначаються комплексом факторів, оскільки найбільш важливу роль в даному аспекті відіграють економічні умови та рівень розвитку країни. Тому сприятлива економіка здатна формувати функціональні можливості для інклюзивної зайнятості. У свою чергу, ефективне правове регулювання даної сфери сприяє розвитку інклюзивного ринку праці та відкриває нові перспективи для працевлаштування цільових груп. Відповідно, політика прийняття різноманітності та формування позитивного сприйняття різних категорій працівників виступає важливим аспектом створення інклюзивного оточення.

Також варто відзначити, що в сучасних умовах важливого значення для працевлаштування соціально вразливих осіб відіграють освітні можливості, котрі є ключовими у підготовці конкурентоспроможних працівників для ринку праці. Саме тому забезпечення ефективного доступу до якісної освіти та професійної підготовки є важливим елементом формування інклюзивного ринку праці. У свою чергу, організаційні підходи, такі як створення спеціалізованих центрів зайнятості та підтримка підприємств із застосуванням інклюзивних практик, сприяють більш ефективній інтеграції соціально вразливих осіб у робоче середовище.

Загалом можна стверджувати, що сучасні детермінанти інклюзивного ринку праці визначаються економічним, правовим, соціокультурним, освітнім та організаційним контекстами, які функціонально взаємодіють між собою для забезпечення сталого розвитку інклюзивної зайнятості. Відповідно, детермінанти розвитку інклюзивного ринку праці визначають його принципи (рис. 1).

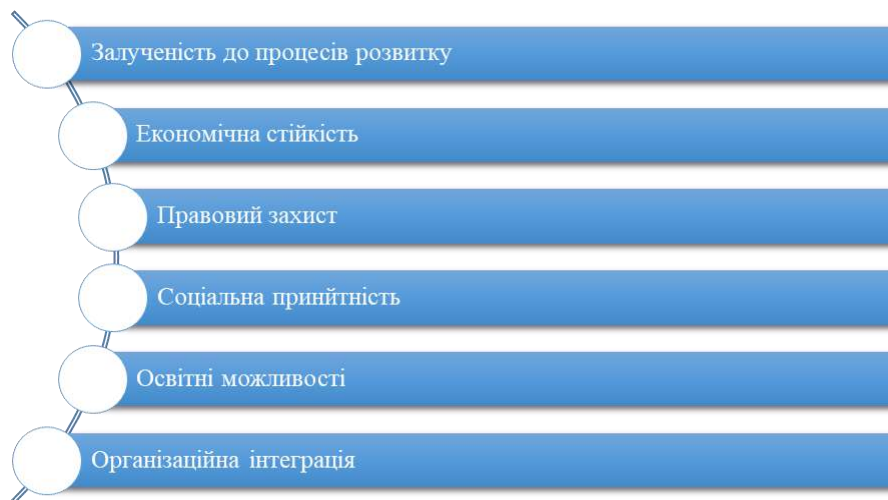


Рис. 1. Принципи інклюзивного розвитку ринку праці

Джерело: систематизовано автором на основі [1]

Таким чином, можна стверджувати, що принципи інклюзивного розвитку ринку праці, які забезпечують рівність можливостей, справедливість та прозорість працевлаштування, формують сприятливе середовище для різноманітності працівників, що сприяє підвищенню продуктивності праці, впровадженню інновацій та забезпечує загальну зростання ефективності ринку праці.

Також варто відзначити, що в умовах сьогодення соціально-економічні умови виступають як ключовий елемент інклюзивного ринку праці, створюючи фундамент для розвитку інклюзивної економіки. При цьому рівень економічного зростання, стабільність та доступність ресурсів визначають можливості для ефективної інтеграції соціально вразливих осіб у робоче середовище та розвитку їхнього потенціалу [11].

В даному аспекті важливо, що ступінь розвитку економіки, рівень безробіття та доступність фінансових ресурсів є важливими детермінантами формування інклюзивного ринку праці. Висока економічна активність сприяє формуванню більших можливостей для різних соціальних груп населення. У свою чергу, досягнення низького рівня безробіття свідчить про зростання попиту на робочу силу, створюючи простір для включення осіб із суттєвими обмеженнями на ринок праці. Доступність фінансових ресурсів визначає здатність роботодавців та уряду забезпечувати підтримку та адаптацію для працівників з особливими потребами, що впливає на інклюзивний розвиток ринку праці (Дзямулич, 2002). Такий комплексний підхід допомагає створити стійке і відкрите для всіх учасників ринку середовище, чим сприяє інклюзивній зайнятості та сталому економічному розвитку країни.

Важливим аспектом забезпечення сталого розвитку інклюзивного ринку праці в Україні є розробка та вдосконалення нормативного забезпечення. Зокрема, ефективна правова база визначає права та обов'язки соціально вразливих осіб, гарантує рівні умови працевлаштування та захищає їх від дискримінації. Це створює прозорість і впевненість для бізнесу, що сприяє активній участі роботодавців у формуванні інклюзивного ринку праці. Нормативно-правове забезпечення також сприяє ефективному розвитку соціальних програм, які підтримують інтеграцію та надають фінансову підтримку роботодавцям та працівникам. Усе це є важливим елементом у забезпеченні економічної стійкості, сталого зростання й підвищення конкурентоспроможності країни в глобальному контексті.

Сучасні умови ведення бізнесу передбачають потребу формування соціальної прийнятності інклюзивного ринку праці, яка полягає у створенні справедливого та рівного доступу до зайнятості для всіх його учасників, незалежно від їхньої національності, віку, статі, фізичних чи інтелектуальних можливостей. Це передбачає необхідність інтеграції людей з різними потребами у процес працевлаштування та сприяння розбудові відкритого й толерантного робочого середовища. Інклюзивний ринок праці забезпечує також функціональну адаптацію робочих місць, надання

підтримки та можливостей для розвитку усіх працівників підприємств. У свою чергу, забезпечення адекватного рівня соціального захисту, усунення дискримінації та створення можливостей для самореалізації в кар'єрному зростанні персоналу сприяють формуванню відчуття приналежності та гідності серед усіх працівників. Крім того, інклюзивний ринок праці сприяє розвитку позитивного ставлення до різноманітності, визнає унікальність кожної особи та підтримує створення таких умов праці, за яких кожен може здійснити власний внесок у розвиток суспільства. Тому за рахунок функціонального сприяння рівному доступу до праці, інклюзивний ринок праці піднімає соціальну відповідальність бізнесу та суспільства в цілому.

Крім того, необхідно зазначити, що ефективна політика диференціації та прийняття різноманітності формує позитивні умови на ринку забезпечення для інклюзивної зайнятості. Зокрема, заохочення різноманітності в колективі сприяє формуванню відкритого та толерантного робочого середовища. Важливо зазначити, що диференційовані підходи до працівників, зокрема з особливими потребами, стимулюють їх ефективність та функціональний внесок в командну роботу. Відповідно, позитивний клімат заохочує роботодавців приділяти увагу розвитку інклюзивних практик та сприяє формуванню виробничих умов, які враховують потреби всіх працівників, що в свою чергу забезпечує стабільність, вищу продуктивність та загальну задоволеність у трудовому колективі.

Досягнення зазначених умов також потребує наявності системи якісної освіти та професійної підготовки, а також спеціальних програм підтримки для підвищення конкурентоспроможності соціально вразливих осіб на ринку праці. При цьому забезпечення доступу до освіти підвищує їхню кваліфікацію, а програми підтримки надають необхідну адаптацію та підтримку, роблячи їх більш привабливими для роботодавців та сприяючи загальному зростанню рівня їхньої конкурентоспроможності на ринку праці.

Окремо варто відзначити, що ключову роль у підвищенні ефективності ринку праці в Україні може відігравати організаційна інтеграція. Зокрема, формування єдиної системи обміну інформацією між підприємствами, навчальними установами та державними органами сприяє швидкому і точному визначенню потреб ринку праці. Крім того, така інтеграція дозволяє ефективно впроваджувати єдину стратегію навчання та підготовки кадрів для ринку праці, враховуючи реальні потреби бізнесу. Це забезпечує готовність фахівців до сучасних викликів ринку праці та зменшує розбіжність між фактичними знаннями випускників і вимогами роботодавців. Зрештою, функціональна організаційна інтеграція суттєво сприяє розвитку механізмів взаємодії між роботодавцями та органами державного регулювання, що сприяє покращенню умов праці, соціального захисту працівників і забезпеченню стабільності на ринку. Тому можна стверджувати, що такий підхід сприяє створенню сприятливого середовища для бізнесу, залученню інвестицій і збільшенню конкурентоспроможності економіки країни, що в кінцевому підсумку здатне забезпечити позитивний вплив на рівень зайнятості та загальний розвиток ринку праці в Україні.

Висновки та пропозиції. Таким чином, приходимо до висновку, що ключові детермінанти інклюзивного ринку праці в Україні включають в себе соціально-економічні умови, правове регулювання та соціокультурні чинники. При цьому ступінь розвитку економіки, рівень безробіття та фінансові ресурси визначають формування такого ринку, ефективність функціонування якого залежить від дієвого нормативно-правового регулювання та захисту прав соціально вразливих груп населення, що є стратегічним елементом для сталого розвитку інклюзивного ринку праці. Водночас, зважаючи на те, що соціокультурні чинники впливають на ставлення суспільства до інклюзивної зайнятості можна стверджувати, що ефективна політика диференціації та прийняття різноманітності потребує свого функціонального доповнення освітніми можливостями та спеціальними програмами підтримки соціально вразливих осіб, що розширює їх конкурентоспроможність на ринку праці. Вирішення даних завдань на нашу думку потребує формування спеціалізованих центрів зайнятості та забезпечення корпоративної відповідальності суб'єктів господарювання, як важливих складових успішної інтеграції цільових груп населення на ринку праці. Тому лише ефективна функціональна взаємодія усіх цих факторів здатна сформувати дієву складну систему регулювання зайнятості, сприяючи розвитку інклюзивного ринку праці в Україні.

Джерела та література

1. Дзямулич М. І. Механізм відтворення робочої сили в аспекті ринкових трансформацій. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2002. Випуск 125. С. 73-84.
2. Кириленко В. І., Чалюк Ю. О. Оцінка готовності країн до дистанційного навчання. *Прийзовський економічний вісник*. 2022. №1(30). С. 24–33.
3. Потьомкіна О. В., Дзямулич М. І., Шубала І. В. Стимулювання праці як чинник забезпечення ефективності використання персоналу. *Економічний форум*. 2019. №1. С. 184-187
4. Чалюк Ю. О. Соціальні послуги в умовах соціалізації глобальної економіки: теорія та практика : монографія. Київ : КНЕУ, 2022. 320 с.
5. Чалюк Ю. О. Срібна економіка: демографічні зміни та економічні можливості. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2023. №1(107). С. 50–59.
6. Чалюк Ю. О. Суспільство 5.0 у японській концепції кейданрен. *Mechanism of an Economic Regulation*. 2023. № 1(99). С. 65–74.
7. Чалюк Ю. О., Довганик Н. М. Вплив демографічного фактору на соціально–економічну стабільність Китаю. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2022. №7(63). С.72–82.
8. Чалюк Ю. О., Кириленко В. І. NEET–молодь у системі соціально-економічних відносин. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2022. №35. С. 148-158.
9. Черьомухіна О. К., Чалюк Ю. О. Ринок праці під час війни: стан та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. №46.
10. Черьомухіна О. К., Чалюк Ю. О., Кириленко В. І. Сучасний вимір ринку праці в умовах цифровізації. *Економіка та суспільство*. 2021. №34.
11. Шматковська Т. О., Дзямулич М. І. Цифровізація економіки та її трансформаційний вплив на розвиток стратегічного управлінського обліку. *Економічний форум*. 2022. №2. С. 95-100.
12. Pohrishchuk B., Kolomiets T., Chaliuk Y., Yaremko I., Hromadska N. Modeling the Application of Anti-Crisis Management Business Introduction for the Engineering Sector of the Economy. 2023. *International Journal of Safety & Security Engineering*. Vol. 13(2). P.187–194.

References

1. Dziamulich, M. I. (2002). Mekhanizm vidtvorennia robochoi syly v aspekti rynkovykh transformatsii [The mechanism of labor reproduction in the aspect of market transformations]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky* – Economics: problems of theory and practice. Vol. 125. Pp. 73-84 (in Ukrainian).
2. Kyrylenko, V. I., & Chaliuk, Yu. O. (2022). Otsinka hotovnosti krain do dystantsiinoho navchannia [Assessment of readiness of countries for distance learning]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk* – Pryazovsky Economic Bulletin. Vol. 1(30). Pp. 24–33 (in Ukrainian).
3. Potiomkina O. V., Dziamulich M. I., & Shubala I. V. (2019). Stymuliuvannia pratsi, iak chynnyk zabezpechennia efektyvnosti vykorystannia personalu [Stimulating work as a factor in ensuring the efficiency of personnel use]. *Ekonomichnyi forum* – Economic Forum. Vol. 1. Pp. 132–137 (in Ukrainian).
4. Chaliuk, Yu. O. (2022). Sotsialni posludy v umovakh sotsializatsii globalnoi ekonomiky: teoria ta praktyka [Social services in the conditions of socialization of the global economy: theory and practice]. Kyiv: KNEU, 320 p. (in Ukrainian).
5. Chaliuk, Yu. O. (2023). Sribna ekonomika: demohrafichni zminy ta ekonomichni mozhlyvosti [The Silver Economy: Demographic Change and Economic Opportunity]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli* – Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade. Vol. 1(107). Pp. 50–59 (in Ukrainian).
6. Chaliuk Yu. O. (2023). Suspilstvo 5.0 u yaponskii kontseptsii keidanren [Society 5.0 in the Japanese concept of keidanren]. *Mechanism of an Economic Regulation*. Vol. 1(99). Pp. 65–74 (in Ukrainian).
7. Chaliuk, Yu. O., & Dovhanyk N. M. (2022). Vplyv demohrafichnogo faktor na sotsialno–ekonomichnu stabilnist Kytau [The influence of the demographic factor on the socio-economic stability of China]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka»*. Seria: «Ekonomichni nauky» – International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences". Vol. 7(63). Pp. 72–82 (in Ukrainian).
8. Chaliuk, Yu. O., & Kyrylenko, V. I. (2022). NEET–molod u systemi sotsialno-ekonomichnykh vidnosyn [NEET-youth in the system of socio-economic relations]. *Skhidna Evropa: ekonomika, bisnes ta upravlinnia* – Eastern Europe: Economy, Business and Management. Vol. 35. Pp. 148-158 (in Ukrainian).
9. Cheriomukhina, O. K., & Chaliuk, Yu. O. (2022). Rynok pratsi pid chas viiny: stan ta perspektyvy [The labor market during the war: state and prospects]. *Ekonomika ta suspilstvo* – Economy and society. Vol. 46 (in Ukrainian).
10. Cheriomukhina, O. K., Chaliuk, Yu. O., & Kyrylenko, V. I. (2021). Sychasnyi vymir rynku pratsi v umovakh tsyfrovizatsii [The modern dimension of the labor market in conditions of digitalization]. *Ekonomika ta suspilstvo* – Economy and society. Vol. 34 (in Ukrainian).
11. Shmatkovska, T. O., & Dziamulich, M. I. (2022). Tsyfrovizatsia ekonomiky ta ii transformatsiyni vplyv na rozvytol strategichnogo upravlinskogo obliku [Digitalization of the economy and its transformative impact on the development of strategic management accounting]. *Ekonomichnyi Forum* – Economic forum. Vol. 2. Pp. 95–100 (in Ukrainian).
12. Pohrishchuk, B., Kolomiets, T., Chaliuk, Y., Yaremko, I., & Hromadska, N. (2023). Modeling the Application of Anti-Crisis Management Business Introduction for the Engineering Sector of the Economy. *International Journal of Safety & Security Engineering*. Vol. 13(2). Pp. 187–194.

Стаття надійшла до редакції 19.01.2024 р.

РОЗДІЛ II

Облік, аналіз, аудит та оподаткування

УДК 339.56:657-044.337

Калінеску Тетяна,
доктор економічних наук, професор
Національний аерокосмічний університет ім. М. С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»,
професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
м. Харків, ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4919-5788>
e-mail: tetyana.calinescu@gmail.com

Мартиненко Катерина,
здобувач другого освітнього рівня спеціальності «Облік і оподаткування»,
Національний аерокосмічний університет ім. М. С. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»,
м. Харків, ORCID ID <https://orcid.org/0000-0003-3340-5090>
e-mail: martinenko12kate@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-28-37>

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-КОНТРОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено обліково-контрольне забезпечення експортно-імпортних операцій підприємств для поліпшення управлінського обліку. Визначено проблеми відображення в обліку інформації щодо експортно-імпортних витрат та обґрунтована доцільність систематизації витрат в площині управлінського обліку, із врахування географічних та господарських особливостей діяльності. У ході дослідження була запропонована форма звіту та алгоритм розрахунків показників на основі введення додаткових рахунків обліку, яка дозволить підприємству визначати уточнену суму доходів та витрат, фінансовий результат від зовнішньоекономічної діяльності, як в розрізі звітних показників, так і для прийняття правильних управлінських рішень, та оцінити ефективність ведення цієї діяльності.

Ключові слова: обліково-контрольне забезпечення, управлінський облік, адміністративні витрати, витрати на збут, географічні та господарські сегменти, управлінська звітність.

Calinescu Tetyana,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»,
Professor of the Management and Business Administration Department,
Kharkiv

Martynenko Kateryna,
Student of the second educational level in Accounting and Taxation Specialty,
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»,
Kharkiv

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND CONTROL SUPPORT OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS OF ENTERPRISES

The article examines accounting and control support for export-import operations of enterprises in the context of management accounting of these operations. It was determined that today there are problems with the accounting of information on the costs of export-import operations, which do not allow enterprises to fully calculate the effectiveness of conducting foreign economic activities.

Each enterprise implements management accounting personally, the current legislation allows adding new ones to the list of sub-accounts with preservation of sub-account codes according to the Chart of Accounts, based on the needs of management, control, analysis and reporting of the enterprise. This measure will allow the enterprise to receive more detailed, specific information, which will help the management staff in planning, analysis and control of the accounting and control support of export-import operations, to make decisions, for the effective implementation of their activities.

As a result of the study of the problems of accounting and control support for export-import operations, additional accounts for accounting of income and expenses of foreign economic activity, which will be kept according to geographical and economic segments, as well as an algorithm for the formation of a corresponding management report on financial results, which reflects these additional incomes and additional expenses, are proposed arising during the implementation of this activity. According to the given algorithm for calculating the absolute and relative efficiency of the enterprise's export activity, in the future it is possible to calculate the absolute and relative efficiency of each individual export operation, which will provide the necessary information for the process of making managerial decisions regarding the selection of the most effective types of products.

Thus, the effectiveness of the export operation is determined not only by the amount of costs incurred by the exporter during the operation, but also by other factors, including the correct determination of the customs value, which depends on the amount of taxes paid.

Key words: accounting and control support, management accounting, administrative expenses, sales expenses, geographic and economic segments, management reporting.

Постанова проблеми та її значення. Систематизація інформації щодо витрат підприємства за експортно-імпортними операціями є важливим складником обліково-контрольного забезпечення для ефективного управління їх діяльністю, тому потребує відповідної інформаційної підтримки. Слід наголосити, що витрати за цими операціями є досить різноманітними, а їх облік системно пов'язаний із відображенням активів та зобов'язань в іноземній валюті, що актуалізує питання не тільки обліку, але й контролю курсових різниць. Окрім того, якість інформаційного забезпечення впливає на обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, а сама інформація про зовнішньоекономічну діяльність формується завдяки реальних і дієвих даних бухгалтерського обліку. Проте особливості проведення аналізу і контролю експортно-імпортних операцій викликають неузгодженість бухгалтерського обліку із законодавчими нормами зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема існують проблеми з відображенням експортних операцій у бухгалтерському обліку і побудови ефективної системи контролю, аналізу, оцінювання та прогнозування цих операцій. Тому виникає проблема в удосконаленні обліково-контрольного забезпечення експортно-імпортних операцій.

Як показав **аналіз останніх джерел і публікацій**, суттєвий внесок у дослідження процесу обліково-контрольного забезпечення експортно-імпортних операцій суб'єктів господарювання внесли праці таких вітчизняні науковців як І. В. Жиглей [1], Л. В. Коваль [2], Н. В. Оляднічук, О. Д. Підлубна [3] та інших.

Так в роботі І.В. Жиглей [1] досліджувалось здійснення експортних операцій, а саме згідно яких рахунків відбувається відображення даних операцій. А також автор намагається систематизувати нормативні вимоги щодо відображення експортних операцій в бухгалтерського обліку задля зменшення кількості облікових помилок.

В той час, у роботі Л.В. Коваль [2] розглядається особливості формування облікової політики підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, та визначається значення процесу формування інформації аналітичного і синтетичного обліку за різними видами експортно-імпортних операцій. На цих позиціях стоять Н.В. Оляднічук та О.Д. Підлубна [3], котрі приділяють увагу особливостям здійснення експортно-імпортних операцій в Україні, та пропонують систематизацію обліку та документального забезпечення зовнішньоекономічних операцій.

Хоча і деякі вчені, такі як В.Ю. Гордополов [4], саме приділяють увагу удосконаленню процесу управління бухгалтерського обліку, завдяки поліпшення планування, організації, мотивації контролю за зовнішньоекономічною діяльністю, однак це питання все ще недостатньо досліджені,

особливо в умовах необхідності розширення експортно-імпортних операцій в різних галузях національної економіки, що викликає потребу в розширенні і удосконаленні контрольно-облікового забезпечення експортно-імпортних операцій задля збільшуваних потреб управління зовнішньоекономічною діяльністю та її ефективністю.

Мета і завдання статті. Метою статті є дослідження сучасних проблем обліково-контрольного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства та удосконалення їх складових для поліпшення управління діяльністю підприємств. Виходячи із поставленої мети планується виконання завдань щодо аналізу законодавчої бази, виявлення можливостей удосконалення обліково-контрольного процесу експортно-імпортних операцій, формування розширеного переліку субрахунків доходів і витрат для розрахунку ефективності здійснення експортно-імпортних операцій у розрізі окремих видів управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Найважливішим джерелом отримання інформації про результати діяльності підприємства є управлінська звітність, яка складається на основі накопичення сукупності різного роду показників фінансової та виробничо-господарської діяльності. Саме управлінська звітність дає можливість здійснювати аналіз та контроль окремих видів діяльності, в т.ч. зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Дослідження обліково-контрольне забезпечення експортно-імпортних операцій було здійснено в рамках діяльності підприємств аерокосмічної галузі, що дозволило виявити проблеми щодо формування управлінської звітності та ефективного використання інформації, що заходиться у цих формах. Саме тому пропонується переглянути алгоритм формування відповідних управлінських звітів та накопичувати окремо інформацію про доходи та витрати, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Тож кожне підприємство загалом здійснює облік, контроль для виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства різним стейкхолдерам (внутрішнім і зовнішнім користувачам) для прийняття рішень на основі існуючої управлінської звітності. В методичних рекомендаціях по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку зазначено [5], що формування аналітичних даних здійснюється групуванням однакових за економічним змістом даних первинних документів у відомостях, з яких підсумки переносяться до відповідних журналів. Деталізація аналітичної інформації у регістрах бухгалтерського обліку підприємства може розширюватися, змінюватися, виходячи із необхідності мати потрібні показники, їх аналітичну деталізацію за об'єктами обліку, в тому числі передбачається облік на окремих рахунках (запасів, витрат, доходів тощо). Безпосередньо забезпечити необхідну додаткову інформацію можливо зробити у потрібному аналітичному розрізі шляхом накопичення первинної інформації у допоміжних відомостях, розшифровках і т.п. А згідно Інструкції 291 (загальні положення) «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [6] є можливість використовувати субрахунки, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу й звітності, що дозволять доповнювати існуючі рахунки, вводити нові субрахунки (другого і третього порядків) із збереженням кодів (номерів) субрахунків Плану рахунків. Тобто кожне підприємство може вести аналітичний облік, виходячи з нормативно-правових актів бухгалтерського обліку, а також здійснювати кореспонденцію рахунків, що встановлені підприємством для потреб управлінського обліку.

Якщо перейти до фінансових звітів, то дані, які там подаються, мають бути представлені в узагальненому вигляді, проте згідно п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7] будь-яке підприємство має право самостійно визначати порядок і спосіб реєстрації та узагальнення інформації в регістрах, з дотриманням єдиних засад, урахуванням особливостей своєї діяльності та технології обробки облікових даних.

Тому, формуючи облікову політику внутрішньогосподарського обліку підприємства, важливо приймати до уваги, що для досягнення конкретних цілей підприємства та розробки стратегій майбутнього розвитку необхідна наявність достатньої і деталізованої інформації. Чим більш інформація буде деталізованою та конкретизованою, то вона стане в нагоді управлінському

персоналу при вирішенні задач планування, аналізу, контролю, розробці рішень в рамках кожного сегмента здійснюваної діяльності підприємством. А значить при здійсненні підприємством експортно-імпортних операцій, безпосередньо, виникає необхідність у деталізації аналітичному обліку інформації про доходи та витрати підприємства щодо виробництва і реалізації продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Досліджуючи облік експортно-імпортних операцій на підприємствах аерокосмічної галузі, виявлено, розбіжність між Інструкцією 291 та П(С)БО 29 [6, 8] в частині ведення аналітичного обліку витрат та доходів за географічними та господарськими сегментами. Згідно Інструкції 291 аналітичний облік за рахунком 23 «Виробництво» ведеться за видами виробництв, статтями витрат і видами продукції, проте для контролю й аналізу ефективності експортно-імпортних операцій необхідна також деталізація витрат за іншими складовими та характеристиками. А згідно п. 21 П(С)БО 29 до складу витрат звітних сегментів не включаються: адміністративні витрати та витрати на збут, які пов'язані з діяльністю підприємства в цілому і не можуть бути віднесені до окремих сегментів. Тому відповідно до класифікації витрат зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), пропонується вести аналітичний облік адміністративних витрат та витрат на збут за статтями, наведеними в п.18 та п.19 П(С)БО 16 «Витрати» [9], і окремо в розрізі за географічними та господарськими сегментами (табл. 1).

Вказані в табл. 1 статті витрат підприємство може доповнювати і змінювати самостійно, залежно від видів витрат в розрізі за звітними сегментами. Наприклад, облік витрат на збут можна організувати окремо за готовою продукцією, товарами і послугами, покупцями, сегментами збуту та статтями витрат.

Таблиця 1

Аналітичні рахунки, що формують додаткові витрати, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю підприємства

92 Адміністративні витрати	
9212 – Адміністративні витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством операцій з експорту, що відносяться на окремий вид продукції	
92121	Витрати на оплату праці працівників відділу ЗЕД
92122	Витрати на відрядження працівників відділу ЗЕД за межі території України
92123	Витрати на утримання основних засобів загальногосподарського призначення за кордоном
92124	Витрати на міжнародні поштові та канцелярські витрати, міжнародні телефонні розмови
92 Витрати на збут	
9312 – Витрати на збут експортної продукції, що відносяться на окремий вид продукції	
93121 – Витрати на митне оформлення	
931211	Витрати на оплату послуг митних брокерів в Україні
931212	Витрати на сплату експортного мита
931213	Оплата сертифікату походження для експорту
931214	Витрати на ліцензування продукції
931215	Витрати за отримання сертифікату якості продукції
93122 – Витрати на пакування при збуті експортної продукції	
93123 – Транспортно-експедиційні витрати при збуті експортної продукції	
931231	Витрати на навантаження продукції
931232	Витрати на транспортування товару всередині країни до основного транспорту
931233	Витрати на навантаження на основний транспорт
931234	Витрати на оплату основного транспорту
931235	Витрати на страхування продукції
931236	Витрати на розвантаження продукції з основного транспорту
931237	Витрати на транспортування продукції за кордоном

931238	Витрати на розвантаження продукції на склад покупця
93124	Витрати в зв'язку з донарахуванням митними органами митних платежів при експорті

Джерело: Розроблено авторами на основі [4]

Також відповідно п.7.2. П(С)БО 29 підприємство може самостійно визначати географічні збутові сегменти, в яких можна виокремлювати місце розташування основних ринків збуту та покупців продукції підприємства. А у відомості аналітичного обліку за субрахунком 932 «Витрати на збут експортної продукції» відображається аналітичний облік за видами основних покупців та в залежності від країни експорту (основні ринки збуту), тобто підприємство може самостійно деталізувати географічні регіони, виходячи з необхідності розкриття необхідної інформації. Відповідно вищесказаному можна запропонувати для проведення контролю і аналізу ефективності експортно-імпортних операцій, порівняння додаткових доходів та витрат введення окремих рахунків управлінського обліку, що накопичують інформацію про показники:

7011-12/1(У) – Умовний дохід від реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;

7011-12/2(У) – Додатковий дохід від різниці в цінах (експортних та внутрішніх).

Де розряди у означених управлінських рахунків визначаються таким чином:

1-3 позиція – субрахунок 701;

4 позиція – вид продукції 7011;

5 позиція – замовник 7011-1;

6 позиція – сегмент (країна експорту) 7011-11;

7 позиція – рахунки управлінського обліку 7011-12/1(У), 7011-12/2(У).

Відповідно до П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» при здійсненні експортних операцій можуть виникати курсові різниці від зміни курсу валют, а інформація про доходи від курсових різниць має узагальнюватись на субрахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці». Тому для визначення фінансового результату за географічними сегментами рекомендовано до субрахунку 791 «Результат операційної діяльності» додати такі аналітичні рахунки:

7911 Фінансовий результат від операційної діяльності на внутрішньому ринку;

7912 Фінансовий результат від операційної діяльності на зовнішньому ринку;

7912-1(У) Додатковий фінансовий результат від ЗЕД.

За кожним аналітичним рахунком можна відкривати окремі відомості аналітичного обліку, а відображення інформації в таких аналітичних відомостях може здійснюватись комбінованим записом: в хронологічній послідовності та систематизовано. Облікові записи слід вести за однорідними економічними ознаками.

Дані, що можуть надходити з аналітичних відомостей, будуть основою для заповнення форм управлінської звітності, що містить необхідну інформацію для контролю ефективності експортно-імпортних операцій та розрахунку показників прибутковості. У табл. 2 представлений приклад обліку експортно-імпортних операцій завдяки створення додаткових рахунків.

Таблиця 2

Облік експортно-імпортних операцій за допомогою додаткових рахунків

№	Зміст операції	Дт	Кт	Документи обліку
1	Дохід від реалізації продукції на внутрішньому ринку	361	7011-1	В журналах № 3 (відомості аналітичного обліку 361), № 6 (відомості аналітичного обліку 7011) та Головній книзі
2	Дохід від реалізації продукції на експорт: умовний дохід від реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку та додатковий дохід від різниці в цінах (експортних та	362	7011-2	в журналі № 3, № 6

	внутрішніх).			
3	Додатковий дохід від різниці в цінах (експортних та внутрішніх)	362	7011-12/2(У)	в журналі № 3, № 6
4	Дохід від операційної курсової різниці	362	7141	в журналі № 3, № 6
5	Собівартість реалізованої продукції на внутрішньому ринку	9011	26, 91	в журналі № 5 та Головні книзі
6	Собівартість реалізованої продукції на експорт	9012	26,91	в журналі № 5 та Головні книзі
7	Адміністративні витрати (зовнішній ринок)	922	661, 651, 3722, 685	в журналі № 3, № 5 та Головні книзі
8	Витрати на збут (зовнішній ринок)»	932	661, 651, 685, 641, 655, 632	в журналі № 3, № 5 та Головні книзі
9	Інші операційні витрати (зовнішній ринок)	9482 9421 9422 945	684 333 334 362	в журналі № 1, № 3, № 5 та Головні книзі

Джерело: Власна розробка авторів

При розробці і затвердженні складу управлінської звітності підприємства також необхідно враховувати, що класифікатор статей має бути досить детальним для отримання корисної інформації про доходи та витрати підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Проте більша деталізація інформації та її виокремлення потребує й більшого часу та трудовитрат щодо складання управлінської звітності, але завдяки цьому можна отримати ґрунтовну аналітичну інформацію, що дозволить оперативно приймати необхідні управлінські рішення щодо контролю за здійсненням експортно-імпортних операцій.

Обов'язковою умовою прийняття правильних рішень щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності є оцінювання її ефективності, що традиційно визначається зіставленням досягнутого економічного результату з витратами, які отримало підприємство в процесі експортно-імпортних операцій. Досить коректно оцінювати ефективність, як на стадії планування виходу на зовнішні ринки, що буде показувати ступінь корисності та зацікавленості виходу підприємства на конкретні ринки закупівлі або продажу певних товарів і послуг, так і на стадії безпосереднього ведення зовнішньоекономічної діяльності, де показники ефективності визначають позитивні чи негативні тенденції, які слугують індикаторами для прийняття певних управлінських рішень щодо необхідності її коригування, усунення чи відмови від такої діяльності.

У табл. 3 зазначено проєкт управлінського звіту про фінансові результати ЗЕД та показана логіка розрахунку показників на основі додаткових рахунків обліку.

Запропонована форма управлінської звітності дозволяє визначати суму додаткових доходів і додаткових витрат, а рекомендований склад звітності надає можливість визначити фінансовий результат від експортно-імпортової діяльності в розрізі визначених сегментів за звітний період. Також зазначена логіка розрахунку показників у табл. 3 відповідно до рекомендованого переліку субрахунків доходів та витрат від експортно-імпортних операцій за географічними та господарськими сегментами, дозволить виявити проблемні аспекти ведення не тільки зовнішньоекономічної, але фінансово-господарської діяльності в цілому.

Таблиця 3

Проект управлінського звіту про фінансові результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Номер рядка	Стаття	Джерело інформації (рахунок)
1	2	3
РОЗДІЛ 1. ДОХОДИ		
1	Дохід від реалізації продукції на внутрішньому ринку	7011-1
2 = 3+4	Дохід від реалізації продукції на експорт, у т.ч.:	7011-2
3	умовний дохід від реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку;	7011-12/1(У)
4	додатковий дохід від різниці в цінах (експортних та внутрішніх).	7011-12/2(У)
5	Доходи від операційної курсової різниці	7141
6 = 4+5	Додатковий дохід експортної діяльності	7011-12/2(У); 7141
РОЗДІЛ 2. ВИТРАТИ ДІЯЛЬНОСТІ		
7	Собівартість реалізованої продукції на внутрішньому ринку	9011
8	Собівартість реалізованої продукції на експорт	9012
9	Адміністративні витрати (внутрішній ринок)	921
10 = 11+12+13+14	Адміністративні витрати (зовнішній ринок), у т.ч.:	922
11	оплата праці працівників відділу ЗЕД;	9221
12	відрядження працівників відділу ЗЕД;	9222
13	утримання необоротних активів за кордоном;	9223
14	міжнародні поштові та канцелярські витрати, міжнародні телефонні розмови.	9224
15	Витрати на збут продукції (внутрішній ринок)	931
16 = 17+23+24+32+33	Витрати на збут продукції (зовнішній ринок), у т.ч.:	932
17 = 18+19+20+21+22	митне оформлення, з них:	9321
18	оплата послуг митних брокерів в Україні;	9321-1
19	сплата експортного мита;	9321-2
20	отримання сертифікату походження для експорту;	9321-3
21	ліцензування продукції;	9321-4
22	отримання сертифікату якості продукції.	9321-5
23	пакування при збуті експортної продукції.	9322
24 = 25+26+27+28+29+30+31	Транспортно-експедиційні витрати при збуті експортної продукції, з них:	9323
25	навантаження продукції;	9323-1
26	транспортування товару всередині країни до основного транспорту;	9323-2
27	навантаження на основний транспорт;	9323-3

28	оплата основного транспорту;	9323-4
29	страхування продукції;	9323-5
30	розвантаження продукції з основного транспорту;	9323-6
31	транспортування продукції за кордоном;	9323-7
32	розвантаження продукції на склад покупця.	9323-8
33	Витрати на рекламу та дослідження ринку експорту	9324
34	Витрати у зв'язку з донарахуванням митними органами митних платежів при експорті	9325
35	Інші операційні витрати (внутрішній ринок): сплата санкцій за невиконання умов контрактів	9481
36 = 37+38+39+40	Інші операційні витрати (зовнішній ринок), у т.ч.:	
37	сплата санкцій за невиконання умов зовнішньоекономічних контрактів;	9482
38	купівля іноземної валюти;	9421
39	продаж іноземної валюти;	9422
40	втррати від операційної курсової різниці.	945
41 = 10+16+36	Додаткові витрати від експортної діяльності	9012, 92,93,94
Розділ 3. Фінансові результати		
42 = 1-7-9-15-35	Фінансовий результат (внутрішній ринок)	7911
43 = 2-8-10-16-36	Фінансовий результат (зовнішній ринок)	7912
44 = 6-41	Додатковий фінансовий результат від ЗЕД	79121 (У)
45 = 2 / (8+10+16+36)	Коефіцієнт абсолютної ефективності ЗЕД	
46 = 6 / 41	Коефіцієнт відносної ефективності ЗЕД	

Джерело: Власна розробка авторів

Для здійснення експортно-імпортних операцій пропонується розраховувати абсолютну ефективність:

$$E_{аб} = \frac{Дум.вн.р. + Дд}{C_e + B_{адм.е} + B_{зб.е} + B_{ін.е}}, \quad (1)$$

де: Дум.вн.р. – умовний дохід від реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку - умовна величина, яка розраховується як добуток кількості реалізованої експортної продукції та її ціни на внутрішньому ринку на дату відвантаження;

Дд – додатковий дохід від різниці в цінах (експортних та внутрішніх);

С_е – собівартість реалізованої продукції на експорт;

В_{адм.е} – адміністративні витрати зовнішнього ринку;

В_{зб.е} – витрати на збут продукції на зовнішній ринок;

В_{ін.е} – інші операційні витрати на зовнішній ринок.

Зважаючи на те, що здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності не обмежується виконанням окремої зовнішньоекономічної операції, а є комплексом різноманітних операцій, що мають свої умови й особливості, то рекомендовано розраховувати відносну ефективність зовнішньоекономічної діяльності за звітний період:

$$E_{відн} = \frac{Д_{е.д.}}{В_{е.д.}}, \quad (2)$$

де Д_{е.д.} – додаткові доходи від здійснення експортної діяльності;

В_{е.д.} – додаткові витрати на здійснення експортної діяльності.

Саме визначення відносної економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі додаткових доходів та витрат дає змогу, на відміну від існуючих підходів, визначати ефективність як фінансовий результат окремої господарської операції та оцінити ступінь впливу ЗЕД на загальну ефективність підприємства при наявних обсягах експорту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження обліково-контрольного забезпечення експортно-імпорتنих операцій в рамках підприємств аерокосмічної галузі дозволило запропонувати додаткові рахунки обліку доходів і витрат та сформувати управлінський звіт про фінансові результати зовнішньоекономічної діяльності, що визначає практичну цінність та новизну отриманих результатів саме для підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Запропоновані додаткові рахунки, звіт та підходи до оцінювання ефективності експортно-імпорتنі діяльності підприємства дозволяють забезпечити необхідною інформацією процес прийняття управлінських рішень щодо вибору найбільш ефективних видів продукції при здійсненні операцій ЗЕД, виявляти чинники, що впливають на результати цієї діяльності, отримати інформацію щодо подальшого планування та прогнозування експорту й імпорту, проводити роботу по імпортозаміщенню та відновленню експорту до обсягів довоєнного часу. Тому подальші дослідження будуть спрямовані на забезпечення обліково-контрольної діяльності щодо відновлення експортного потенціалу підприємств та пошуку індикаторів для формування об'єктивних управлінських звітів відповідно угод щодо експорту та імпорту з країнами Європи в рамках набуття майбутнього членства у Євросоюзі.

Джерела та література

1. Жиглей, І. В., & Осіпчук, Д. С. Експорт товарів і послуг: спільні та відмінні риси обліку й оподаткування. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. №4(90). С. 148–154.
2. Коваль Л. В. Формування системи обліку окремих видів діяльності на рівні підприємства. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2020. № 4. С. 175–185.
3. Оляднічук Н. В. Облік експортно-імпорتنих операцій / Н. В. Оляднічук, О. Д. Підлубна // *Облік і фінанси*. 2017. № 1. С. 48–56.
4. Гордополов В. Ю. Комплексна модель трансформації теоретико-методологічних положень бухгалтерського обліку в забезпеченні управління зовнішньоекономічною діяльністю. *Ефективна економіка*. 2018. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/50.pdf
5. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку : наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356. Дата оновлення: 21.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0356201-00?lang=uk#Text> (Дата звернення: 11.01.2024).
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. Дата оновлення: 29.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (Дата звернення: 11.01.2024).
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. Дата оновлення: 01.01.24. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14?lang=uk#Text> (Дата звернення: 11.01.2024).
8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами» від 19.05.2005 р. № 412. Дата оновлення: 03.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05#Text> (Дата звернення: 11.01.2024).
9. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (Дата звернення: 11.01.2024)

Reference

1. Zhiglej, I. V., & Osipchuk, D. S. (2020). Eksport tovariv i poslug: spilni ta vidminni risi obliku j opodatkuvannya [Export of goods and services: common and distinctive features of accounting and taxation]. *Ekonomika, upravlinnya ta administruvannya*, 4(90), 148–154. [in Ukrainian].

2. Koval, L.V. (2020). Formuvannya sistemi obliku okremih vidiv diyalnosti na rivni pidpriyemstva [Formation of an accounting system for individual activities at the enterprise level]. *Ekonomika, finansi, menedzhment: aktualni pitannya nauki i praktiki.* 4, 175–185. [in Ukrainian].
3. Olyadnichuk, N. V. (2017). Oblik eksportno-importnih operacij [Accounting of export-import transactions]. *Oblik i finansi.* 1, 48–56. [in Ukrainian].
4. Gordopolov, V. Yu. Kompleksna model transformaciyi teoretiko-metodologichnih polozhen buhgalterskogo obliku v zabezpechenni upravlinnya zovnishnoekonomichnoyu diyalnistyu [Complex model of transformation of theoretical and methodological provisions of accounting account in providing formation of foreign economic activity]. *Efektivna ekonomika.* 4. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2018/50.pdf [in Ukrainian].
5. Pro zatverdzhennya Metodichnih rekomendacij po zastosuvannyu registriv buhgalterskogo obliku : nakaz Ministerstva finansiv Ukrayini vid 29.12.2000 r. № 356. Data onovlennya: 21.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v0356201-00?lang=uk#Text> (data zvernennia: 11.01.2024) [in Ukraine].
6. Instrukciya pro zastosuvannya Planu rahunkiv buhgalterskogo obliku aktiviv, kapitalu, zobov'yazan i gospodarskih operacij pidpriyemstv i organizacij : nakaz Ministerstva finansiv Ukrayini vid 30.11.1999 r. № 291. Data onovlennya: 29.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (data zvernennia: 11.01.2024) [in Ukraine].
7. Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [On accounting and financial reporting in Ukraine]: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. No 996-XIV. Data onovlennia 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14?lang=uk#Text> (data zvernennia: 11.01.2024) [in Ukraine].
8. Pro zatverdzhennya Nacionalnogo polozhennya (standartu) buhgalterskogo obliku 29 «Finansova zvitnist za segmentami» vid 19.05.2005 r. № 412. Data onovlennya: 03.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05#Text> (data zvernennia: 11.01.2024) [in Ukraine].
9. Pro zatverdzhennya Nacionalnogo polozhennya (standartu) buhgalterskogo obliku 16 «Vitrati» vid 31.12.1999 r. № 318. Data onovlennya: 03.11.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (data zvernennia: 11.01.2024) [in Ukraine].

Стаття надійшла до редакції 15.01.2024 р.

УДК 332:657:502

Черчик Лариса,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
професор кафедри менеджменту
м. Луцьк, ORCID ID: 0000-0002-3901-216X
e-mail: cherchyk.larysa@vnu.edu.ua

Хумарова Ніна,
доктор економічних наук, професор,
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України»,
головний науковий співробітник відділу економічного регулювання природокористування,
м. Одеса, ORCID: 0000-0001-5255-8004
e-mail: khumarova@nas.gov.ua

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-38-47>

ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ ЗЕЛЕНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УРБОЕКОСИСТЕМ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ

У статті обґрунтовано необхідність визначення статусу об'єктів зеленої інфраструктури муніципальних територіальних громад, удосконалення та розвитку методичних підходів до їх обліку. Розглянуто інституційні передумови обліку об'єктів зеленої інфраструктури урбоєкосистем, інструменти кількісного та кількісно-якісного обліку зелених насаджень (інтерактивних карт і планів, ГІС-облік, методи картографування), які набули практичного застосування. Проаналізовано міжнародні підходи до обліку об'єктів зеленої інфраструктури урбоєкосистем. Виявлено чинні підходи, які можна використати для ідентифікації об'єктів зеленої інфраструктури, їх інвентаризації, паспортизації, що дозволяє стверджувати доцільність розгляду зеленої інфраструктури як природних активів міського господарства з усіма передумовами та наслідками, а саме відображення в Генеральних планах розбудови, стратегіях розвитку, планах та проєктах, облік на рахунках муніципалітетів, розподіл відповідальності за створення, експлуатацію, відновлення тощо, що безпосередньо відобразиться на системі управління зеленою інфраструктурою. Розроблено пропозиції щодо наповнення критеріїв кількісно-якісного обліку зелених насаджень, які необхідно включити в переліках інвентаризації, реєстрах і паспортах об'єктів зеленої інфраструктури. А також вартісних показників: балансової вартості, вартості відновлення, вартості поліпшення, приріст вартості, амортизації об'єктів зеленої інфраструктури. Обґрунтовано доцільність впровадження обліку вартісних показників екосистемних послуг об'єктів зеленої інфраструктури, оскільки екосистемний капітал не менш важливий, ніж фінансовий, а з часом він стане основою національного багатства країн світу.

Ключові слова: урбоєкосистема, зелена інфраструктура, облік, балансова вартість, екосистемні послуги, міські плани розвитку.

Cherchyk Larysa,
Doctor of Economics, Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Professor of Department of Management
Lutsk

Khumarova Nina,
Doctor of Economics, Professor,
State organization «Institute of market and economic and ecological researches of NAS of Ukraine»,
Chief Researcher of the Department of economic nature use regulation,
Odessa

GREEN INFRASTRUCTURE OBJECTS ACCOUNTING OF URBOECOSYSTEMS: METHODOLOGICAL AND APPLIED ASPECTS

Introduction. The need to improve and develop methodical approaches to the accounting of green infrastructure objects is due to the lack of a unified system for determining the green infrastructure objects status of municipal territorial communities; the high dynamism of changes in the quality of the urbanized environment natural components and the economic conditions of society's existence; insufficiently regulated spatial development of cities and intra-system zoning and zoning of cities; lack of an ecosystem approach to the procedure of green infrastructure objects assessment and accounting.

The purpose of the article: to justify the need in determine the green infrastructure objects status of urboecosystems, generalize methodical approaches to the accounting of such objects and develop proposals for their improvement.

Results. The article substantiates the necessity of determining the green infrastructure objects status in municipal territorial communities, improving and developing methodical approaches to their accounting. The institutional prerequisites for the green infrastructure objects accounting of urban ecosystems, the tools of quantitative and quantitative-qualitative accounting of green spaces (interactive maps and plans, GIS accounting, mapping methods) that have gained practical application are considered. International approaches to the accounting of green infrastructure objects of urban ecosystems are analyzed. Current approaches that can be used for the identification of green infrastructure objects, their inventory, and certification have been identified, which allows us to assert the feasibility of considering green infrastructure as natural assets of the urban economy with all the prerequisites and consequences, namely, reflection in the General Development Plans, development strategies, plans and projects, accounting on the accounts of municipalities, distribution of responsibility for creation, operation, restoration, etc., which will be directly reflected in the green infrastructure management system. Proposals have been developed to fill in the criteria for quantitative and qualitative accounting of green spaces, which must be included in inventory lists, registers and passports of green infrastructure objects. As well as value indicators: book value, restoration value, improvement value, value increase, depreciation of green infrastructure objects. The experience of accounting implementation for the value indicators of green infrastructure objects ecosystem services is substantiated, since ecosystem capital is no less important than financial capital, and over time it will become the basis of the national wealth of the world countries.

Conclusions. The green infrastructure formation is one of the strategic directions of the green course principles implementation in urban planning, and the accounting system of green infrastructure objects is an institutional environment element of the green cities functioning, information support for making management decisions that will contribute to the natural resources protection of urban ecosystems, and the quality improvement of the city's residents living environment.

Keywords: urboecosystems, green infrastructure, accounting, book value, ecosystem services, urban development plans.

Постановка наукової проблеми та її значення. Однією з вагомих складових міського управління є визначення статусу об'єктів зеленої інфраструктури, оцінка їх стану, вартісна оцінка для формування стратегічно та тактично обґрунтованих управлінських рішень. Це передбачає визначення параметрів стану локальних територіальних одиниць, ідентифікацію для цілей оцінювання існуючих методичних підходів обліку, виявлення найбільш релевантних в кожному окремому випадку. Необхідність удосконалення та розвитку методичних підходів до обліку об'єктів зеленої інфраструктури обумовлено відсутністю уніфікованої системи визначення статусу об'єктів зеленої інфраструктури муніципальних територіальних громад; високим динамізмом зміни якості природних компонентів урбанізованого середовища, ступенем антропогенного впливу та економічних умов існування соціуму; недостатньо врегульованим просторовим розвитком міст та внутрішньосистемним зонуванням і районуванням міст; відсутністю екосистемного підходу до процедури оцінювання та обліку об'єктів зеленої інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень проблеми. Інституційні передумови обліку об'єктів зеленої інфраструктури урбоекосистем наразі в Україні відсутні, проте в частині «зелені насадження» регулюються ЗУ «Про благоустрій населених пунктів» (2005), «Про регулювання містобудівної діяльності» (2011), будівельними державними стандартами. Правила утримання зелених насаджень у населених пунктах України, Методичні рекомендації щодо обліку зелених насаджень у населених пунктах України визначають особливості та порядок планового та позапланового обліку, інвентаризації, складання реєстру та паспортизації зелених насаджень для забезпечення достовірних

даних про кількісні та якісні характеристики зелених насаджень на територіях населених пунктів [8, 11].

Бакова К., Карпінський Ю., Роговський С. та інші охарактеризували основні інструменти ГІС-обліку зелених насаджень міста для їх практичного застосування [1, 13]. Бистряков І., Пилипів В., Луців О. запропонували методичні підходи до удосконалення економічної оцінки природного багатства України, зазначивши, що «Для включення природних ресурсів у баланс економічних активів території необхідним є їх оцінювання як природного капіталу, тобто джерела виникнення вартості в багаторічному циклі економічного відтворення» [2, с. 39]. Валенкевич Л., Павленко О., Алібекова Ю. врахували природоресурсну складову при обґрунтуванні оцінки соціо-еколого-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці [3]. О. Вороновська охарактеризувала основні з підходів до формування системи екологічного обліку на рівні підприємств [4]. Жук В. обґрунтовує, що з «метою отримання управлінської інформації бухгалтерський облік повинен накопичувати дані екологічного характеру» [8]. Як стверджується в джерелі [14], за рівнем надійності екологічний облік не поступається фінансовому чи податковому обліку, оскільки усі вони провадяться відповідно із чинним законодавством України і за його порушення передбачена відповідальність. Отримали розвиток пропозиції щодо застосування інтегрованої звітності [7].

Проте зазначені напрацювання не враховують особливостей обліку об'єктів зеленої інфраструктури урбоєкосистем, як в контексті їх створення, так і в контексті функціонування і продукування екосистемних послуг.

Цілі статті – обґрунтувати необхідність визначення статусу об'єктів зеленої інфраструктури урбоєкосистем, узагальнити методичні підходи до обліку таких об'єктів та розробити пропозиції щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Вітчизняна практика обліку об'єктів зеленої інфраструктури наразі обмежується таким переліком: земельні ділянки зелених зон, зелені насадження міст; земельні ділянки, зайняті об'єктами рекреаційно-туристичного призначення (загальноміські парки, зелені насадження уздовж бульварів, будинки відпочинку, пансіонати та інше); землі об'єктів природно-заповідного фонду (ПЗФ), штучно-створені об'єкти (ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва); земельні ділянки прибережних захисних смуг, пляжні зони, які використовуються для рекреаційних цілей, що закріплені у правових документах.

Як бачимо з нормативних актів, найчастіше використовується термін «зелені насадження». Це стосується й позицій обліку.

Нині застосовується кілька різних систем обліку зелених насаджень:

- кількісного обліку зелених насаджень;
- кількісно-якісного обліку зелених насаджень;
- балансового обліку (при постановці на баланс балансоутримувачів (власників, користувачів)).

Ще можна розглядати можливості екологічного, аналітичного, публічного обліку і специфіку відображення інформації в їх звітах.

Для кількісного та кількісно-якісного обліку зелених насаджень застосовуються методи картографування, інтерактивних карт і планів, ГІС-облік. Це покладено на органи місцевого самоврядування відповідно до Інструкції з технічної інвентаризації зелених насаджень у містах та селищах міського типу України, затвердженої наказом Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України від 24 грудня 2001 року № 226 [6].

Нині активно використовуються ГІС-технології. Зокрема, це Система відкритих даних «Зелені насадження» на порталі «SMART GREEN БЦ» Білої Церкви. Це база даних, сформована за допомогою геоінформаційної системи інвентаризації дерев та насаджень, яка містить фото, описи, історію змін, що дозволяє накопичувати матеріали для аналізу та прийняття управлінських рішень щодо розвитку та догляду за зеленими насадженнями. Вона містить інформацію (вкладки) про зони відпочинку, зелені коридори, окремі дерева, квітники, елементи благоустрою. У 2019 році презентовано проєкт «Запровадження інтерактивного Кадастру зелених насаджень». Є методологічні

та аналітичні розробки, що визначають процедурні аспекти, параметри, статистику і показники об'єктів інвентаризації, балансову вартість [15].

Такий досвід перейняли й інші міста, зокрема Одеса. Система обліку зелених насаджень міста Одеса – Геопортал дерев та зеленого фонду (omr.gov.ua). Система дозволяє органам місцевого самоврядування та громаді: вести автоматичну нумерацію дерев та визначити їх GPS координати, мати дані про загальну площу, зайняту об'єктами зеленого господарства, визначати кількість дерев і чагарників за видами насаджень, породами, віком, діаметром на висоті 1,3 м стовбурів дерев та їх якісного стану, визначати вартість об'єктів благоустрою загалом і його окремих ділянок, визначати, якими шкідниками та хворобами вражені зелені насадження, визначати балансоутримувачів зелених насаджень [9].

Балансовий облік, оскільки в Україні законодавчо-нормативна база обліку зеленої інфраструктури відсутня, спирається на чинні нормативні акти. Бухгалтерський облік відтворюваних природних ресурсів (корисних копалин, земельних, лісових, водних ресурсів) регулюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) - 7 «Основні засоби» в складі інших необоротних матеріальних ресурсів – «природні ресурси». В Інструкції щодо застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, є субрахунок 114 «Природні ресурси», на якому здійснюється облік наявності та руху придбаних природних ресурсів. Але це не поширюється на невідтворювані природні ресурси і питання їх обліку не висвітлено в жодному іншому П(С)БО. Лише деякі земельні ділянки, на яких знаходяться природні ресурси, як частина поверхні землі, визнаються об'єктом основних засобів.

Коментар нормативної бази, що регулює питання благоустрою території підприємств дає Інна Лукашкова, судовий експерт [13]. Згідно нормативних актів, особливостями документообігу та обліку зелених насаджень є:

- проведення їх інвентаризації раз на п'ять років;
- інвентаризацію виконує, переважно, бюро технічної інвентаризації (за договором із підприємством) або інші фахівці в галузі інвентаризації;
- за матеріалами інвентаризації складається паспорт об'єкта зеленого господарства (за формою додатка 1 до Інструкції № 226), до якого прикладається інвентаризаційний план і робочий щоденник обліку зелених насаджень (за формою додатка 2 до Інструкції № 226);
- копія паспорта передається до виконавчих органів місцевих рад для складання реєстру зелених насаджень. Оскільки під час проведення інвентаризації визначається вартість зелених насаджень, ці паспорти є підставою для записів у бухгалтерському обліку (наприклад, для переоцінки); при наступній інвентаризації паспорт поновлюється.

Роботи з благоустрою території належать до капітального або поточного ремонту споруди, тому таку діяльність слід оформляти первинними документами, які застосовуються в будівництві (затверджено наказом Держкомстату України, Держбуду України про затвердження типових форм первинних документів з обліку в будівництві від 21.06.2002 р. №237/5) і складаються щомісяця. До них належать: типова форма №КБ-2в «Акт приймання виконаних підрядних робіт»; типова форма №КБ-3 «Довідка про вартість виконаних підрядних робіт».

У 1992 р. Україна підписала низку програмних документів, які визначають узгоджену політику щодо забезпечення сталого розвитку (Конференція ООН щодо питань довкілля і розвитку, Ріо-де-Жанейро). Саме тому в 1998 р. були затверджені Міжнародні стандарти з екологічного менеджменту та аудиту, а у 2004 р. було прийнято Закон України «Про екологічний аудит». Частиною системи екологічного менеджменту, інформаційною основою для проведення екологічного аудиту, страхування й оцінювання інвестиційних проектів є бухгалтерський облік екологічної діяльності. Зазвичай йдеться про екологічний облік на підприємстві як процес розпізнавання, оцінювання та передачі екологічної інформації для прийняття управлінських рішень.

Є три основні підходи до національних екологічних рахунків:

- 1) модифікація національних економічних рахунків (у рамках системи національних рахунків – СНР) шляхом включення в них екологічних наслідків господарської діяльності;

2) розроблення окремих (сателітних) рахунків поза основними компонентами СНР, але вони є допоміжними;

3) створення окремої природно-ресурсної й екологічної системи обліку (природно-ресурсних і екологічних рахунків), пов'язаної з СНР.

Проте існуючі показники СНР не враховують вартість більшості екосистемних послуг, виснаження природних ресурсів; недостатньо повно враховують природоохоронні витрати; не враховують деградацію якості навколишнього середовища та наслідки для здоров'я й благополуччя людей. Більша частина природного капіталу розглядається як безкоштовні блага, і зниження його величини не враховується при оцінюванні результатів економічної діяльності [4].

У міжнародній практиці існує три основних звітних методи для розкриття залежності або впливу природного капіталу на внутрішньо і зовнішньо зацікавлені сторони, а саме:

- Environmental Financial Reporting (EFR – Екологічна фінансова звітність), спрямована на диференціацію комерційних, економічних або юридичних подій і екологічних наслідків, які мають прямий фінансовий вплив на організацію, що звітує. Відповідно до EFR облік природного капіталу може приймати дві форми з детальним розкриттям: екологічних витрат (наприклад, витрати у звіті про фінансові результати, зобов'язання або норми у звіті про фінансовий стан); екологічних переваг (наприклад, продаж природних ресурсів у звіті про фінансові результати);

- Extra-Financial Environmental Reporting (EFER – Додаткова фінансово-екологічна звітність), метою якої є розкриття екологічних відбитків організації та їх наслідків, а також стратегії, цілей, планів дії підприємства в майбутньому;

- Disclosure of Environmental Externalities (DEE – Розкриття зовнішніх впливів на навколишнє середовище), що більш повно розкривають економічні аспекти залежності і впливу природного капіталу на власну стійкість підприємства, та на стійкість його учасників. DEE включає розкриття негативних (і позитивних, якщо такі є) зовнішніх екологічних факторів, що надаються об'єктом звітності, наприклад, вплив на навколишнє середовище в економічних (грошових) умовах [18].

У США і Західній Європі застосовується єдина концептуальна схема (US Environmental Protection Agency, EPA, 1995 – Агентство з охорони навколишнього середовища США). Міжурядова робоча група експертів з міжнародних стандартів обліку та звітності (МСБЗ) включає до екологічного обліку: фінансовий облік, екологічний облік, екологічну звітність та екологічний аудит [16, 18-21].

Вченими розглядаються три складові системи обліку: бухгалтерський облік (фінансовий і управлінський); соціальний облік (соціальна звітність, соціальний баланс, облік людських ресурсів, корпоративний соціальний аудит, система соціальних показників, звіт про чисту вартість, звіт про розподіл доходів); облік довкілля (екологічний облік, облік екологічних витрат, облік природного капіталу, екобаланси, екоаудит, аналіз життєвого циклу продукції, екологічна звітність) [20, 22].

У нашому дослідженні зроблено акценти на кількісно-якісному та балансовому обліку зелених насаджень. Варто зазначити, що навіть кількісний облік ведеться неефективно: має фрагментарний характер, не проводиться аналіз змін, немає вчасного реагування на проблеми, які актуальні і набули незворотного характеру. Кількісні характеристики (кількість, площа, габарити, види, вік, обсяг зеленої маси) дозволяють виявити диспропорції в озелененні міста, розташуванні рекреаційних зон, розташуванні зон природного водозбору для управління зливостокми тощо. Якісні характеристики – про стан зелених насаджень (естетичність, хвороби, ушкодження, вікові зміни тощо) дозволяють внести корективи до наявних атракцій, вивести вчасно потенційно небезпечні або неестетичні одиниці, для яких завчасно обґрунтовується необхідність видалення тощо.

Погоджуємось з пропозиціями статті (Роговський С. та інші [12]) щодо впровадження в систему інвентаризації «естетично-господарської оцінки за п'ятибальною шкалою:

5 – особливо цінні дерева (здорові, дорослі високодекоративні), підлягають обов'язковому збереженню;

4 – цінні (дорослі, але дещо пригнічені сусідніми деревами або ослаблені, внаслідок ураження шкідниками та хворобами, незначно заселені омелою), вони зазвичай зберігаються, але потребують проведення формувального обрізання та інших агротехнічних заходів;

3 – молоді здорові дерева самосійного походження, підлягають видаленню або пересаджуванню;

2 – дерева, що втратили декоративність (всихаючі, старі аварійні, сильно заселені омелою, грибами трутовиками тощо) – підлягають видаленню під час санітарних рубань;

1 – сухостійні аварійні дерева – підлягають обов'язковому видаленню».

Для планування робіт і розроблення проєктів реконструкції важливо мати ландшафтну і фітоценотичну оцінку насаджень (інформацію про рельєф, характер освітлення, природну трав'яну рослинність, стежкову мережу), результати оцінки рекреаційної стійкості, стадії рекреаційної дигресії, класу прохідності, класу проглядності, рекреаційної оцінки.

Обидві групи характеристик – основа для аналізу для прийняття управлінських рішень щодо визначення пріоритетів розвитку зеленої інфраструктури та розробки заходів, наприклад, для вилучення старих дерев, їх заміни, лікування хвороб, знищення шкідників, перегляду видового складу з естетичних чи екологічних міркувань.

Такий підхід має бути імплементований в діяльність усіх балансоутримувачів зелених насаджень, незалежно від виду діяльності та форми власності, що дозволить посилити контроль за виконанням їхніх обов'язків і раціонально використовувати муніципальні кошти на утримання зеленого господарства.

Реєстр зелених насаджень у містах (ЗУ «Про благоустрій населених пунктів» (2005)) доцільно доповнити якісними характеристиками, усі характеристики мають відображатись в електронних базах зі змінами для спостереження за динамікою змін і дотримання функціонального призначення території. Основні кількісні позиції обліку: нумерація багаторічних зелених насаджень з визначенням їх GPS координат з позначенням видів, порід, віку, діаметру на висоті 1,3 м стовбурів дерев, їх якісного стану, у тому числі хвороб, пошкоджень; площа зелених насаджень. Основні вартісні позиції обліку: балансова вартість, вартість відновлення, вартість поліпшення, приріст вартості, амортизація об'єктів зеленої інфраструктури.

Зазначені дані мають бути в публічному доступі. Це доцільно пов'язати з інтерактивною мапою, наприклад, QGIS, що дозволить створити банк даних для тематичних мап з пошуковими фільтрами. Аналогічні пропозиції щодо паспортизації зелених насаджень.

У авторському трактуванні зелена інфраструктура – це складова урбоєкосистеми, яка об'єднує сукупність природних об'єктів, що виконують економічну, екологічну, безпекову, естетичну, культурну, рекреаційну функції та забезпечує формування сприятливого життєвого простору усім елементами урбоєкосистеми. Для об'єктів зеленої інфраструктури характерні стаціонарність, нетранспортабельність, потреба у вкладанні коштів (інвестиційних, експлуатаційних), динамічність у своєму розвитку, здатність до підвищення вартості, інвестиційна привабливість [17]. Зазначене дозволяє розглядати зелену інфраструктуру як природні активи міського господарства з усіма передумовами та наслідками (відображення в Генеральних планах розбудови, стратегіях розвитку, планах та проєктах, облік на рахунках муніципалітетів, розподіл відповідальності за створення, експлуатацію, відновлення тощо), що безпосередньо відобразиться на системі управління зеленою інфраструктурою.

Узагальнення результатів проведеного дослідження дозволяє стверджувати, що інтеграцію обліку об'єктів зеленої інфраструктури в чинну СНР ускладнює відсутність:

- адекватної та сучасної методології оцінки балансової вартості об'єктів зеленої інфраструктури;
- методики урахування природних операційних витрат при розрахунку реальної вартості об'єктів зеленої інфраструктури;
- прозорості інформації про вплив господарської діяльності на об'єкти зеленої інфраструктури та впливу цих об'єктів на якість урбоєкосистеми;
- відповідних облікових показників, які відображали б ці впливи;
- методики вартісної оцінки впливу усіх ланцюгів впливу на формування вартості об'єктів зеленої інфраструктури;
- нормативно-правових підстав, які б вимагали відображення облікових оцінок об'єктів зеленої інфраструктури у фінансовій, публічній або нефінансовій публічній звітності.

Одним з найбільш простих з погляду методології способів кількісного обліку впливу на вартість компанії факторів природного капіталу може стати пряме коригування фінансової звітності компанії. Таке коригування передбачає визначення ринкової вартості активів і зобов'язань підприємства. Її підсумком є нормалізовані баланс і звіт про доходи (фінансові результати), що використовуються виключно для цілей управління та в яких всі показники враховуються за ринковою вартістю.

Альтернативним варіантом є застосування інтегрованої звітності, розробкою та впровадженням якої займається Міжнародна рада з інтегрованої звітності. Дана інституція підкреслює, що розвиток інтегрованого мислення і звітності, результатом якого є ефективний і продуктивний розподіл капіталу, сприятиме фінансовій стабільності і сталому розвитку. Визначено такі основні принципи інтегрованої звітності: стратегічна спрямованість, пов'язаність інформації, орієнтація на майбутнє, реагування і залучення зацікавлених сторін, стислість надійності і суттєвості, зв'язаність та порівнюваність. Переваги інтегрованої звітності: спрямованість на майбутні періоди; гнучкість, адаптивність за обставинами; можливість цифровізації. Недоліки інтегрованої звітності: відсутність законодавчого регулювання та відповідальності.

Вважаємо обґрунтованою думку М. Малюга та І. Замули, які пропонують розширити поняття вигод від використання природного капіталу на такі: прямі (рахунки класу 7); екосистемні (рахунки класу 9); потенційні (рахунки класу 9); вигоди наявності ресурсу (рахунки 10,12) [7].

Така класифікація дозволяє зарахувати всі елементи зеленої інфраструктури до складу об'єктів бухгалтерського обліку. При цьому є можливість врахувати ті зелені активи, які:

- наразі не використовуються;
- ті, які є носіями екосистемних функцій, що не отримали ринкової ціни;
- ті, для яких існує ризик їх втрати або зменшення корисних кондицій без можливості відновлення.

Особливо важливими видаються ці підходи в контексті прийняття інвестиційних рішень та оцінки збитків для відшкодування втрати чи пошкодження об'єктів зеленої інфраструктури (ОЗІ), зокрема, внаслідок військової агресії.

Жук В. М. обґрунтовує, що бухгалтерський облік повинен накопичувати інформацію екологічного характеру, зокрема: витрати на заходи щодо охорони довкілля, капітальні вкладення в заходи щодо охорони довкілля та раціонального використання природних ресурсів, на проведення наукових досліджень щодо раціонального використання природних ресурсів; витрати на утримання природних територій [5].

Згідно діючого законодавства бухгалтерська служба по кожному ОЗІ повинна відкрити інвентарну картку, аналогічну формі № ОЗ-6, у якій є відомості про розташування, розміри (обсяги), дані про поліпшення, індексацію вартості на певну дату, дооцінку або уцінку внаслідок погіршення якісних параметрів ОЗІ, коротку характеристику об'єкта, а також про причини вибуття (продаж, оренда, суборенда).

За аналогію можна взяти зміст об'єктів аналітичного обліку земельних ділянок, що визначений статтею 203 Земельного кодексу України. Власне він зводиться до обліку кількості та якості земель відповідно до класифікації, затвердженої центральними органами виконавчої влади з питань статистики та земельних ресурсів. Облік якості ОЗІ має відображати їх чинні характеристики за природними та набутими властивостями, поліпшеннями, які впливають на їхню продуктивність, економічну цінність.

На нашу думку, час іти далі і впроваджувати облік вартості екосистемних послуг в повному обсязі, оскільки екосистемний капітал вже не менш важливий, як фінансовий капітал, а з часом - стане основою національного багатства країн світу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті обґрунтовано необхідність визначення статусу об'єктів зеленої інфраструктури урбоекосистем, узагальнено методичні підходи до їх обліку та розроблено пропозиції щодо їх удосконалення.

У дослідженні виявлено чинні підходи, які можна використати для ідентифікації об'єктів зеленої інфраструктури, їх інвентаризації, паспортизації, що дозволяє розглядати зелену інфраструктуру як природні активи міського господарства. Вітчизняна практика обліку не застосовує

термін «об'єкти зеленої інфраструктури», обмежуючись переліком «зелених насаджень», що відображається в системах кількісного, кількісно-якісного, бухгалтерського, екологічного, аналітичного, публічного обліку зелених насаджень. Розглянуто інструменти кількісного та кількісно-якісного обліку зелених насаджень (інтерактивних карт і планів, ГІС-облік, методи картографування), які набули практичного застосування.

Балансовий облік об'єктів зеленої інфраструктури в Україні законодавчо неврегульований, тому на практиці застосовується чинна нормативна база бухгалтерського обліку. Дослідження свідчать, що у звітності підприємств, установ та організацій, природні ресурси (активи) просто не відображаються. Не проводиться оцінка балансової вартості цих ресурсів, їх не беруть на баланс, а отже і якісні, і кількісні зміни не враховуються з часом. Навіть така постановка питання як балансовий облік не є достатньо важливими для компаній та уряду України.

Проаналізовано міжнародні підходи до обліку об'єктів зеленої інфраструктури урбоєкосистем (три основних звітних методи для розкриття залежності або впливу природного капіталу на внутрішню і зовнішню зацікавлені сторони), американську систему обліку, що регулюється стандартами обліку US GAAP, єдину концептуальну схему US Environmental Protection Agency, EPA, французький досвід рахунків-сателітів навколишнього середовища. Встановлено, що зазначені підходи можна застосовувати до обліку об'єктів зеленої інфраструктури урбоєкосистем у вітчизняній практиці, закріпивши їх законодавчо.

Узагальнено проблеми обліку об'єктів зеленої інфраструктури урбоєкосистем. Виявлено, що облік має фрагментарний характер, не проводиться аналіз змін, невчасно реагує на проблеми, які актуальні і набули незворотного характеру; більшість об'єктів не мають паспортів, інвентаризація не проводиться, методика визначення балансової вартості дерев і кущів недосконала, що не сприяє їх збереженню та відновленню.

У дослідженні зроблено акценти на кількісно-якісному та балансовому обліку зелених насаджень. Розглянуто можливості їх удосконалення та розвитку наявних підходів. Зокрема, щодо розширення кількісних і якісних характеристик, які необхідно включити в переліках інвентаризації, реєстрах і паспортах об'єктів зеленої інфраструктури. А також вартісних показників: балансової вартості, вартості відновлення, вартості поліпшення, приріст вартості, амортизації об'єктів зеленої інфраструктури. На нашу думку, потрібно впроваджувати облік вартості екосистемних послуг в повному обсязі, оскільки екосистемний капітал вже не менш важливий, як фінансовий капітал, а з часом, на нашу думку, він стане основою національного багатства країн світу. Такий підхід має бути імплементований в діяльність усіх балансоутримувачів об'єктів зеленої інфраструктури, незалежно від виду діяльності та форми власності, що дозволить посилити контроль за виконанням їхніх обов'язків і раціонально використовувати муніципальні кошти на утримання зеленого господарства. Зазначені дані мають бути в публічному доступі.

Формування зеленої інфраструктури – один з стратегічних напрямів реалізації принципів зеленого курсу в містобудуванні, а система обліку об'єктів зеленої інфраструктури – елемент інституційного середовища функціонування зелених міст, інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень, що сприятимуть охороні природних ресурсів урбоєкосистем, поліпшенню якості життєвого середовища жителів міст.

Основними напрямками подальших наукових досліджень є розробка пропозицій щодо формування системи моніторингу за станом об'єктів зеленої інфраструктури та стратегічних напрямів їх розвитку.

Джерела та література

1. Бакова, К., & Карпінський, Ю. (2022). Досвід інвентаризації зелених насаджень вулично-дорожньої мережі міста Одеси. *Містобудування та територіальне планування*, (79), 26–36. DOI: <https://doi.org/10.32347/2076-815x.2022.79.26-36>
2. Бистряков І., Пилипів В., Луців О. Капіталізація природних ресурсів: механізми залучення інвестицій у сталий розвиток. *Економіст*. 2013. № 10. С. 38–41.

3. Валенкевич Л. П., Павленко О. О., Алібекова Ю. Т. Обґрунтування оцінки соціо-еколого-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці. *Механізм регулювання економіки*. 2012. № 3. С. 16–25.
4. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 2 (31). С.195-200.
5. Жук В. М. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві. *Агроекологічний журнал*. 2012. № 2. С. 18–23.
6. Інструкція з технічної інвентаризації зелених насаджень у містах та селищах міського типу України. Наказ Держбуду України 24.12.2001 N 226. URL: [Про затвердження Інструкції з ін... | від 24.12.2001 № 226 \(rada.gov.ua\)](http://rada.gov.ua) (дата останнього звернення 02.03.2024)
7. Малюга Н.М., Замула І.В. Природний капітал: ідентифікація та бухгалтерський вимір. *Вісник економічної науки України*. 2010. № 1 (17). С.66-71.
8. Методичні рекомендації щодо обліку зелених насаджень у населених пунктах України. URL: [Про затвердження Методичних реко... | від 22.11.2006 № 386 \(rada.gov.ua\)](http://rada.gov.ua) (дата останнього звернення 02.03.2024)
9. Моніторинг зелених насаджень міста Одеса. URL: <https://greencity.omr.gov.ua/>
10. Положення про систему моніторингу зелених насаджень у містах і селищах міського типу України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0981-08#Text>
11. Правила утримання зелених насаджень у населених пунктах України. URL: [Про затвердження Правил утримання зелених насаджень у населених пунктах України | LIGA:ZAKON \(ligazakon.net\)](http://liga.gov.ua) (дата останнього звернення 02.03.2024)
12. Роговський С. В., Олешко О. Г., Жихарева К. В., Струтинська Ю. В., Колотницька А. В. Сучасні проблеми інвентаризації рослин у міських насадженнях і досвід їх вирішення. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2021, т. 31, № 5. С. 60-66. DOI: <https://doi.org/10.36930/40310509>
13. Сайт «Незалежний АУДИТОР» URL: <http://nndes.org.ua/news/item/14> (дата останнього звернення 02.03.2024)
14. Свиноус І. В., Слободенюк О. І., Присяжнюк Н. М., Гаврик О. Ю., Соколовський В. О. Теоретичні засади розвитку екологічного обліку. *Агросвіт*. 2021. № 15. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2021.15.20>.
15. Система відкритих даних «Зелені насадження» Біла Церква / Геопортал. URL: softpro.ua. (дата останнього звернення 02.03.2024)
16. Champ P., Boyle K., Brown T. (eds.) A Primer on Non-market Valuation. The Economics of NonMarket Goods and Services. 2017, Volume 3. P. 37–64.
17. Cherchyk, L.; Khumarova, N. (2023). Green infrastructure management of urban ecosystems. *Economic Innovations*, 1 (86), 142-151. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2023.25.1\(86\).142-151](https://doi.org/10.31520/ei.2023.25.1(86).142-151)
18. Daly Herman E. Sustaining our commonwealth of nature and knowledge. URL: <http://www.publicpolicy.umd.edu/faculty/daly/Forum%20on%20Social..basi%20copy%201.pdf>
19. Integrated Environmental and Economic Accounting – United Nations, European Commission, International Monetary Fund Organisation for Economic Cooperation and Development World Bank, 2003. 598 p.
20. Jobstl H.A., Hogg J.N. State of Forestry Accounting in some European Countries. In: Buttoud G., Jobstl H., Merlo M. (eds.). Accounting and Managerial Economics for Environmentallyfriendly Forestry. Economie et Sociologie Rurales, Actes et Communications, N 15, P. 17-40.
21. New York City Street Tree Map. URL: <https://tree-map.nycgovparks.org/> (дата останнього звернення 02.03.2024)
22. Shevchenko H., Petrusenko M., Burkynskyi B., Khumarova N., Kodzhebash A. Input-output analysis of recreational assets within the inclusive sustainable development in Ukraine. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2021. Vol. 8, issue 3. P. 90–109.

References

1. Bakova, K., Karpinskyi, Yu. (2022) Dosvid inventoryzatsii zelenykh nasadzhen vulychno-dorozhnoi merezhi mista Odesy. [Experience of inventorying of green plants of the street and road network of the city of Odessa]. *Mistobuduvannia ta terytorialne planuvannia*, 79, 26–36. <https://doi.org/10.32347/2076-815x.2022.79.26-36> [in Ukraine]
2. Bystriakov, I., Pylypiv V., Lutsiv, O. (2013) Kapitalizatsiia pryrodnykh resursiv: mekhanizmy zaluchennia investytsii u stalyy rozvytok. [Capitalization of natural resources: mechanisms of investment attraction in sustainable development]. *Ekonomist*, 10, 38–41. [in Ukraine]
3. Valenkevych, L. P. Pavlenko, O. O., Alibekova, Yu. T. (2012) Obhruntuvannia otsinky sotsio-ekoloho-ekonomichnoho rozvytku administratyvno-terytorialnoi odynytsi [Grounds for the assessment of the socio-ecological

and economic development of the administrative-territorial unit]. *Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky*, 3, 16–25 [in Ukrainian]

4. Voronovs'jka, O. (2011) Sutnistj i rozvytok ekologichnogho obliku [The essence and development of environmental accounting]. *Ghalyckyj ekonomichnyj visnyk*, 2 (31), 195–200 [in Ukrainian]

5. Zhuk, V.M. (2012) Ekologichni aspekty bukhghalters'kogho obliku v aghropromyslovomu vyrobnyctvi [Environmental aspects of accounting in agro-industrial production]. *Aghroekologichnyj zhurnal*, 2, 18–23 [in Ukrainian]

6. Instruktsiia z tekhnichnoi inventaryzatsii zelenykh nasadzhen u mistakh ta selyshchakh miskoho typu Ukrainy [Instructions on the technical inventory of green spaces in cities and towns of Ukraine. Order of the State Building of Ukraine]. URL: [Про затвердження Інструкції з ін... | від 24.12.2001 № 226 \(rada.gov.ua\)](#) [in Ukrainian] (02.03.2024)

7. Maliuha, N.M., Zamula, I.V. (2010) Pryrodnyi kapital: identyfikatsiia ta bukhghalters'kyi vymir [Natural capital: identification and accounting measurement]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 1 (17), 66–71 [in Ukrainian]

8. Metodychni rekomendatsii shchodo obliku zelenykh nasadzhen u naselenykh punktakh Ukrainy [Methodological recommendations regarding the accounting of green spaces in populated areas of Ukraine]. URL: [Про затвердження Методичних реко... | від 22.11.2006 № 386 \(rada.gov.ua\)](#) [in Ukrainian] (02.03.2024)

9. Monitorynh zelenykh nasadzhen mista Odesa [Monitoring of green spaces in the city of Odesa]. URL: <https://greencity.omr.gov.ua/> [in Ukrainian] (02.03.2024)

10. Polozhennia pro systemu monitorynhu zelenykh nasadzhen u mistakh i selyshchakh miskoho typu Ukrainy [Regulations on the system of monitoring green areas in cities and towns of the urban type of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0981-08#Text> [in Ukrainian] (02.03.2024)

11. Pravyla utrymannia zelenykh nasadzhen u naselenykh punktakh Ukrainy [Rules for the maintenance of green spaces in populated areas of Ukraine]. URL: ligazon.net. [in Ukrainian] (02.03.2024)

12. Rohovskiy, S. V., Oleshko, O. H., Zhykharieva, K. V., Strutynska, Yu. V., Kolotnytska, A. V. (2021) Suchasni problemy inventaryzatsii roslin u miskykh nasadzhenniakh i dosvid yikh vyrishennia [Modern problems of plant inventory in urban plantations and experience in solving them]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 31, 60–66. <https://doi.org/10.36930/40310509> [in Ukrainian]

13. Sait «Nezaleznyi AUDYTOR» URL: <http://nndes.org.ua/news/item/14> [in Ukrainian] (02.03.2024)

14. Svyynous, I. V., Slobodeniuk, O. I., Prysiashniuk, N. M., Havryk, O. Yu., Sokolovskiy, V. O. (2021) Teoretychni zasady rozvytku ekolohichnoho obliku [Theoretical foundations of the development of environmental accounting]. *Ahrosvit*, 15. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2021.15.20>.

15. Systema vidkrytykh danykh «Zeleni nasadzhennia» Bila Tserkva / Heoportall [Open data system «Green plantations» Bila Tserkva / Geoportal]. URL: softpro.ua [in Ukrainian] (02.03.2024)

16. Champ P., Boyle K., Brown T. (2017) A Primer on Non-market Valuation. *The Economics of NonMarket Goods and Services*, 3, 37–64.

17. Cherchyk, L., Khumarova, N. (2023). Green infrastructure management of urban ecosystems. *Economic Innovations*, 1 (86), 142–151. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2023.25.1\(86\).142-151](https://doi.org/10.31520/ei.2023.25.1(86).142-151)

18. Daly, H.E. (2011) Sustaining our commonwealth of nature and knowledge. *Transactions on State of the Art in Science and Engineering*, 51 doi:10.2495/978-1-84564-654-7/09

19. Integrated Environmental and Economic Accounting – United Nations, European Commission, International Monetary Fund Organisation for Economic Cooperation and Development World Bank, 2003. 598 p.

20. Jobstl, H.A., Hogg, J.N. (2009) State of Forestry Accounting in some European Countries. *Economie et Sociologie Rurales, Actes et Communications*, 15, 17–40. URL: <https://www.researchgate.net/publication/343061872> Pidhodi do optimizatsii efektyvnosti prirodoohoronnih zahodiv u lisovomu gospodarstvi (02.03.2024)

21. New York City Street Tree Map. URL: <https://tree-map.nycgovparks.org/> (02.03.2024)

22. Shevchenko H., Petrushenko M., Burkynskiy B., Khumarova N., Kodzhebash A. (2021). Input-output analysis of recreational assets within the inclusive sustainable development in Ukraine. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, Vol. 8, issue 3, 90–109.

Стаття надійшла до редакції 08.03.2024 р.

РОЗДІЛ III

Фінанси, банківська справа та страхування

УДК 336:330

Карлін Микола,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
професор кафедри фінансів
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-1421-1066
e-mail: karlin.lutsk@gmail.com,

Миронюк Сергій,
аспірант кафедри фінансів
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк; ORCID ID
e-mail: zapchastvsem@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-48-54>

ФІНАНСИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ ПОБУДОВИ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

В статті обґрунтовується необхідність використання можливостей публічно-приватного партнерства для «зеленої» розбудови України. Нестача бюджетних коштів у держави та органів місцевого самоврядування за умов воєнного стану в Україні зумовлює пошук нових джерел коштів для побудови «зеленої» економіки відповідно до вимог ЄС, оскільки наша країна отримала статус кандидата на вступ до цієї організації. Все це вимагає активнішого застосування в Україні фінансів публічно-приватного партнерства, зміст яких поки не є до кінця з'ясованим. В статті також досліджуються види, форми та суб'єкти публічно-приватного партнерства та досвід їх використання у демократичних країнах світу.

Ключові слова: види, форми та суб'єкти публічно-приватного партнерства, «зелена» економіка, «зелені» інвестиції, Європейський Союз, Україна.

Karlin Mykola,
doctor of economic sciences, professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Professor of the Department of Finance
Lutsk

Myroniuk Serhii,
PhD's degree student specialty 072 Finance, banking and insurance
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk

FINANCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN IMPORTANT DIRECTION OF BUILDING A “GREEN” ECONOMY IN UKRAINE

The article substantiates the need to use the possibilities of public-private partnership for the “green” development of Ukraine. The purpose of the study is to determine the features of the use of “green” investments in the implementation of public-private partnership projects at all levels of management. In accordance with the goal, the following tasks are set: to find out the structure of “green” investments and their role in the implementation of public-private partnership projects in wartime; explore the types, forms and subjects of public-private partnership in modern conditions; analyze possible risks of international “green” investment in public-private partnership projects in Ukraine during the reconstruction period; identify the existing problems in the use of such forms of public-private partnership in Ukraine as rent and concession for the development of the “green” economy and possible ways to solve them, taking into account the experience of the EU countries.

In today’s conditions in Ukraine, local self-government bodies, as well as their associations, began to play an increasing role in the process of building a “green” economy. In addition, some democratic countries, which are leaders in the use of “green” investments in the EU, began to help actively Ukraine financially. Analyses of the experience of their use of public-private partnership projects will allow our country to achieve quickly the standards of the Green European Course, since Ukraine has received the status of a candidate for joining the European Union.

The expansion of the subjects of public-private partnership requires the creation of the proper conditions for them by the state, which will enable Ukraine to increase significantly “green” investments for the reconstruction of the country. Therefore, it is important to study the experience of stimulating the EU countries “green” projects of public-private partnership in various spheres of the economy, use the best of it in Ukraine.

Keywords: Types, forms, subjects, public-private partnership, “green” economy, “green” investments, European Union /EU/, Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними проблемами. У міжнародних документах щодо сталого розвитку в останні роки все більше уваги приділяється функціонуванню «зеленої» економіки та пошуку фінансових джерел для цього. Нестача бюджетних коштів у нашої держави та органів місцевого самоврядування за умов воєнного стану в Україні зумовлює пошук додаткових коштів для побудови «зеленої» економіки відповідно до вимог ЄС, оскільки наша країна отримала статус кандидата на вступ до цієї організації. Все це вимагає активнішого застосування фінансів публічно-приватного партнерства, види і форми якого до сьогодні до кінця не з'ясовані. Необхідно також уточнити перелік суб'єктів фінансів публічно-приватного партнерства, оскільки в умовах війни Росії проти України їх кількість значно розширилася за рахунок надання коштів на відбудову нашої країни від демократичних держав, міжнародних фінансових організацій та фондів, благодійних та церковних організацій, відомих діячів культури, мистецтва та спорту тощо. Їх особливістю є те, що значна частина цих коштів надається у формі «зелених» інвестицій, які в Україні необхідно відповідним чином використовувати, не допускаючи їх розкрадання.

Розширення суб'єктів приватно-публічного партнерства дасть можливість Україні суттєво збільшити «зелені» інвестиції для відбудови країни. При цьому треба враховувати той факт, що особливістю публічно-приватного партнерства є те, що інвестор бере під власний контроль державний чи муніципальний актив, будує його або реконструює наявний об'єкт до належного стану, підтримує та розвиває його протягом тривалого часу, одночасно заробляючи на ньому. Після чого актив повертається державі чи громаді, але при цьому важливо забезпечити його повернення у задовільному стані, щоб він функціонував, не порушуючи умови сталого розвитку, що не завжди відбувається у нашій країні.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок в дослідження впливу «зелених» інвестицій для забезпечення розвитку «зеленої» економіки внесли такі зарубіжні та українські вчені та експерти, як: Є. Барбієр, М. Буркинський, Е. Вайцзеккер, О. Веклич, Т. Галушкіна, К. Гедегорт, А. Даниляк, А. Камерон, Л. Козарезенко, В. Кравців, Н. Крафтс, А. Маркандія, Д. Піарс, К. Стюарт, Дж. Сьєберт, Ю. Туниця, Дж. Фарлей, М. Хвесик та інші. Разом з тим, в їх роботах поки не здійснена систематизація «зелених» інвестиційних інструментів. Також

недостатня увага приділяється ролі публічно-приватного партнерства у залученні «зелених» інвестицій для відбудови економіки нашої країни. У значній мірі це пов'язано з тим, що фінанси публічно-приватного партнерства поки неналежним чином аналізуються в українській науковій літературі, хоча на увагу заслуговують праці таких вчених, як: І. Біла, І. Запатріна, О. Зибарева, С. Єгоричева, М. Лахижа, В. Мостовий, П. Шилепницький та інших.

Досить часто використання «зелених» інвестицій при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства в Україні носить тимчасовий характер, а відповідні дії окремих країн та міжнародних фінансових організацій з використання «зелених» інвестицій у нашій країні не координуються належним чином між собою. Крім того, поки недостатньо аналізується вплив «зелених» інвестицій на створення «зелених» робочих місць та на вирішення інших екологічних проблем відбудови України після закінчення війни з Росією.

Мета та завдання дослідження. Все вище сказане говорить про необхідність визначення змісту такої складової «зелених» фінансів як «зелені» інвестиції, їх структури та особливостей їх використання при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства на всіх рівнях управління. У відповідності до зазначеної мети важливо вирішити наступні завдання: з'ясувати суть та структуру «зелених» інвестицій та їх роль у реалізації проєктів публічно-приватного партнерства у воєнний час та в період відбудови; з'ясувати види, форми та суб'єкти публічно-приватного партнерства в сучасних умовах; дослідити можливі ризики міжнародного «зеленого» інвестування в проєкти публічно-приватного партнерства в Україні у відбудовний період; виявити існуючі проблеми у використанні таких форм публічно-приватного партнерства в Україні як оренда і концесія для забезпечення розвитку «зеленої» економіки та можливі шляхи їх вирішення з урахуванням досвіду провідних країн світу, насамперед країн ЄС.

Виклад основного матеріалу. Багато країн світу в останні десятиліття починає все активніше використовувати «зелені» інвестиції, що вимагає додаткових публічних коштів від держави та органів місцевого самоврядування на реалізацію подібних «зелених» проєктів. «Зелене» фінансування слід розуміти як фінансування інвестицій, які забезпечують збереження навколишнього середовища, а в ширшому значенні націлені на сталий розвиток. Важливою складовою «зелених» фінансів виступають «зелені» інвестиції. У загальному вигляді «зелені» інвестиції – це кошти міжнародних кліматичних фондів (передусім Зеленого кліматичного фонду, кошти фондів ЄС, інших міжнародних організацій), бюджетні кошти окремих держав та їх регіонів і окремих громад, а також кошти окремих підприємств та громадян, які використовуються на збереження і поліпшення навколишнього середовища та клімату на планеті.

Війна Росії проти України практично зупинила зарубіжні інвестиції до нашої країни, в тому числі й на реалізацію «зелених» проєктів, що змушує українську владу шукати нові джерела подібних інвестицій. В цьому плані заслуговують на увагу можливості публічно-приватного партнерства, фінансові ресурси якого в Україні поки недооцінюють. У певній мірі це пов'язано з тим, що проєкти публічно-приватного партнерства у нашій країні (як й в інших країнах) носять ризиковий характер, а частина з них не виконується. Крім того, треба враховувати, що більшість країн світу, зокрема й Україна, знаходиться лише на першому етапі формування публічно-приватного партнерства [1]. Тому для зменшення ризиків приватних інвесторів при вкладенні коштів у проєкти публічно-приватного партнерства необхідна їх державна підтримка. Натомість, в Україні така підтримка надається лише в тому разі, якщо подібний проєкт є дуже потрібним для суспільства, його реалізація призводить до значного поліпшення якості життя населення на певній території, але цей проєкт ніколи не зможе окупитися у разі його реалізації на комерційних умовах [2]. Зрозуміло, що подібний підхід до державної підтримки проєктів публічно-приватного партнерства не заохочує внутрішніх інвесторів до їх реалізації, не кажучи вже про зарубіжних інвесторів, які не прийдуть до України під час війни без належного страхування своїх інвестицій.

Фінанси публічно-приватного партнерства є важливою ланкою фінансової системи України, що поки недооцінюється як в теоретичному, так й в практичному плані. Вони досить часто ототожнюються з фінансами державно-приватного партнерства, що, на наш погляд, не відповідає сучасним підходам до нього, оскільки після проведення реформи адміністративно-територіального устрою в Україні все більшу роль в процесі побудови «зеленої» економіки почали відігравати фінанси органів місцевого

самоврядування, які отримали додаткові фінансові кошти [3]. Особливо це стосується фінансування ними проєктів публічно-приватного партнерства щодо вирішення проблем переробки твердих побутових відходів, розвитку відновної енергетики та теплопостачання, енергозбереження тощо.

Публічно-правове партнерство розуміється як система взаємовідносин, що передбачає об'єднання фінансово-економічних зусиль держави і органів місцевого самоврядування та інвестора (як внутрішнього, так і зарубіжного) з розподілом ризиків, відповідальності та дивідендів при побудові (реконструкції) того чи іншого об'єкта інфраструктури. Інвестор бере під власний контроль державний чи муніципальний актив, будує його або реконструює наявний об'єкт до належного стану, підтримує та розвиває його протягом тривалого часу (зокрема, заробляє на ньому залежно від проєкту). Після чого актив повертається державі чи громаді [4]. Публічно-приватне партнерство, як правило, застосовується якщо держава чи орган місцевого самоврядування хоче реалізувати через приватного партнера важливий для громадян проєкт, на який у публічної влади не вистачає власних коштів. На умовах публічно-приватного партнерства зазвичай реалізують великі та довготривалі проєкти, або ж проєкти, що передбачають створення нового майна. Як правило, інвестор отримує суттєву частину коштів після успішного завершення проєкту, хоча це збільшує його ризики при такому партнерстві.

Українське законодавство визначає різні форми співпраці держави з приватними структурами: 1) договірна форма (договір концесії, угода про розподіл продукції, договір оренди); 2) організаційно-правова форма (насамперед щодо створення господарських організацій з участю у них держави тощо); 3) запровадження спеціального правового режиму для суб'єктів господарювання, які мають на меті втілення певних інвестиційно-інноваційних проєктів; 4) делегування приватним або змішаним організаціям, які створені за участю держави та приватних осіб, окремих функцій щодо регулювання певного виду господарських відносин. Всі ці форми в Україні використовуються з початку 90-х років ХХ століття, але не всі вони доказали свою ефективність. Згідно з даними центральних та місцевих органів виконавчої влади, в Україні станом на 01.01.2020 р. на засадах державно-приватного партнерства було укладено 187 договорів, з яких реалізуються 52 договори, а 135 договорів не виконуються. Зокрема, в оренду Фондом державного майна України (ФДМУ) можуть здаватися різні види об'єктів державного майна. Найбільші доходи ФДМУ отримує через великі контракти з водоканалами, ТЕЦ, шахтами, промисловими майданчиками в портах.

Раніше публічно-приватне партнерство в Україні розглядалося як державно-приватне партнерство, оскільки переважаюча доля власності знаходилася в руках держави, частину якої вона передавала в управління приватному інвестору. Останній не завжди належним чином виконував умови відповідного договору, доводячи орендований об'єкт в незадовільний стан. Тому держава була змушена дочасно розривати умови оренди з подібними приватними структурами. Після масової приватизації та проведення адміністративно-територіальної реформи кількість суб'єктів для такого партнерства суттєво розширилася, оскільки до них стали відноситися й органи місцевого самоврядування, й міжнародні фінансові організації, й приватні іноземні інвестори. Тому до видів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах, на наш погляд, слід віднести: 1) державно-приватне партнерство; 2) державно-муніципально-приватне партнерство; 3) державно-муніципально-підприємницьке партнерство; 4) міжмуніципально-державно-приватне партнерство; 5) міжнародно-державно-приватне партнерство; 6) міжнародно-муніципально-приватне партнерство.

У багатьох країнах світу публічно-приватне партнерство активно розвивається передусім в комунальній сфері. Дещо в цьому плані вже робиться й в Україні. Одним із таких прикладів є партнерство у водокористуванні та водовідведенні. Так, одним із найбільших платників орендної плати є «Кривбасводоканал», який щомісячно сплачує до бюджету 2,5 млн грн. Підприємство орендує будівлі, споруди, огорожі, резервуари для води, дороги, лінії електропередач, трубопроводи та мережі водопостачання, каналізації, енергозабезпечення.

Загалом, Українська держава повинна створити належні умови для розвитку публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері, яка є досить затратною для країни та органів місцевого самоврядування. Крім того, терміни окупності подібних проєктів займають багато часу, що відлякує від подібних проєктів приватних інвесторів. Тому Українська держава повинна максимально заохочувати вітчизняних бізнесменів у запровадженні передових практик країн Європейського Союзу

з розвитку комунальних підприємств у країнах ЄС. У певному сенсі це стосується запровадження «зелених» проєктів у сфері енергозберігаючих технологій, у розвитку відновної енергетики, у раціональному використанні твердих побутових відходів тощо. Причому, при розробці проєктів у сфері водопостачання, водовідведення, переробки сміття можна розраховувати на гранти ЄС, підготувавши відповідні проєкти. Важливо, щоб у реалізації цих проєктів брали участь й зацікавлені органи влади та підприємницькі структури із країн Європейського Союзу, що прискорить відносно швидко отримати фінансування з відповідних фондів ЄС.

Тривалий час в Україні найбільш популярною формою участі приватного сектора у розвитку інфраструктури була оренда у різних видах. Проте в умовах воєнного часу вона не завжди може бути ефективним заходом щодо відбудови тих чи інших об'єктів. Про це свідчить попередній досвід використання такої її форми як оренда з поліпшенням. Іншою формою державно-приватного партнерства виступає концесія, яка є цивілізованою формою оренди. В процесі реалізації концесійного проєкту інвестор за допомогою певного активу, взятого в концесію, надає ті чи інші послуги та регулярно сплачує державі чи органу місцевого самоврядування концесійний платіж. Проблемою є те, що при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства інвестор отримує суттєву частину коштів після реалізації проєкту, що збільшує його ризики. Тому слід шукати нові форми взаємовигідних фінансових відносин держави, органів місцевого самоврядування з приватними структурами для відновлення насамперед соціальної інфраструктури. При цьому важливо залучати кошти не тільки приватних структур (як українських, так й зарубіжних), а також кошти органів місцевого самоврядування та їх об'єднань, які в результаті децентралізації отримали значні додаткові фінансові ресурси. Об'єднання таким чином фінансових ресурсів на місцях може стати суттєвим важелем прискорення першочергової відбудови об'єктів соціальної інфраструктури в умовах воєнного часу. У Верховній Раді України триває робота над законопроєктом № 7508 з метою удосконалення механізму публічно-приватного партнерства. Зокрема, планується ввести спрощений порядок структурування та затвердження проєктів, пов'язаних відновленням об'єктів, пошкоджених внаслідок війни Росії проти України.

В оновленій Державній Стратегії регіонального розвитку до 2027 р. серед інших пріоритетів виділяється й такий, як розвиток міжмуніципального, міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Також запроваджено 4 функціональні типи територій: 1) території відновлення; 2) регіональні полюси зростання; 3) території з особливими умовами для розвитку; 4) території сталого розвитку. Наразі відповідною державною комісією вже визначено 600 громад, які потребують відновлення. Крім того, Міністерство розвитку громад, територій та інфраструктури в 2024 р. зосередить свою увагу на розробці концепту перезапуску Державного фонду регіонального розвитку, який має працювати за тими ж принципами, що й аналогічний фонд ЄС [5]. Важливо до використання цих інвестицій долучитися й прикордонним громадам України, які межують з країнами ЄС. Так, керівництво волинського санаторію «Лісова пісня» разом з Шацькою територіальною громадою при підтримці Волинської обласної ради готують проєкт енергозбереження спільно з Чехією. Як найвигідніший варіант енергомодернізації розглядається встановлення на території санаторію сонячної електростанції для забезпечення потреб з підігріву води у літній період та трьох міні-котелень для опалення господарського блоку і лікувальних корпусів взимку. Після схвалення остаточного рішення компанія-розробник зобов'язалася звернутися до чеського уряду про надання фінансової допомоги для реалізації цього проєкту [6].

Розширення суб'єктів приватно-публічного партнерства дає можливість Україні суттєво збільшити фінансові ресурси для «зеленої» відбудови країни. Такий підхід до публічно-приватного партнерства слід доповнити обов'язковим використанням цих ресурсів через публічні закупівлі, де учасниками можуть одночасно виступати всі суб'єкти публічно-приватного партнерства, а іноземні учасники матимуть можливість належним чином контролювати використання відповідних коштів. Але для цього потрібно внести належні зміни в українське законодавство щодо публічних закупівель, оскільки запропонований порядок у ньому ще не передбачено. Тому на сьогодні при проведенні цих закупівель зустрічаються факти розкрадання коштів на відбудову різних об'єктів інфраструктури як на державному, так й на місцевому рівнях. В умовах воєнного стану під особливий контроль не тільки державних структур, а й громадськості, необхідно поставити виділення коштів обласними і

районними державними адміністраціями (військово-цивільними адміністраціями) на відбудову об'єктів соціальної інфраструктури в регіонах, що постраждали від російської агресії.

Для мінімізації корупційних діянь при фінансуванні відбудови зруйнованої інфраструктури та житла на принципах сталого розвитку (а це сьогодні є основним вектором розвитку ЄС) в Україні слід активніше залучати іноземні інвестиції (насамперед, «зелені» інвестиції), які повинні контролюватися цими ж інвесторами. В цьому плані заслуговує на увагу приклад відбудови житла у Гостомелі, який здійснила одна із французьких фірм за кошти зарубіжних спонсорів та передала це житло місцевій громаді. Причому важливо зауважити, що майже всі будівельні відходи були нею максимально використані як вторинна сировина. Такий досвід варто враховувати при відновленні забруднених та замінованих територій нашої країни у наступні роки.

За даними Кабінету Міністрів України [9], потенційно забрудненими вважається 174 тис квадратних кілометрів нашої території, а оціночна вартість повного розмінування українських земель може сягати 50 млрд дол США. Тому для прискорення розмінування треба активніше використати можливості публічно-приватного партнерства, залучаючи до цього іноземний бізнес та кошти міжнародних фінансових структур. Позитивно, що вже зараз на допомогу Українській державі приходить великий відповідальний бізнес, який максимально підтримує фермерські господарства. Крім того, український великий бізнес сприяє розвитку сталих підходів до сільського господарства, щоб прискорити рекультивацію пошкоджених земель [8]. Останнє дуже важливо використати при реалізації принципів державно-муніципально-приватного партнерства, оскільки значна частина земель передана органам місцевого самоврядування.

Водночас треба пам'ятати, що, за оцінками авторитетних міжнародних експертів, на період до 2030 р. реалізація «зелених» проєктів в світі потребуватиме залучення додаткового фінансування на суму в 90 трлн дол США, що ускладнить отримання подібних коштів Україною в період воєнного часу та відбудови. Крім того, як вважає відомий зарубіжний експерт Н. Рубіні, в умовах розвитку зеленої економіки в наступні роки прийдеться замінити значну частку наявних основних фондів – або тому, що вони застаріли, або тому, що їх знищили екстремальні події, викликані зміною клімату [9]. В першу чергу такої заміни потребують підприємства важкої промисловості нашої країни, а допомогти їм може переважно держава, використовуючи механізм публічних замовлень. Враховуючи нестачу коштів в Українській державі на проведення подібних робіт, важливо залучити до цього кошти всіх суб'єктів публічно-приватного бізнесу, зокрема, міжнародних екологічних організацій, фінанси провідних країн світу (передусім Скандинавських країн, які є одними з найбільших спонсорів у реалізації «зелених» проєктів у Європі), кошти з відповідних фондів ЄС.

Висновки та пропозиції. «Зелені» інвестиції є важливою складовою механізму відновлення економіки нашої країни, до яких доцільно віднести кошти міжнародних кліматичних фондів (передусім Зеленого кліматичного фонду, кошти фондів ЄС, інших міжнародних організацій), бюджетні кошти окремих держав та їх регіонів і окремих громад, а також кошти окремих підприємств та громадян, які використовуються на збереження і поліпшення довкілля та клімату на планеті.

Важливою ланкою фінансової системи України є фінанси публічно-приватного партнерства, які досить часто ототожнюють з фінансами державно-приватного партнерства, що, на наш погляд, є застарілим підходом. У країнах ЄС сьогодні використовується термін «публічно-приватне партнерство», оскільки крім держави значну кількість проєктів публічно-приватного партнерства фінансують територіальні громади або їх об'єднання. Фінанси публічно-приватного партнерства можуть стати значним джерелом «зелених» інвестицій в умовах війни та відбудови, оскільки інші види інвестицій в умовах війни не будуть заходити до нашої країни без належного страхового забезпечення від військових ризиків.

До видів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах, на наш погляд, слід віднести: 1) державно-приватне партнерство; 2) державно-муніципально-приватне партнерство; 3) державно-муніципально-підприємницьке партнерство; 4) міжмуніципально-державно-приватне партнерство; 5) міжнародно-державно-приватне партнерство; 6) міжнародно-муніципально-приватне партнерство. Це пов'язано з суттєвим розширенням кількості суб'єктів публічно-приватного партнерства в умовах воєнного стану.

Тривалий час в Україні найбільш популярними формам участі приватного сектора у розвитку інфраструктури були оренда у різних видах та концесії. Проте в умовах воєнного часу вони не завжди можуть бути ефективним заходом щодо відбудови тих чи інших об'єктів. Тому слід шукати нові форми взаємовигідних фінансових відносин держави, органів місцевого самоврядування з приватними структурами для відновлення насамперед соціальної інфраструктури.

Джерела та література:

1. Біла І. С., Іллічова Е. І. Світовий досвід державно-приватного партнерства. *Економіка та управління національним господарством*. 2018. Вип. 21. С. 128-134.
2. Запатріна І. Зовсім погано – зі ставленням суспільства до державно-приватного партнерства. URL: <https://zn.ua/ukr/finances/peremoga-chi-zrada-noviy-zakon-pro-concesiy-327384.html>
3. Жарикова А. Торік місцеві бюджети отримали на 44 млрд грн більше коштів, ніж у 2022 р. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/01/8/708506/>
4. Як співпраця держави та бізнесу допоможе відбудувати Україну. URL: https://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/2023/spivpratsia_derzhavy_ta_biznesu_dopomozhe/
5. Азархіна О. Євроінтеграція та виклики війни: як розвиватимуться регіони та громади? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/25/709155/>
6. Екологічно й економічно: волинський санаторій працює з партнерами над проектом з енергозбереження. *Волинські новини*. 2024. URL: <https://volynonline.com/ekologichno-j-ekonomno-volynskiy-sanatorij-praczuuye-z-partneramy-nad-proyektom-z-energozberezhennya/>
7. Бігун Н. Як Prozorro адаптується до умов воєнного часу. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/27/693107/>
8. Рєзніченко С. Стале землеробство сприятиме відновленню довкілля від наслідків війни. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707454/>
9. Рубіні Н., Project Syndicate. Наша ера мегазагроз. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/10/707522/>
10. Матвійчук, Н., Колєнда, Н., Сташук, О., Тєслук, С., & Сидорук, С. (2021). Правове забезпечення бюджетного фінансування природоохоронної діяльності в Україні. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 3(38), 465–473. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i38.237479>

References

1. Bila I. S., Illichova E. I. (2018). World experience of public-private partnership. *Economy and management of the national economy*. *Ekonomika ta upravlinnya natsional'nym hospodarstvom*. S. 128-134. [in Ukrainian].
2. Zapatrina I. (2023). Not at all bad - with society's attitude to public-private partnership. Retrieved from: <https://zn.ua/ukr/finances/peremoga-chi-zrada-noviy-zakon-pro-concesiy-327384.html> [in Ukrainian].
3. Zharykova A. (2023). Last year, local budgets received UAH 44 billion more than in 2022. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/01/8/708506/> [in Ukrainian].
4. How cooperation between the state and business will help to rebuild Ukraine. Retrieved from: https://www.epravda.com.ua/cdn/cd1/2023/spivpratsia_derzhavy_ta_biznesu_dopomozhe/ [in Ukrainian].
5. Azarkhina O. (2024). European integration and the challenges of war: how will regions and communities develop? Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/25/709155/> [in Ukrainian].
6. Environmentally friendly and economical: the Volyn sanatorium is working with partners on an energy saving project (2024). Volyn news. Retrieved from: <https://volynonline.com/ekologichno-j-ekonomno-volynskiy-sanatorij-praczuuye-z-partneramy-nad-proyektom-z-energozberezhennya/> [in Ukrainian].
7. Bihun N. How Prozorro adapts to wartime conditions. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/27/693107/> [in Ukrainian].
8. Reznichenko S. (2023). Sustainable agriculture will contribute to the recovery of the environment from the consequences of war. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/12/7/707454/> [in Ukrainian].
9. Rubini N. Project Syndicate. Ours is an era of megathreats. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/12/10/707522/> [in Ukrainian].
10. Matviychuk, N., Kolenda, N., Stashchuk, O., Teslyuk, S., & Sydoruk, S. (2021). Legal provision of budgetary financing of environmental protection activities in Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 3(38), 465–473. Retrieved from: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v3i38.237479> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 05.01.2024 р.

УДК 336.1

Olena Ivashko,
Ph.D. in economics, associate professor,
Lesia Ukrainka Volyn National University,
University of Economics and Innovation in Lublin (Poland),
ORCID: 0000-0003-2950-0474,
ivashko.olena@vnu.edu.ua Olena.Ivashko@wsei.lublin.pl

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-55-60>

PUBLIC FINANCE AND PUBLIC INVESTMENTS IN THE CONTEXT OF INTENSIFICATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

The purpose of this article is to study the interdependence of the state, local governments, institutional investors and the level of foreign direct investment in Ukraine's economy in conditions of instability. The article examines the role of institutional investors and clarifies the main trends in attracting investment resources into the economy of Ukraine, taking into account the European integration vector, the state investment policy of Ukraine should include the main aspects of the main goals and objectives of the new generation investment policy, which takes into account the latest trends and needs of the world economy. In this context, it is especially important to establish the optimal ratio of foreign direct and domestic investment. In the context of European integration processes and ensuring investment security in Ukraine, it is necessary to protect domestic markets from monopolization by foreign investors by setting a limit on foreign direct investment in each sector.

Keywords: finance, public finance, investment, investment activity, investment climate, state

Олена Івашко,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів,
Люблінська Академія ВШЕІ (Республіка Польща)

ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ТА ПУБЛІЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ В КОНТЕКСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Метою статті є дослідження взаємозалежності ролі держави, органів місцевого самоврядування, інституційних інвесторів та рівня прямих іноземних інвестицій в економіку України в умовах нестабільності. У статті проаналізовано роль інституційних інвесторів та з'ясовано основні тенденції залучення інвестиційних коштів в економіку України.

Методологічною основою дослідження є теоретичні положення економічної та фінансової наук, праці відомих вчених. Для вирішення дослідницьких завдань у роботі використано діалектичний метод наукового пізнання, методи емпіричного та теоретичного дослідження, зокрема, концептуально-логічний аналіз та системний підхід; статистичні методи групування, динамічних порівнянь, графічного зображення, методи формалізації та узагальнення.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що інвестиційна діяльність вимагає регулювання інвестиційного процесу як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. Підкреслено роль субрегіонального рівня державного управління у фінансуванні інвестиційної діяльності, узагальнено досвід європейських країн та можливі напрями його імплементації в Україні. Встановлено, що публічні органи влади як інвестори, визначають напрями спрямування власних фінансових ресурсів, окрім того, вони впливають на характер та місце розташування приватних інвестицій та якість життя загалом. Таким чином їх інвестиційний вибір визначає можливості економічного розвитку, адже державні інвестиції можуть сприяти зростанню та забезпечити належну інфраструктуру для стимулювання приватних інвестицій.

Основні виклики, з якими стикаються уряди європейських країн при здійсненні державних інвестиційних проєктів: якість управління, ефективність публічних інвестицій, потреба в збільшенні бюджетного фінансування інвестицій та інші.

Зважаючи на вектор європейської інтеграції, державна інвестиційна політика України має враховувати основні аспекти цілей та завдань інвестиційної політики нового покоління з урахуванням новітніх тенденцій та

потреб світової економіки. У цьому контексті особливого значення набуває визначення оптимального співвідношення прямих іноземних та внутрішніх інвестицій. З метою забезпечення інвестиційної безпеки в Україні необхідно захистити внутрішні ринки від монополізації іноземними інвесторами шляхом встановлення ліміту на прями іноземні інвестиції в кожен галузь економіки.

Ключові слова: фінанси, державні фінанси, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, держава.

Introduction. Improving the investment climate and increasing the efficiency of investment processes are one of the main directions of public policy at the present stage.

Today, the volume of domestic financial resources is insufficient for the economic development of Ukraine. As a result, foreign investors are becoming more attractive. Ensuring sustainable economic growth is possible only on the basis of such components of economic potential as fiscal, budgetary, regional, monetary, institutional and innovation instruments. The decisive factor for growth is the mobilization of domestic savings into investment potential. Foreign investment at the same time serves as an auxiliary source of structural adjustment of the economy.

Theoretical background. The impact of public finances in general and public investment on economic growth is revealed in many studies. Robert J. Barro and Xavier Sala-I-Martin [8, p.645-646] examined the effects of fiscal policy on long-term growth. Balassa [1] establishes the relationship between public finance and economic development through aspects such as the budget deficit (or surplus), the size of the public sector and public investment. Susanna Martins & Francisco Jose Veiga [3, p. 579] analysed the impact of government size and the composition of government spending on economic development. Sharon J. Erenburg [9] based on empirical evaluation revealed the interdependence and impact of rising public investment spending on increasing private investment.

The main role of investments in the economy and their crucial importance not only for sustainable economic growth, but, above all, for innovative development, for the creation of new, high-tech industries and entire industries.

The expediency of this process is due to the fact that foreign investment contributes to the formation of its own market infrastructure, and additional investment prevents other enterprises and farms from emerging from the crisis, so the study of investment activity is practical and scientific.

In the current conditions, the state cannot independently invest in all spheres of the economy due to the lack of budget funds. In this regard, one of the most crucial modern scientific problems is the creation of economic conditions for foreign investment projects, given that recently they are significantly reduced.

Results and discussion. Total investment (public, private and household) in European countries averaged 22% of GDP in 2022 (Fig. 1). However, there is significant variation between countries, in particular from 12% in Greece to 27% in the Czech Republic and 30% in Turkey. Public investment in European countries remained relatively stable, from 2009 to 2022 on average within 3% of GDP. However, it should be noted that there are significant differences between the countries, related to both the level of their socio-economic development and the consequences of fiscal consolidation caused by the crisis in the country's economy.

Public investment of more than 5% of GDP in European countries is observed in Hungary, Norway, Estonia, Latvia and Cyprus, the lowest share - in Ireland and Spain, accompanied by more significant private investment. Note that in Italy, the Netherlands, Germany and Finland and Cyprus, households play an important role in investing.

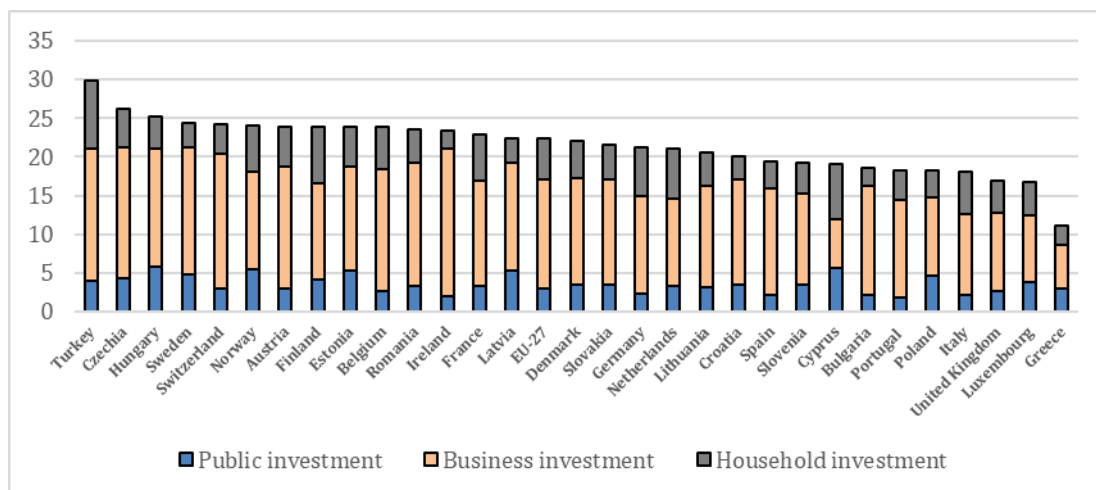


Fig. 1. Investment by institutional sectors in EU, % share of GDP, 2022

Source: own elaboration on the basis [Eurostat: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>]

By redistributing GDP, the state gets opportunities for budget investments. The ratio of government size, expressed in general budget expenditures in% to GDP and budget investment, shows that among the group of countries with a high level of redistribution of GDP, Norway, Sweden and Hungary stand out, where the level of public investment is higher than other countries (Fig. 2). Among the countries with an average level of public spending should be singled out Cyprus (5.8%), Estonia (5.3%) and Latvia (5.4%), which are also characterized by the allocation of more financial resources for investment purposes.

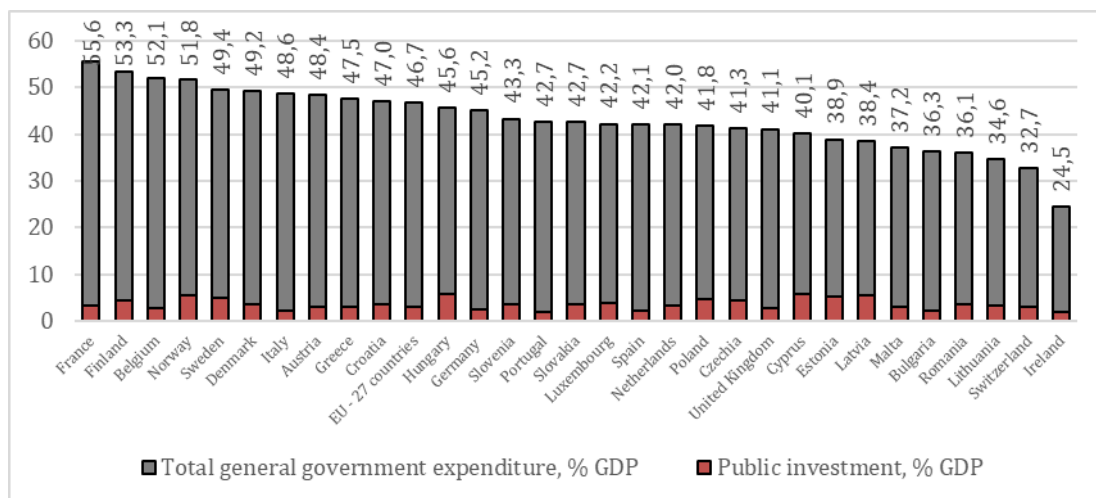


Fig. 2. Public finance and public investment as % share of GDP, 2022

Source: own elaboration on the basis [Eurostat: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>]

Public authorities, as investors, determine the direction of their own financial resources; in addition, they affect the nature and location of private investment and quality of life in general. Thus, their investment choice determines the opportunities for economic development, as public investment can promote growth and provide the appropriate infrastructure to stimulate private investment.

The main challenges faced by European governments in the implementation of public investment projects: the quality of management, efficiency of public investment, the need to increase budget funding for investment and others (Fig. 3).

Challenges of public investment	Insufficient investment by local governments causes gaps in infrastructure
	Climate change and population growth require significant updating of the infrastructure
	The impact of public investment on economic growth depends significantly on the quality of governance
	National, regional and local authorities need to increase investment efficiency
	The low level of institutional quality reduces the level of efficiency of public investment

Fig. 1. Challenges of public investment based on the experience of European countries

Source: Organisation for Economic Cooperation and Development URL: <http://www.oecd.org/gov/public-investment.htm>

Local governments play a significant role in financing economic development by making appropriate investments in EU countries. At the same time, there are obvious differences among countries both in the amount of directed investments and in key areas of investment. This is largely due to the size of the subregional government, their powers, as well as key benchmarks for their development and the country as a whole. Note that in federal countries, subnational governments are key investors in economic development. Poland, Lithuania, the Czech Republic and Romania should be singled out among the unitary countries.

In general, the level of the ratio of subregional expenditures and funding in% to GDP in 2022 can be divided into three groups of countries (Chart 4):

- 1 quadrant - countries with a significant amount of subregional costs and a significant share of investment (Denmark, Sweden, Finland);
- 2nd quadrant - countries whose subregional level is lower than the EU average, but make a significant share of investment in GDP (Poland, Czech Republic, Romania, etc.);
- 3 quadrant - (Cyprus, Malta and federal countries, as the subregional level of local self-government is taken into account, and the main share of investments is made at the regional level).

It should also be noted that all EU countries with a significant size of the subregional level are powerful investors in regional development, as none of the countries fell into the 4th quadrant.

It is important for the implementation of the European experience of investing at the expense of public finances in Ukraine to determine the direction of financial resources. According to the results of financed investments, we will single them out:

- Albania - infrastructure projects, in particular related to the construction and reconstruction of local roads and public spaces, as well as the reform of the water and sewerage sector;
- Bulgaria - local investments are directed to housing and utilities, including water supply and sewerage systems; a significant share falls on economic expenditures, including transport and utilities; education (construction and maintenance of school infrastructure).
- Croatia - investments are mainly directed to general services and infrastructure in education;
- Poland - local public investment is a significant share of economic costs, environmental support, recreation and culture [Progress Report by the OECD Investment Committee, 2019].

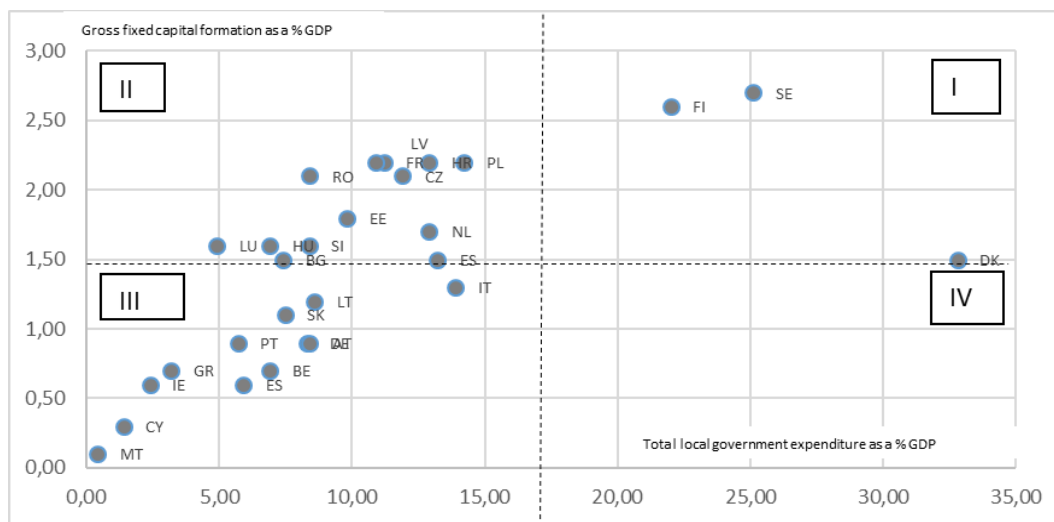


Fig 4. The ratio of total costs and investment costs in% to GDP in 2022

Source: own elaboration on the basis [Eurostat: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>]

For comparison, in Ukraine in 2019-2022, the vast majority of subregional investments were directed to "solid" infrastructure, including educational, health and road repair facilities. At the same time, we note a small number of investment projects of direct economic orientation.

Among the reasons for the low level of functioning of local authorities as investors are the following:

- 1) incomplete reform of administrative and financial decentralization;
- 2) different level of financial, personnel and institutional capacity of the united territorial communities;
- 3) lack of effective tools for attracting financial resources (the practice of inter-municipal cooperation is not developed, local loan instruments are allowed only for cities of regional importance, etc.);
- 4) a significant level of deterioration of infrastructure, primarily social, which requires priority modernization.
- 5) the impact of COVID -19 and others [2, p. 247-248].

According to OECD calculations, in order to reach the level of current development of neighbouring countries, in the ten-year period it is necessary to double GDP annually by 2025. This in turn requires an increase in investment by an average of 2 times per year. Obviously, there is an urgent structural adjustment of the economy, the focus on the production of products with high added value.

Ukraine can be considered an investment-attractive country for investment, based on the following factors [5, p. 155]:

- 1) the presence of high natural resource potential;
- 2) cultural kinship with other European and North American countries;
- 3) high level of education of the population and proper professional training;
- 4) a large consumer market, catching up with the market of highly developed countries.

The dynamics of investments in Ukraine shows that investments come to the country, and their volume increases every year, but they are still not enough to reach the level of development of European countries.

The peculiarity of investment activity in Ukraine is that it occurs under conditions of economic crisis and war, growing deficit of financial resources and a number of socio-economic problems.

Conclusions. Taking into account the European integration vector, the state investment policy of Ukraine should include the basic aspects of the main goals and objectives of the investment policy of the new generation, which takes into account the latest trends and needs of the world economy. First of all, the state investment policy in Ukraine should include measures related to the development of the real sector of the economy. In this context, it is especially important to establish the optimal ratio of foreign direct and domestic investment. In the context of European integration processes and ensuring investment security in Ukraine, it is necessary to protect domestic markets from monopolization by foreign investors by setting a limit on foreign direct investment in each sector.

It is also worth noting that the Russian invasion of Ukraine is a serious economic shock of uncertain duration. The war in Ukraine causes enormous economic losses to Ukraine as well as to the countries of Europe and the whole world.

The war, in addition to large human losses and the humanitarian crisis, led to a deepening of financial instability, a decline in economic growth, acceleration of inflation, an increase in prices for food products, fuel, other strategic types of products, and the reconfiguration of the global supply chain in the country's logistics services.

The task at the state level is the liberalization of tax and customs policy and the development of logistics for military purposes. For this purpose, an agreement has already been signed with the EU, which allowed Ukrainian companies to provide transport services without permits.

References

1. Balassa B., *Public Finance and Economic Development*. In: Policy Choices for the 1990s. Palgrave Macmillan, London. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-13033-7_6, [date of entry: 16.01.2024]
2. Hrynchyshyn I., Ivashko O. *Territorial community: scientific approaches to research and identification of system characteristics*. Przedsiębiorczość i innowacje w edukacji, biznesie i samorządzie. Lublin: WSEI, 2022. p. 245-256.
3. Martins, S., Veiga, F.J. *Government size, composition of public expenditure, and economic development*. Int Tax Public Finance 21, 2022. pp. 578–597. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-014-9313-4>, [date of entry: 16.01.2024]
4. OECD/UCLG, 2022, Report of the World Observatory on Subnational Government Finance and Investment – Country Profiles. <https://www.oecd.org/regional/observatory-on-subnational-government-finance-and-investment.htm> [date of entry: 20.03.2023]
5. Karlin M., Ivashko O. *Reforma decentralizacji na Ukrainie : obecny stan, wyniki, perspektywy, Studia dualne szansa na wdrażanie innowacji i rozwój gospodarki*. WSEI, Wydawnictwo Innovatio Press. Lublin, 2019. p. 153-160.
6. Progress Report by the OECD Investment Committee, 2019. *Freedom of investment, national security and “strategic industries”*. <http://www.oecd.org/investment/investment-policy/40473798.pdf> [date of entry: 04.05.2023]
7. Recommendation adopted by the OECD Council on 25 May 2015. *Guidance for recipient country investment policies relating to national security*. <http://www.oecd.org/investment/investment-policy/43384486.pdf> [date of entry: 04.05.2023]
8. Robert J. Barro, Xavier Sala-i-Martin, *Public Finance in Models of Economic Growth The Review of Economic Studies*, Volume 59, Issue 4, 1999. pp. 645–661. <https://academic.oup.com/restud/article-abstract/59/4/645/1542631>, [date of entry: 16.01.2024]
9. Sharon J. Erenburg. *The Relationship between Public and Private Investment*, <http://www.levyinstitute.org/publications/the-relationship-between-public-and-private-investment>, [date of entry: 17.01.2024]
10. Wojciechowski Ł., Wołowicz T., *Methods of measuring the economic activity of the country*, International Journal of New Economics and Social Sciences 2021; no 14 (2), p. 9-19; doi: 10.5281/zenodo.5971507
11. Eurostat. Official website. <https://ec.europa.eu/eurostat> [date of entry: 29.12.2023].

Стаття надійшла до редакції 17.01.2024 р.

УДК 336.71

Мартинюк Ростислав,
аспірант кафедри фінансів,
Волинського національного університету імені Лесі Українки,
м. Луцьк ORCID ID 0000-0001-5033-6328
rostik14mart@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-60-67>

ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ БАНКІВСЬКОЇ СФЕРИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

В статті розкрито особливості функціонування вітчизняної банківської системи та досліджено останні інноваційні рішення в банківській сфері провідних країн світу за період з 2020 року по 2024 рік. Розкрито передумови найпопулярніших інноваційних рішень та ідей з огляду на умови пандемії COVID-19. Проаналізовано ситуації, що внесли умови нестабільності, зокрема постійні втручання кіберзлочинців та військові дії Росії проти України.

Систематизовано основні напрямки розвитку інновацій світового банківського сектору та проаналізовано можливості імплементації найбільш перспективних у функціонування банківських установ України та забезпечення їх фінансової безпеки.

Автором наведено ознаки та критерії інновації, та наведено приклади інноваційного підходу до рішення питань у внутрішніх процесах банківської діяльності. Досліджено тенденції перетворень у цифровій складовій банківської сфери. Проаналізовано інновації в клієнтський досвід та маркетингові новації в світовій банківській сфері.

Структуровано головні напрямки розвитку банківської сфери в розрізі провідних банківських інституцій, наведено безпосередні ідеї та рішення сучасних викликів економіки як світового так і локального масштабів.

Ключові слова: банківські інновації, банківська сфера, фінансова безпека, банківські установи, нестабільність

Rostyslav Martyniuk,
post-graduate student of the Department of Finance,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk

RESEARCH OF INNOVATIONS IN THE BANKING SECTOR OF FOREIGN COUNTRIES AND THE POSSIBILITY OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

The article reveals the peculiarities of the functioning of the domestic banking system and examines the latest innovative solutions in the banking sector of the leading countries of the world for the period from 2020 to 2024. The prerequisites for the most popular innovative solutions and ideas in the context of the COVID-19 pandemic are revealed. The author analyzes the situations that have contributed to instability, including the constant interference of cybercriminals and Russia's military actions against Ukraine.

The author systematizes the main directions of development of innovations in the global banking sector and analyzes the possibilities of implementing the most promising ones in the functioning of Ukrainian banking institutions and ensuring their financial security.

The author presents the signs and criteria of innovation and provides examples of an innovative approach to solving issues in the internal processes of banking activities. It is determined that the main features of banking innovations are: the presence of social and economic results, reduction of banking costs, reduction of banking risks, increase in the level of liquidity of banking institutions, the presence of unique consumer properties, globalization of banking institutions and increase in labor productivity in the banking sector. The author studies the trends of transformations in the digital component of the banking sector. Innovations in customer experience and marketing innovations in the global banking sector are analyzed.

The main directions of development of the banking sector in the context of leading banking institutions are structured, direct ideas and solutions to modern economic challenges of both global and local scales are presented. Innovations in the internal processes of banking institutions in 2020-2023 in Poland, the USA and Spain are revealed.

Keywords: banking innovations, banking sector, financial security, banking institutions, instabilit.

Постановка проблеми та її значення. Останні кілька років докорінно змінили принципи роботи усіх галузей економіки України. Основними загрозами впливу на функціонування фінансової системи України стали пандемічні потрясіння COVID-19, карантинні обмеження 2020 – 2021 років, проте найбільш негативно на вітчизняній економіці позначилися воєнні дії, що розпочалися 24 лютого 2022 року внаслідок російського вторгнення на територію України. Вітчизняний банківський сектор зазнав особливих змін в результаті таких стресових обставин на фінансовому ринку та в країні в цілому, що в свою чергу, стало тригером до впровадження інноваційних рішень, принципів та форм діяльності. З метою захисту активів клієнтів та гарантування стабільної роботи банківського сектору, а також захисту від зовнішніх (хакерських) атак, в роботі банківської сфери впроваджено безпрецедентні інноваційні рішення та механізми.

Період пандемії характеризувався розвитком віртуального банкінгу та мережевої доступності для послуг банківського посередника, карантинні обмеження стали приводом до інноваційності в сфері обслуговування клієнтів. Канали дистанційної взаємодії набули особливого місця в ряді банківських послуг сьогодення. Із початком повномасштабного вторгнення цей процес пришвидшився та вкорінився як критично необхідний. Банки змушені були видозмінюватись та адаптуватися до воєнного стану, а також та обмежень роботи під час повітряних тривог. Все це спричинило прискорення цифровізації, оскільки більшість банків зазнали суттєвих скорочень своїх відділень на територіях, що перебувають в лінії бойових дій, та вимушені були здійснювати релокацію головних офісів на більш безпечні території.

Безперечно, незважаючи на суттєвий розвиток інноваційних технологій та покращення в сфері банківського обслуговування, залишається велика кількість громадян, котрим зовсім не відомі нові можливості банків загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання впровадження інновацій у банківській діяльності розглядали у своїх працях такі науковці: Ніколайчук Ю., Наконечна О., Михайлик О., Криховецька З., Левандівський О., Романовська Ю., Складанюк М., а також ряд інших. Проте, динамічність розвитку цифрового банкінгу, постійне виникнення актуальних вимог та запитів клієнтів, поява нових викликів та завдань зумовлює необхідність безперервного пошуку банківськими установами інноваційних рішень для підвищення своєї прибутковості, фінансової стійкості та фінансової безпеки.

Мета дослідження – систематизація основних напрямів розвитку інновацій світового банківського сектору та окреслення можливостей імплементації найбільш перспективних у функціонування банківських установ України.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи останні зміни в економіці та банківському секторі зокрема потрібно відмітити нерівномірність в його розвитку інновацій, а крім того і його відставання від світових тенденцій. Помітно нецілкове використання потенціалу банківської системи.

Для глибокого аналізу напрямів інноваційного розвитку банківської сфери в Україні, зазначимо сутність інновацій, зафіксовану у вітчизняних нормативно-правових актах. Так, Законом України "Про інноваційну діяльність" встановлено, що інновації - це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, які суттєво покращують структуру та якість виробництва чи соціальної сфери" [1].

Проведені нами дослідження змісту та особливості трактування сутності поняття банківських інновацій провідними вітчизняними та зарубіжними науковцями дозволив нам сформулювати авторський підхід до їх визначення. На наш погляд, банківські інновації - це система абсолютно нових або удосконалених банківських продуктів, послуг, науково-технічних й організаційно-управлінських, фінансових технологій, впровадження яких забезпечує підвищення рівня фінансової стійкості, прибутковості та фінансової безпеки банківських установ, сприяє досягненню їх тактичних і стратегічних цілей розвитку, а також є основою для подолання деструктивного впливу екзогенних та ендогенних чинників.

Основоположною причиною виникнення банківських інновацій стали потреби та вимоги клієнтів, безперервний рух фінансових ресурсів, удосконалення підприємницької думки, конкуренція

банківських установ, інформація про сучасні банківські нововведення за кордоном, періодичні кризові коливання в банківській галузі, що, в свою чергу стимулює до пошуку нових рішень та потенційних можливостей для підвищення фінансової стійкості та фінансової безпеки банківських установ.



Рис. 1. Ознаки банківських інновацій за ідентифікатором

* Систематизовано автором на основі джерел [1; 3; 4]

Відповідно до Положення міжнародних стандартів, банківські інновації можна поділити на: продуктові, процесні, маркетингові та організаційні [2; 47-57].

Україна, які інші країни світу, прагне до подальшого вдосконалення та запровадження сучасних технологій у банківській сфері. Спостерігаючи за тенденціями запровадження інноваційних рішень та продуктів у банківській діяльності, відзначимо, що певною мірою саме пандемія та воєнні дії на території нашої держави спонукали до їх розробок та реалізації на практиці. Деякі з таких інноваційних рішень стали взірцем для їх реалізації за кордоном. Водночас, недостатність фінансування на розробку інноваційних продуктів в Україні на рівні розвинутих країн, вимагає розгляду можливостей одержання окремих технологій за кордоном. Разом з тим, володіючи інформацією про наявні новітні програми, застосунки банківська сфера в Україні може більш ефективно прогнозувати напрями свого стратегічного розвитку та імплементувати найбільш ефективні у практику функціонування вітчизняних банківських установ.

З огляду на вище зазначене, розглянемо основні тенденції в інноваційній діяльності банківських установ світу. Вже дванадцять років нагороду BAI Global Innovation Awards отримують банки з усього світу, що демонструють успіхи в новітніх розробках та реалізації їх на практиці. Так в напрямку інноваційних розробок в напрямку послуг для клієнтів в 2020 році був нагороджений «First National Bank» (Південна Африка). За інновацію під назвою «Dynamic Life – Home» Це допомагає клієнтам у розрахунку непогашених заборгованостей, розробляє план для їх покриття з огляду на унікальні можливості клієнта. У 2021 році нагороду отримав Commonwealth Bank of Australia (Австрія) за інновацію під назвою «CommBank Benefits Finder». Це банківський додаток що проводить масштабний розрахунок виходячи з пошукових запитів, застосування штучного інтелекту, маркетингових механізмів, задля персоналізованого підходу до пропозиції подолання тимчасової втрати стабільного доходу, а також для рішення надзвичайних фінансових ситуацій. Останні два роки

в цій ніші номіновано представників США ВМО – в 2022 році та Ally – 2023 році. За розвиток банківського обслуговування в напрямку інклюзії, досягнення особливих показників в рівності і доступності послуг нагороджений ВМО з інновацією «True Name». В 2023 році визнання здобула розробка «CLEARPASS» за цією технологією змінився принцип кредитування автомобілів, у випадку якщо клієнт банку не задовольняє критерії кредитування за анкетною банком його кредит може погодити інша фінансова установа групи, в цьому випадку філія банку Ally постане посередником контракту. Обмін інформаційними анкетами відбувається в реальному часі та з згоди клієнтів на обробку персональних даних, гарантування безпеки банківської діяльності та персональних даних клієнта. Аналізуючи інновації в категорії послуг для клієнта можна виділити основну тенденцію – швидкість надання взаємодії для клієнта.

Слідом за вдосконаленням послуг для клієнтів відзначимо і покращення в внутрішніх процесах діяльності банківської структури, за схемою рисунка 2.

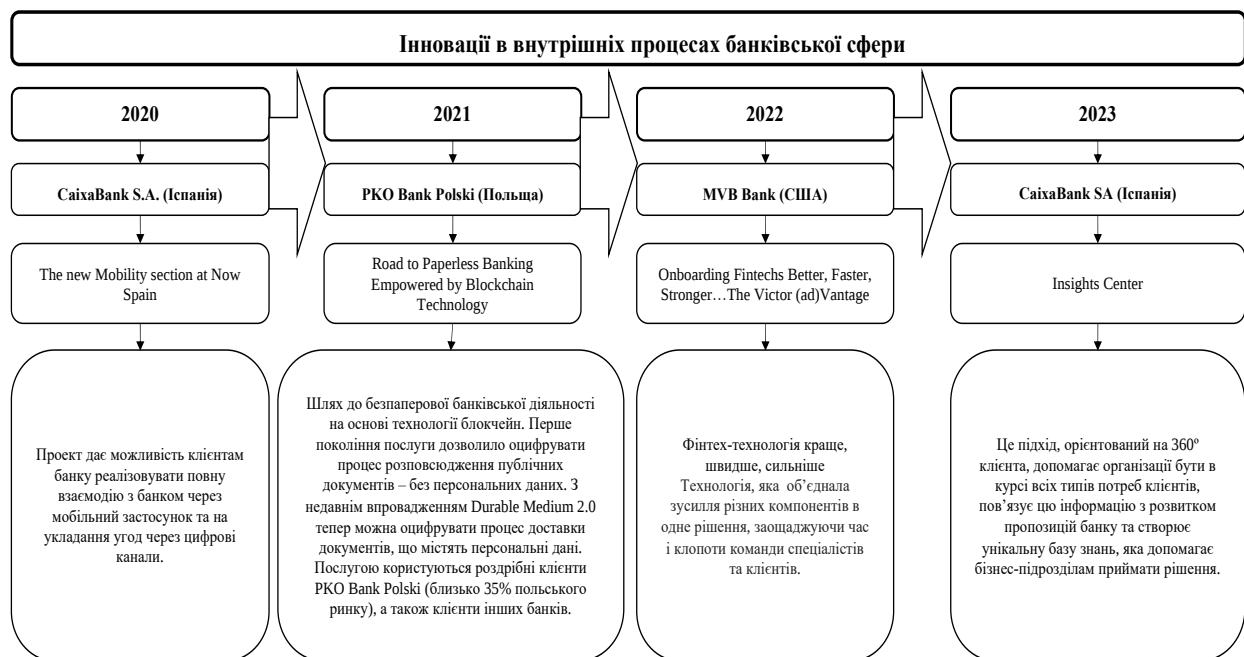


Рис. 2 Інновації в внутрішніх процесах банківської сфери

* Сформовано автором на основі джерел [3; 4; 5; 6; 7]

Зміни в роботі внутрішній для банківського сектору зазвичай обумовлені необхідністю прискорити процес обробки інформації та прийняття рішення, оцінки показників та розрахунок потенційних можливостей. Усе це покликане розширити коло потенційних клієнтів та збільшити обсяги реалізації своїх послуг. Крім того набути більш конкурентних позицій по відношенню до інших учасників ринку.

Велику зацікавленість для банку становлять бізнес клієнти, тому суттєві інноваційні рішення направлені саме на цей сегмент клієнтської бази. За останні 4 роки були впроваджені такі інновації:

- у 2020 році **Banco Bradesco (Бразилія)** впровадили в як послугу для малого бізнесу «Open Banking Initiative: Portal MEI, solutions for the individual micro entrepreneur» Це модель безкоштовного відкритого банкінгу порталу MEI, що об'єднує всі необхідні рішення та продукти для бізнесу, фінансові та нефінансові відповідно до їх потреб.

- у 2021 році **Santander Bank, N.A. (США)** реалізували можливість інтеграції бухгалтерських та ERP-систем до основних платформ банку. Ця розробка отримала назву «Santander Treasury Fusion for Where You Do Business» Взаємодія з банківською платформою створює безпечне середовище для фіксації своїх фінансових операцій, та упорядковує їх записи, на противагу це розширяє послуги банку та робить його більш привабливим для малого бізнесу.

- у 2023 році відзнаку інноваційності отримала розробка статистичного аналізу попередніх показників, що дала унікальну можливість молочним фермерським господарствам отримувати кращі пропозиції кредитування їх діяльності з оцінки їх кредитоспроможності на основі показників ефективності в попередніх періодах, «**mooScore**» (**mooPay** (Індія)) оцінює статистичні дані про «надій» і надає деталі своїм банківським партнерам, які допомагають гарантувати кредитний ризик, таким чином розширюючи можливості кредитування за рахунок залучення нових клієнтів.

Інновації в цифрових перетвореннях банківського процесу відзначено двічі в 2021 та 2023 роках.

Таблиця 1

Інноваційні перетворення в цифровій складовій банківської сфери*

Рік:	2021	2023
Назва банку новатора:	Deutsche Bank (Німеччина)	NPL Markets (Великобританія):
Інноваційна розробка:	«Deutsche Bank API Program «Embedded Finance Initiative»	-
Суть нововведення:	«Ініціатива вбудованих фінансів» щоразу, коли впроваджується нова цифрова послуга чи то банківський продукт в цифровому середовищі, існує потреба безпосередньо змінювати існуючі цифрові інтерфейси. Програма API Deutsche Bank дозволяє його партнерам використовувати індивідуальні дані клієнтів, та впроваджувати персонально підібрані продукти та послуги в широкий спектр небанківських продуктів і програм. Корпоративні клієнти банку можуть інтегрувати свій поточний рахунок у свій власний IT-ландшафт	Рішення NPL Markets забезпечує прозорість та ефективність на ринку неліквідних кредитів, пропонуючи комплексне та інтегроване рішення (з програмним забезпеченням для підготовки даних, оцінки, звітності, ринку та DataHub) як для ефективних, так і для непрацюючих кредитів у всьому світі. Інструмент надає цінну інформацію та практичну аналітичну інформацію, що сприяє підвищенню прибутковості, зниженню ризиків і операційній ефективності.

*Сформовано автором на основі джерел [6; 8]

Як бачимо, цифровізація набуває нових аспектів, так як можливості комп'ютерного обчислення дають швидший та точніший результат опрацювання даних. А безпосередня доступність технологій до клієнта зменшує ризики викривлення даних та скорочує похибку людського фактору, що сприяє підвищенню прибутковості та привабливості на ринку.

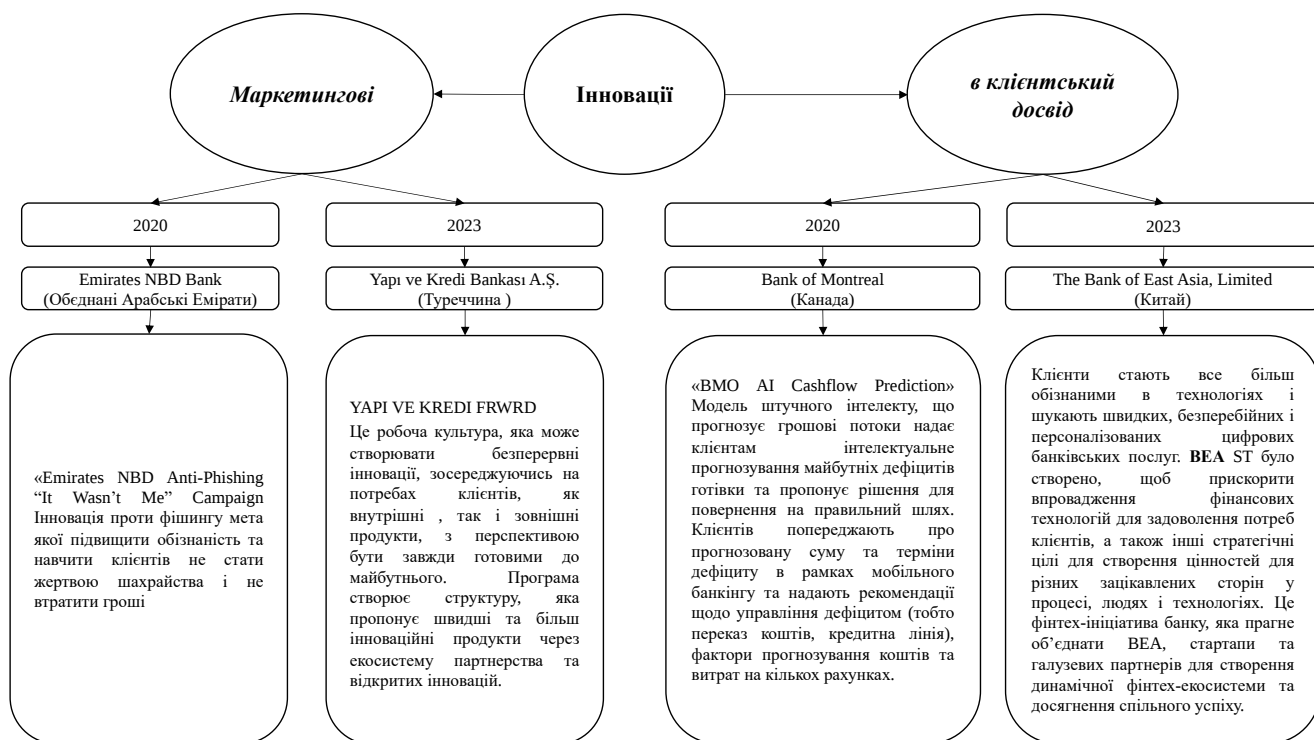


Рис. 3. Інновації в клієнтський досвід та маркетингові інновації в банківській сфері.*

*Розроблено автором на основі [5; 8]

Аналіз останніх інноваційних впроваджень світового товариства свідчить про все більший рівень цифровізації банківських процесів, впровадження систем штучного інтелекту в оцінку кредитоспроможності та надійності, аналізу статистичних даних та проектування найближчих змін. Популяризується можливість хмарних розрахунків та застосування штучного інтелекту до аналізу даних, оцінки ризиків та виведення найприйнятніших варіантів.

Спостерігається також активне впровадження хмарних технологій захисту даних та мобільності взаємодії з клієнтом. Останні три роки в топі найпопулярніших технологій в банківській сфері чотири інновації: 1) відкриття цифрового рахунку; 2) p2p платежі; 3) цифрова система надання кредитів; 4) Чат-боти.

Карантинні обмеження наклали свій відбиток на роботу банківської сфери та вилилися в дистанційну співпрацю, розробку програмного та хмарного середовища збереження даних. Це обумовило актуальність цифрового відкриття рахунку без відвідування відділення банку. Така інновація набуває популярності серед банківських установ світу і до сьогодні.

Платежі p2p дають можливість пересилати кошти від людини до людини без залучення банківського представника, відділення чи то спеціалізованого устаткування. В свою чергу це спровокувало розвиток хмарних сервісів, цифрових обчислень та розрахунків в хмарному середовищі для швидкості зарахування, обробки запитів та інших внутрішніх процесів банку.

Одна із найважливіших банківських систем 2022 року – це цифрова система надання кредитів. Завдячуючи їй банки можуть ефективно залучати позичальників впродовж всього процесу кредитування. Такі системи керують і автоматизують наскрізні етапи процесу кредитування – від подачі заявки на кредитування до підписання, затвердження, документування, ціноутворення, фінансування та управління.

Чат-боти дають можливість взаємодіяти з клієнтом в будь який час та з необмеженою кількістю одночасно, при цьому це дає можливість взаємодіяти людям з комп'ютерними програмами, зокрема з банківським алгоритмом, як з реальними людьми. Такі інновації забезпечують прискорення надання послуг, скорочення витрат на персонал та цілодобову доступність консультантів.

Висновки. Розглянувши світові тенденції розвитку банківських інновацій за 2020-2023 роки можна сформулювати висновок, що цифровізація спостерігається у всіх точках дотику клієнта та банківської установи. Активно впроваджується та вдосконалюється відкриття цифрових рахунків, платежі P2P та хмарні обчислення, чат-боти помічники, та навіть консультанти з використанням ШІ, машинне навчання та системи видачі цифрових кредитів.

Впровадження таких технологій створює близьку взаємодію банку та клієнта, скорочення термінів надання послуг прискорює загальний час опрацювання заявки та збільшує кількість клієнтів яких може обслуговувати банк за одиницю часу. В умовах жорсткої конкуренції швидкість дає перевагу, а безпека та скорочення ризиків розвиває клієнтську базу. Конкуренція спонукає до інтенсивного розвитку, новації відіграють для банківської сфери надзвичайно важливе значення. Від них змінюються тенденції банківського розвитку. Основоположною складовою довготривалого розвитку банку є його інноваційність на ринку, ідеї, що реалізуються принципово новим шляхом. Інновації забезпечують розвиток, що в свою чергу формує стійкість, та прибутковість. Це дає можливість банку займати ключову роль в фінансовій сфері. Важливо, щоб інновації були спрямовані на рішення питань споживачів, вирішуючи їх з достатнім рівнем гнучкості та оперативності в тенденції сучасного становища забезпечуватиметься стрімкий розвиток.

Джерела та література:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 р. № 40-IV. Дата оновлення: 16.10.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 30.08.2023).
2. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third edition. Paris: OECD, 2005. 162 p
3. MVB Bank Receives BAI Global Innovation Award (2022). URL: <https://www.fintechfutures.com/techwire/mvb-bank-receives-bai-global-innovation-award/>
4. 2020 BAI Global Innovation Award Winners. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2020-winners/> (дата звернення: 30.08.2023).
5. 2021 BAI Global Innovation Award Winners. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2021-winners/> (дата звернення: 30.08.2023)
6. 2022 BAI Global Innovation Award Winners. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2022-winners/> (дата звернення: 11.01.2024)
7. 2023 BAI Global Innovation Award Winners. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2023-winners/> (дата звернення: 16.01.2024)

References

1. Pro innovatsiynu diyal'nist': Zakon Ukrayiny vid 4.07.2002 r. № 40-IV. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> [In Ukrainian]
2. The Measurement of Scientific and Technological Activities (2005). Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third edition. Paris: OECD, 2005. 162 p [In English]
3. MVB Bank Receives BAI Global Innovation Award (2022). Available at: <https://www.fintechfutures.com/techwire/mvb-bank-receives-bai-global-innovation-award/2020> BAI Global Innovation Award Winners. URL: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2020-winners/> [In English]
4. 2021 BAI Global Innovation Award Winners. Available at: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2021-winners/> [In English]
5. 2022 BAI Global Innovation Award Winners. Available at: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2022-winners/> [In English]
6. 2023 BAI Global Innovation Award Winners. Available at: <https://www.bai.org/globalinnovations/awards/2023-winners/> [In English]

Стаття надійшла до редакції 17.01.2024 р.

УДК: 336.7

Версаль Наталія,
доктор економічних наук, доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
кафедра страхування, банківської справи та ризик-менеджменту,
м. Київ, ORCID ID: 0000-0002-8801-6351
e-mail: natalia_versal@knu.ua

Дудник Яна,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
студентка 2-го курсу ОС «Магістр»,
за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
м. Київ, ORCID ID: 0000-0003-0892-1894,
e-mail: ya.dudnyk@knu.ua

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-68-77>

ДИДЖИТАЛ ТРАНСФОРМАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена з'ясуванню сутності диджитал трансформації банківської діяльності в Україні, ключових тенденцій та змін на ринку, зокрема в умовах воєнного стану.

Розглянуто підходи до визначення основних аспектів сутності диджитал трансформації банківських установ.

Охарактеризовано основні тенденції диджитал трансформації банківської діяльності в Україні. Визначено суттєві зміни на ринку, які власне й є наслідком диджитал трансформації.

Окреслено позицію та ключові кроки Національного банку України, як регулятора на ринку, стосовно диджитал трансформації, зокрема проаналізовано важливі нормативно-правові зміни, які сприяють розвитку диджитал трансформації банківської діяльності України.

Показано, що диджитал трансформація є одним з драйверів розвитку банківського ринку, що створює нагальну потребу для банків у модернізації своїх бізнес стратегій з напрямком на диджиталізацію.

Ключові слова: банківська діяльність, банківські установи, цифровізація, диджиталізація, диджитал трансформація, цифрова трансформація.

Versal Nataliia,
Associate Professor, DSc. in Economics,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Department of Insurance, Banking and Risk Management,
Kyiv

Dudnyk Yana,
Master's degree, 2 year,
specialty 072 Finance, banking and insurance
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Kyiv

DIGITAL TRANSFORMATION OF BANKING IN UKRAINE

Introduction. The article is devoted to studying the essence of the digital transformation of banking in Ukraine, key trends, and changes in the market arising from the digitalization of banks' products and services, including changes and trends under martial law.

The purpose of the article. The article aims to study the current trends and prospects of digital transformation of banking in Ukraine, particularly under martial law.

Results. The authors consider an approach to defining the main aspects of the essence of "digital transformation" of banking institutions in the context of comparison with "digitization" and "digitalization".

The authors analyze the main trends in the digital transformation of banking activities in Ukraine and identify significant market changes resulting from the digitalization of banking products and services.

The authors also consider the critical steps of the National Bank of Ukraine as a market regulator concerning digital transformation. In particular, the authors analyze essential legislative changes that contribute to developing the digital transformation of banking in Ukraine.

The authors also showed that digital transformation is one of the drivers of the banking market development, which creates an urgent need for banks to modernize their business strategies with a focus on digitalization.

Conclusions. It is concluded that today, the use of innovative technologies in banking significantly changes the payment infrastructure. Despite the daily challenges and threats, the Ukrainian market shows significant steps and prospects in using and developing financial technologies and innovations. Therefore, for traditional banking institutions to remain competitive in the market and provide services that will meet customers' growing needs, banks need to completely rethink their business strategy with a focus on digital transformation.

Keywords: banking, banking institutions, digitization, digitalization, digital transformation.

Постановка проблеми та її значення. Диджиталізація життєдіяльності суспільства розпочалася ще на початку 1990-х років, зокрема, 1991 рік можна вважати офіційним роком винайдення Інтернету, коли були об'єднані HTML – Hypertext Markup Language, HTTP – Hypertext Transfer Protocol та URL – Uniform Resource Locator [1]. Минуло лише три десятиріччя і наразі європейське суспільство перебуває у так званому диджитал-десятиріччі, впродовж якого передбачається, по-перше, опанування мінімум 80%-ма населення базовими цифровими навичками і підготовка 20 млн спеціалістів у сфері інформаційно-комунікаційних технологій з врахуванням гендерного балансу; по-друге, забезпечення адекватного, безпечного і стабільного доступу до диджитал інфраструктури; по-третє, диджитал трансформація бізнесу, зокрема, 75% європейських компаній будуть використовувати хмарні технології, штучний інтелект і Big Data тощо; по-четверте, 100%-ва цифровізація ключових публічних послуг і 100%-ва цифрова ідентифікація особи [2].

Україна, незважаючи на воєнний стан, також продовжує рух у напрямку диджиталізації, що підтверджується ефективністю розбудови платформи Дія. У сфері бізнесу варто звернути увагу на диджитал трансформацію, яка відбувається у банківській діяльності. Ця трансформація розпочалася ще до пандемії Covid-19 як відповідь на посилення конкуренції з боку FinTech компаній і набула обертів за протистояння новим викликам та загрозам, спочатку пандемії Covid-19, а згодом війни росії в Україні. У зв'язку з цим увагу буде зосереджено на оцінці поточної ситуації диджитал трансформації банківської діяльності в Україні та окресленні її подальших перспектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження з напрямку диджиталізації в цілому, а також у контексті даного дослідження варто розглядати на двох рівнях. По-перше, на рівні вивчення сутності та особливостей диджиталізації, які представлені у роботах: Дж. Скотта Бреннена та Д. Крейса [4], М. Мурро, С. Лю, Д. Вітона та С. Кулкарні [5] та інших. По-друге, вже на рівні безпосереднього дослідження досвіду диджиталізації банківської діяльності в Україні, що було здійснено такими вченими, як Балицька М.В., Версаль Н.І та Ерастов В.І. [22], Болдова А.А., Болдов А.О. [13], Холявко Н.І., Козлянченко О.М. [15] та інші. Оскільки сфера інновацій та технологій у банківській діяльності стрімко розвивається, до того ж суттєвий вплив на диджитал трансформацію здійснює повномасштабне вторгнення, тому власне виникає нагальна потреба у нових дослідженнях.

Мета і завдання статті. З'ясувати сутність, сучасні тенденції та перспективи диджитал трансформації банківської діяльності в Україні.

Викладення основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Динамічний інноваційний процес розвитку суспільства в сукупності зі стрімким технологічним розвитком зумовив впровадження інновацій і в доволі консервативному секторі фінансового ринку – банківському. Так, в сучасних умовах банки пріоритетують не стільки нарощення активів та пасивів, скільки кастомізацію своїх продуктів та послуг і їх максимальне наближення до безпосереднього споживача, базуючись на стратегії диджитал трансформації.

Варто відзначити, що будь-яка нова термінологія еволюціонує, набуває нових ознак, що й відбулося з терміном диджиталізація (цифровізація, диджитизація).

Фундаментальним є термін цифровізація, що існує близько з 1960-х рр. і являє собою процес конвертування інформації з паперового, або ж інших фізичних носіїв у цифровий формат з метою подальшого використання та комп'ютерного аналізу. Дане визначення підтверджує й один з ІТ-словників «Gartner», що визначає оцифрування як процес переходу від аналогової до цифрової форми [3]. Таким чином, найпростішим прикладом цифровізації є сканування паперового документа і збереження його у цифровому форматі (PDF, Word, тощо). Однак, цифровізація передбачає лише оцифрування інформації, а не певних бізнес процесів організації. Саме тому, щоб змістити акцент з оцифрування інформації, було запропоновано термін диджиталізація, яка являє собою вдосконалення певного бізнес процесу (комунікація з споживачами, маркетинг, тощо) шляхом переведення його у цифрову площину (використання оцифрованих даних та цифрових технологій) [4]. Вчені Інституту Брукінгса у своїй праці «Диджиталізація та американська робоча сила» трактують диджиталізацію як процес використання цифрових технологій та інформації для вдосконалення бізнес-операцій, що за своєю сутністю відповідає визначенню Дж. Скот Бреннена та Д. Крейса [5]. Таким чином, можемо сказати, що диджиталізація є більш ширшим поняттям та включає цифровізацію (рис. 1), однак вона лише покращує існуючі бізнес-процеси, але не трансформує їх, іншими словами, вона переводить процес від події або серії подій, керованих людиною, до програмно-керованих [6].с

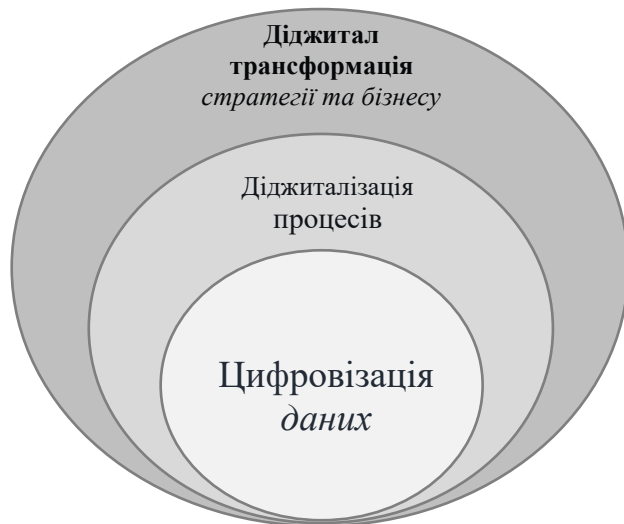


Рис. 1. Взаємозв'язок понять цифровізація, діджиталізація та діджитал трансформація
Джерело: створено авторами.

У контексті даного дослідження увага буде зосереджена саме на «digital transformation» (з англ. диджитал трансформація), що, на основі наукової праці Дж. Скот Бреннена та Д. Крейса, є відмінним від широко розповсюдженого поняття «digitalization» (з англ. диджиталізація), або ж «digitization» (з англ. цифровізація) [4].

У цій статті терміни «диджитал трансформація» і «цифрова трансформація» будуть використані як синоніми. Отже, диджитал трансформація являє собою стратегічну бізнес-трансформацію, яка вимагає наскрізних організаційних змін, зокрема на основі впровадження цифрових технологій, інновацій та створення нової цифрової бізнес-моделі.

Таким чином, ми оцифруємо інформацію, диджиталізуємо основні бізнес процеси та в кінцевому підсумку трансформуємо бізнес і його стратегію, шляхом створення нової цифрової бізнес-моделі. Тобто цифровізація та диджиталізація є складовими диджитал трансформації (рис. 1).

Щоб досягти успіху в епоху жорсткої конкуренції та повної невизначеності в сучасних умовах в Україні банки повинні бути адаптивними та інноваційними, що власне і є основним результатом диджитал трансформації [7, с. 183]. Дану точку зору підтверджують й різні міжнародні видання:

▪ Financial Times: «Для того, щоб конкурувати на переповненому ринку, цифрова трансформація є життєво необхідною. Оскільки банки стикаються з багатьма викликами: вони повинні оптимізувати операції, підвищити ефективність, керувати витратами, посилити безпеку та, зрештою, покращити взаємодію з клієнтами» [8].

▪ Bloomberg: «Споживачі шукають фінансові послуги, які відповідають їхнім потребам саме там, де вони перебувають: на своїх пристроях, використовуючи різні додатки, отримуючи доступ до своїх грошей як традиційно, так і в цифровому форматі»;

▪ Wall Street Journal: «Сучасні банки повинні надавати клієнтський сервіс та функціональність, необхідні для цифрової епохи та з підходом, орієнтованим на клієнта»;

▪ Forrester: «Економіка наступного десятиліття поставить банки перед необхідністю прийняти технологічну стратегію, що відповідає майбутньому, яка ґрунтується на одержимості клієнтами та забезпечує безпрецедентний рівень адаптивності, креативності та стійкості, або ж вони зазнають поразки. Банки повинні скористатися темпами змін та інновацій і визначити свій курс на наступне десятиліття» [8].

Таким чином, для того, щоб надалі залишатись конкурентоспроможними та надавати послуги, які будуть задовольняти зростаючі потреби клієнтів, банкам потрібно повністю переосмислити свою бізнес стратегію з пріоритетом на інноваційні технології, оскільки на сьогодні диджитал трансформація це вже не просто додаткова опція на ринку, а ключова необхідність.

Станом на 01.01.2024 р. банківський сектор України представляють 63 банківські установи, за майже два роки повномасштабного вторгнення їх кількість зменшилась на вісім банків, два з яких були з російським капіталом (рис. 2) [9].

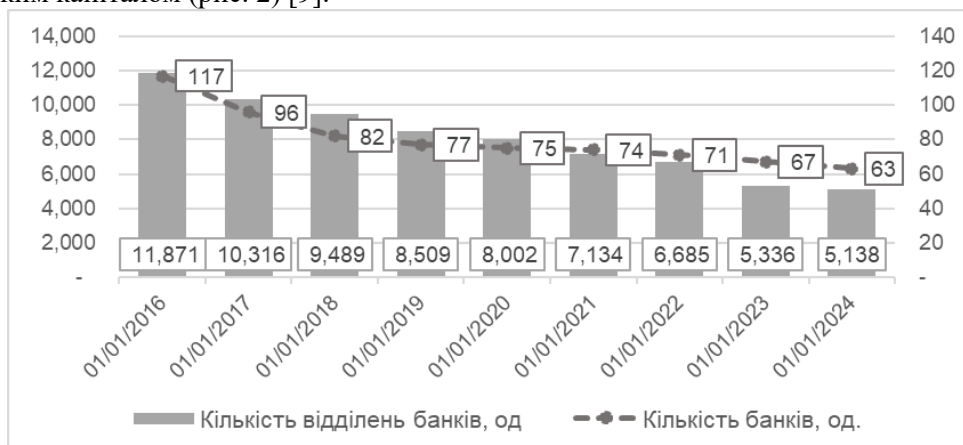


Рис. 2. Динаміка кількості функціонуючих банків та банківських відділень протягом 2015-2023 рр.

Джерело: створено автором на основі [9].

Протягом 2022-2023 рр. суттєво зменшилась й кількість функціонуючих відділень банків – на 1,547 (або 23%) (рис. 2). Закриття кожного п'ятого відділення, в першу чергу, пов'язано з повномасштабним вторгненням, оскільки значна частка банківських відділень закривались вимушено з метою захисту своїх працівників та клієнтів, зокрема за даними НБУ найбільше скорочення відділень відбулося в Харківській, Донецькій та Херсонській областях, а також в Києві.

Однак варто зазначити, що значне скорочення відділень відбувалось і до повномасштабного вторгнення. Частина закритих відділень належала банкам, що визнавались неплатоспроможними (як бачимо з рис. 2, протягом усього періоду спостерігаємо зменшення загальної кількості функціонуючих банківських установ), а частина саме під впливом диджиталізації. Так, банки активно скорочували мережу структурних підрозділів в цілях оптимізації своєї діяльності та зосереджувались саме на дистанційному обслуговуванні клієнтів.

На ринку стало очевидним, що розгалужена система банківських відділень вже не гарантує успішне функціонування, яскравим прикладом цьому став Монобанк – продукт АТ «Універсал

Банк», що позиціонує себе як перший український «банк без відділень», за рахунок чого має можливість пропонувати своїм клієнтам найвигідніші умови обслуговування, за рахунок відсутності витрат на утримання фізичних відділень [10]. Тобто закриття відділень і перехід до дистанційного обслуговування клієнтів одночасно створює переваги для обох сторін – для клієнтів це доступ до основних банківських продуктів та послуг в будь-який час і в будь-якому місці, а для банків – це значна економія щодо витрат на утримання своїх підрозділів.

Тенденція до зменшення кількості відділень функціонуючих банків продовжиться і в наступних роках. Так, компанія KPMG Global у рамках підготовки звіту «Майбутнє цифрового банкінгу» спрогнозувала, що до 2030 року банки увійдуть в режим «невидимки» за рахунок цифровізації – створення різних додатків, платформ та помічників з використанням штучного інтелекту [11]. Науковці з німецького необанку N26 та американського Varo Bank у своїй роботі «Смерть банків» подають математичний прогноз зміни кількості банківських відділень, відповідно до якого традиційні відділення банків США можуть повністю зникнути до 2034 р. [12].

Так, на українському ринку до повномасштабного вторгнення, протягом 2017-2022 рр. щороку в середньому закривалось більш ніж 700 відділень, за такої динаміки до 2032 року на ринку не залишиться жодного банківського відділення, навіть якщо прогнозувати на основі втричі меншого показника – усі відділення зникнуть вже до 2049 року. Зрозуміло, що дані прогнози швидше показують загальний тренд, адже аби повністю перейти на режим онлайн-банкінгу потрібні суттєві доопрацювання, в тому числі з точки зору фінансової грамотності, фінансової та операційної інклюзії [13, с. 4]. Оскільки якщо розглянути населення України, то розуміємо, що наприклад є значний відсоток людей старшого віку, котрі не готові повністю перейти в сферу цифрового банкінгу, в першу чергу, за рахунок відсутності відповідних ресурсів (смартфона, доступу до Інтернету), а з іншої сторони за рахунок відсутності відповідного рівня обізнаності щодо його функціонування та в цілому щодо процесу надання цифрових фінансових послуг.

Таким чином, скорочення кількості відділень функціонуючих банків на сьогодні є одним з перших наслідків та показників диджитал трансформації – банки змінюють свої бізнес стратегії через закриття фізичних відділень та переходу у режим віддаленого обслуговування своїх клієнтів.

На сьогодні кожен провідний банк на ринку України використовує мобільний, або ж веб додаток як канал продажу продуктів та надання послуг. Що стосується користувачів, то за даними дослідження компанії Mastercard, 94% власників карток сьогодні користуються цифровим банкінгом, при цьому третина (31%) заходить у додаток щодня і близько 41% як мінімум декілька разів на тиждень. Також більше половини опитаних українців (51%) стверджують, що в найближчі два роки готові повністю перейти в диджитал-банкінг, без відвідування фізичних банківських відділень» [14]. Дане дослідження вкотре підтверджує тезу, що сучасні споживачі віддають перевагу саме цифровому банкінгу, оскільки він дозволяє зробити процес надання банківських послуг більш простим та комфортним, до того ж як зазначають Холявко Н. І. та Козлянченко О. М. у своїй роботі: «диджитал-трансформація банківського сектора сприяє проведенню структурних і операційних реформ і в підсумку позитивно позначається на ефективності банківських операцій та рентабельності банківського бізнесу загалом» [15, с. 7]. Таким чином можемо стверджувати, що цифровий банкінг є одним з базисів майбутньої банківської діяльності.

Ще одним суттєвим індикатором розвитку диджиталізації банківської діяльності є витіснення готівкових операцій безготівковими. Так, ще в 2014 р. частка готівкових операцій на українському ринку сягала 44%, тобто майже кожна друга операція здійснювалась з використанням готівки, а у 2022 р. ця частка зменшилась до 7%, або ж менш ніж 1 операція з 10 здійснених (рис. 3).

Поштовхом до розвитку системи безготівкових операцій стала пандемія Covid-19. В цілях мінімізації ризику люди уникали використання готівки та активно переходили на безготівкові розрахунки. Під впливом запровадження карантинних обмежень відбувся справжній бум електронної комерції, що стимулювало перехід до безготівкових платежів.

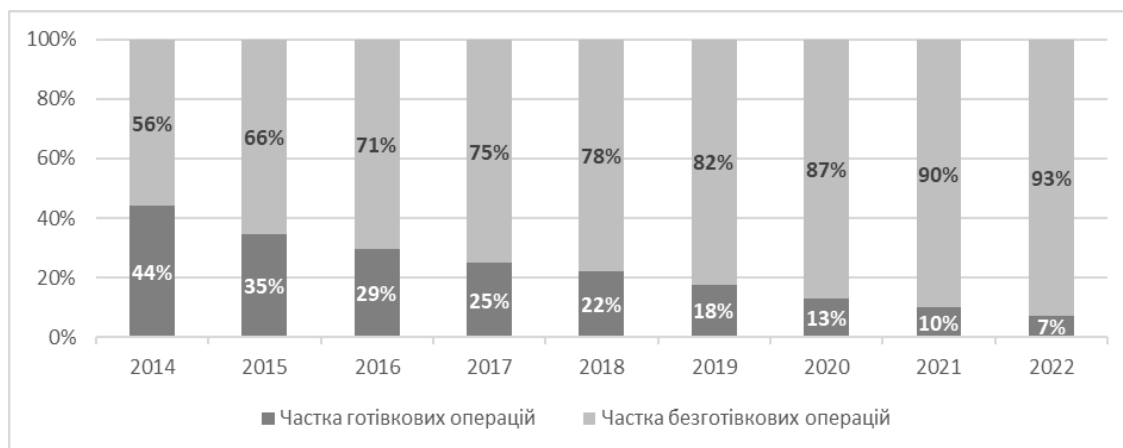


Рис. 3. Динаміка частки готівкових та безготівкових операцій протягом 2014-2022 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі [9].

Повномасштабне вторгнення росії до України 24 лютого 2022 р. мало двоякий вплив на розвиток ринку платежів. Переключення і підвищення інтересу до готівки у перші дні та тижні відбулось через два основні чинники: стрес через суттєвий рівень невизначеності та проблеми в роботі мобільного зв'язку, мережі покриття Інтернетом в Україні. Так, до банкоматів були величезні черги, а в магазинах охочіше приймали готівку. Пізніше, у зв'язку з ракетними обстрілами критичної інфраструктури, відбувся «блекаут». В перший час, не всі супермаркети, банківські, поштові відділення були забезпечені додатковими джерелами електроенергії, як наслідок, знову підвищена увага до готівки. Однак, через те, що перебої були короткотривалими, а генератори та інші джерела допомагали побороти навіть довготривалі відключення світла, безготівкові операції не втратили своєї популярності у 2022 р. Адже в умовах повітряних тривог набагато безпечніше сплачувати з дому комунальні послуги, замовляти онлайн продукти, чи інші товари, тощо. Крім того, біженці продовжують сплачувати за комунальні послуги, отримувати заробітну плату (у разі віддаленої роботи) та здійснювати інші платежі з українських карт. Таким чином, частка безготівкових операцій на кінець 2022 р. збільшилась ще на 3 відсоткових пункти у порівнянні з попереднім роком, і сягнула 93%. Отже, ті виклики, що виникають щоденно, не зруйнували рівень довіри українців до системи безготівкового обслуговування.

Диджитал трансформація є одним з драйверів розвитку банківської діяльності, однак, для її ефективної реалізації не менш вагомими є підтримка та кроки фінансового регулятора – Національного банку України (НБУ). Одним з ключових кроків НБУ до створення на ринку України привабливих умов для диджитал трансформації стало затвердження у липні 2020 р. «Стратегії розвитку FinTech в Україні до 2025 р.», яка є покроковим планом «створення в Україні повноцінної фінтех-екосистеми з інноваційними фінансовими сервісами та доступними цифровими послугами» [16].

Основні цілі, що визначені в рамках даної стратегії, спрямовані саме на розвиток інновацій на ринку, а також підвищення рівня фінансової інклюзії. Зокрема, вартими уваги в контексті даного дослідження є такі цілі: ціль 5. Розвиток безготівкової економіки; ціль 6. Підвищення рівня фінансової інклюзії; ціль 7. Розвиток інновацій фінансового сектору.

Дані цілі передбачають виконання суттєвих завдань у напрямку диджитал трансформації. Так, ціль 5 спрямована на розвиток інфраструктури ринку платежів, ціль 6 – впровадження та розвиток віддаленої ідентифікації та верифікації споживача для отримання послуг, ціль 7 – створення специфічної платформи інноваційних рішень у фінансовій сфері (регуляторна "пісочниця"), а також запровадження цифрової національної валюти (е-гривні) [16]. Отож, розглянемо більш детально основні завдання та на якому етапі виконання вони знаходяться наразі.

Проведений вище аналіз засвідчив перевагу безготівкових над готівковими платежами, зокрема, користуються популярністю безконтактні та токенизовані картки. Також набирають обертів платежі з допомогою QR-кодів. Для підвищення рівня простоти та зручності такого методу розрахунків НБУ

затвердив оновлену версію QR-коду та запровадив код старту платіжного застосунку: після сканування коду в смартфоні автоматично відкриється мобільний додаток банку, де вже буде сформований рахунок для оплати [17].

Одним з найважливіших досягнень з точки зору диджитал трансформації є можливість віддаленої ідентифікації та верифікації клієнта за допомогою системи НБУ – BankID, яка забезпечує передачу персональних даних користувачів від банку, в якому відкрито рахунок, до суб'єкта, який надає користувачу послугу. Віддалена ідентифікація фізичних осіб здійснюється на основі передачі персональних даних абоненту надавача послуг від абонента ідентифікатора, тобто банку, в якому користувачем відкритий рахунок. Тільки безпосередній користувач може ініціювати процес передачі своїх персональних даних, до того ж уся інформація передається в зашифрованому вигляді відповідно до вимог законодавства України, тому даний процес є абсолютно безпечним та захищеним [18; 19, с. 132].

Оскільки попит на віддалену ідентифікацію суттєво зростає, існує потреба у більш посиленому захисті персональних даних. Тому у першому кварталі 2023 р. НБУ здійснив вагомий доповнення до системи BankID – запровадження стандартизованих наборів даних. Тобто якщо раніше існував єдиний набір даних, який передався незалежно від послуги, то сьогодні вже використовуються стандартизовані набори з тим обсягом інформації, що є мінімально необхідним для надавача послуг [17]. Такі зміни значно підвищують рівень безпеки персональних даних, а отже й довіру споживачів до такої послуги.

На основі спільних зусиль Національного банку та Міністерства цифрової трансформації український ринок одним з перших почав використовувати послугу «шерингу» цифрових документів. Зокрема від жовтня 2020 р., коли Міністерство цифрової трансформації офіційно затвердило застосунок «Дія», як тоді зазначив Міністр цифрової трансформації України Михайло Федоров: «Цифрова держава — це коли не потрібно стояти в чергах, бігаючи по кабінетах за довідками, робити копії документів, витрачати час, терпіти стрес. Це коли ти можеш все оформити в будь-якому місці з телефону або комп'ютера. Відтепер клієнтам банків, які мають електронний паспорт у застосунку Дія, більше не потрібні паперові документи для підтвердження своєї особистості в банківському відділенні» [17]. Це означає, що завдяки віддаленій ідентифікації споживачі мають можливість поширювати свої документи у цифровому форматі.

Не менш важливе значення для розвитку технологій на ринку має регуляторна «пісочниця» НБУ, яка розпочала свою роботу у квітні 2023 р. і являє собою платформу для тестування інноваційних продуктів, послуг, технологій та інструментів [20]. Банки, фінансові компанії та інші учасники ринку матимуть змогу протестувати свій продукт чи послугу у спеціальному середовищі, на обмеженому колі споживачів та під наглядом регулятора. Таким чином, НБУ сформував підґрунтя для стрімкого розвитку інновацій та технологій на ринку, оскільки «пісочниця» дасть змогу компаніям оцінити свій продукт чи послугу, відношення споживача до нього до безпосереднього запуску проекту.

З точки зору внутрішньобанківської діяльності вагомим внеском до диджитал трансформації став дозвіл на використання хмарних технологій. НБУ на період дії воєнного стану та впродовж двох років після його скасування надав банкам право обробляти персональні дані клієнтів із застосуванням хмарних сервісів, а також дозволив «надавати банківські послуги, та здійснювати процесинг із застосуванням електронних платіжних засобів, зокрема платіжних карток, використовуючи хмарні сервіси, що надаються з використанням обладнання, розміщеного на території держав Європейського Союзу, Великої Британії, Сполучених Штатів Америки та Канади» [21]. Крім того, що дане нововведення сприяє розвитку диджиталізації, воно також дозволяє банкам розширити свої можливості щодо забезпечення стабільного та безперебійного функціонування в період воєнного стану – підтримувати рівень безпеки своїх даних, відновлювати інформацію, у разі руйнування фізичної інфраструктури, а також швидко обробляти великі масиви даних для аналізу ринку та оптимізувати внутрішні бізнес-процеси [19, с. 132].

Також у березні 2023 р. НБУ завершив дослідно-промислову експлуатацію інформаційної системи "Електронний архів Національного банку України", яка тривала з грудня 2021 р. Електронний архів є важливим технологічним рішенням для усього банківського сектору, оскільки дозволить зберігати інформацію з відповідним рівнем безпеки, за потреби поширювати дані між

учасниками ринку та органами державної влади, тощо [17]. Такий крок є суттєвим поштовхом для розвитку електронного документообігу на ринку та диджитал трансформації в цілому. Оскільки для того, щоб традиційний банківський сектор «крокував в ногу з часом» та дійсно будував свою стратегію на принципах цифрової трансформації, потрібно не лише диджиталізувати зовнішню діяльність банку (безпосереднє надання послуг, просування продуктів та комунікація з клієнтами), а й внутрішньобанківське управління, що включає інші бізнес-процеси, які не пов'язані з основною діяльністю банку (складання фінансової звітності, внутрішній документообіг, збереження даних, тощо) [22, с. 429].

Отже, на сьогодні НБУ підтримує і формує необхідні засади для диджитал трансформації фінансових установ.

Висновок. Диджитал трансформація бізнесів є критично важливою для України як в умовах війни, так і у період післявоєнної відбудови, оскільки це дозволить створити платформу для формування конкурентних переваг на ринку, зважаючи на те, що Європа вже знаходиться в рамках цілей диджитал десятиріччя. Банки в Україні, незважаючи на свою консервативність, активно включені в процеси диджитал трансформації: зменшується кількість фізичних відділень, банкоматів, оскільки диджитал-додатки банків дозволяють отримувати банківські послуги 24 години на добу, 7 днів на тиждень, незалежно від місцезнаходження; запроваджуються нові технології безготівкових платежів – за допомогою безконтактних, токенизованих карток та QR-кодів. Пандемія Covid-19 і війна, розв'язана росією в Україні, додали імпульсу до диджитал трансформації банків і на кінець 2022 р. лише 7% припадало на готівкові платежі в Україні. Така диджитал трансформація була б неможлива без підтримки Національного банку України, який забезпечив можливість віддаленої ідентифікації та верифікації клієнта за допомогою системи НБУ – BankID; запровадив роботу над регуляторною «пісочницею», яка дозволить банкам та іншим фінансовим установам протестувати свій продукт чи послугу у спеціальному середовищі, на обмеженому колі споживачів та під наглядом регулятора; дозволив банкам використовувати хмарні технології, що сприятиме забезпеченню стабільного та безперебійного функціонування банків в період воєнного стану – підтримка рівня безпеки даних та відновлення інформації у разі руйнування фізичної інфраструктури. Також варто відзначити спільні зусилля Національного банку та Міністерства цифрової трансформації, внаслідок яких український ринок одним з перших почав використовувати послугу «шерингу» цифрових документів. Таким чином усі ці кроки стали вагомим внеском до забезпечення стійкості та розвитку диджитал трансформації банківської діяльності в Україні.

Джерела та література:

1. Pérez-Amaral, T., Valarezo, A., López, R., & Garín-Muñoz, T. (2021). Digital divides across consumers of internet services in Spain using panel data 2007–2019. Narrowing or not? In Telecommunications Policy (Vol. 45, Issue 2). <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2020.102093>
2. Europe's Digital Decade: digital targets for 2030. URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/europes-digital-decade-digital-targets-2030_en#digital-rights-and-principles (дата звернення: 20.02.2024).
3. Gartner Glossary. URL: <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitization> (дата звернення 16.10.2023).
4. Brennen, S., Kreiss, D. Digitalization and digitization. URL: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/> (дата звернення 16.10.2023).
5. Muro M., Liu S., Whiton J., Kulkarni S. Digitalization and the American workforce. URL: <https://www.brookings.edu/research/digitalization-and-the-american-workforce/> (дата звернення 18.10.2023).
6. Bloomberg J. Digitization, Digitalization, And Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. URL: <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalization-and-digital-transformation-confuse-them-at-your-peril/?sh=47da4f92f2c7> (дата звернення 19.10.2023).
7. Версаль Н.І. Фінансові шоки в банківській системі України: теорія, практика та шляхи адаптації: монографія. К.: ФОП Ямчинський О.В., 2019. 470 с.
8. Deloitte digital. Report «Digital Banking Maturity 2020. How banks are responding to digital (r)evolution?». URL: <https://www2.deloitte.com/si/en/pages/finance/articles/digital-banking-maturity-2020.html> (дата звернення: 25.10.2023).

9. Національний банк України. Огляд банківського сектору, лютий 2024 року URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutyi-2024-roku> (дата звернення: 19.02.2024).
10. Офіційний сайт Monobank. URL: <https://www.monobank.ua/retail?lang=uk> (дата звернення: 26.10.2023).
11. KPMG. The future of digital banking. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home/insights/2019/09/future-of-digital-banking.html> (дата звернення: 29.10.2023).
12. Self Financial. The Death Of The Banks. URL: <https://www.self.inc/info/the-death-of-the-banks/> (дата звернення: 02.11.2023).
13. Болдова А. А., Болдов А. О. Діджиталізація банківських сервісів як передумова подальшого розвитку фінансового простору України. Економіка та суспільство. 2022. No 42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-8>
14. Жирій К. Більше половини українців готові користуватися тільки цифровим банкінгом – дослідження. <https://www.unian.ua/economics/finance/bilshe-polovini-ukrajinciv-gotovi-koristuvatisya-tilki-cifrovim-bankingom-doslidzhennya-12206697.html> (дата звернення: 25.11.2023).
15. Холяк Н. І., Козляченко О. М. Світові тенденції діджиталізації банківського сектору. Проблеми економіки. 2021. No 2 (48). DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-2-217-224>.
16. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року – курс на сталий розвиток інновацій, кешлес та фінансову грамотність. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku--kurs-na-staliy-rozvitok-innovatsiy-keshles-ta-finansovu-gramotnist> (дата звернення: 02.11.2023).
17. Медіа-простір Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all> (дата звернення: 10.11.2023).
18. Про Систему BankID Національного банку. URL: <https://bank.gov.ua/ua/bank-id-nbu> (дата звернення: 10.12.2023).
19. Дудник Я.В. Шокове прискорення діджитал трансформації банківської діяльності в Україні. Шевченківська весна 2023. Повоєнне відновлення економіки України: проблеми та перспективи, матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених. За заг. ред. Л.А. Анісімової: - К., Інтерсервіс, 2023. – Вип. XXI. – 132 с
20. Про затвердження Положення про регуляторну платформу для тестування послуг, технологій та інструментів на ринках фінансових послуг, платіжному ринку, заснованих на інноваційних технологіях. Постанова Правління Національного банку України №39. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_30032023_39 (дата звернення: 10.12.2023).
21. Про використання банками хмарних послуг в умовах воєнного стану в Україні. Постанова Правління Національного банку України №42. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_08032022_42 (дата звернення: 10.12.2023).
22. Balytska M., Erastov V., Versal N. Digital transformation in banks as a helping hand in withstanding the COVID-19. Scientia Iuventa 2021. Book of extended abstracts from the international scientific conference of doctoral students and young scientists. 2021. p. 43-50

References:

1. Pérez-Amaral, T., Valarezo, A., López, R., & Garín-Muñoz, T. (2021). Digital divides across consumers of internet services in Spain using panel data 2007–2019. Narrowing or not? In Telecommunications Policy (Vol. 45, Issue 2). <https://doi.org/10.1016/j.telpol.2020.102093> [In English]
2. Europe's Digital Decade: digital targets for 2030. Retrieved from: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/europes-digital-decade-digital-targets-2030_en#digital-rights-and-principles [In English]
3. Gartner Glossary. URL: <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitization> [In English]
4. Brennen, S., Kreiss, D. Digitalization and digitization. Retrieved from: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/> [In English]
5. Muro M., Liu S., Whiton J., Kulkarni S. Digitalization and the American workforce. Retrieved from: <https://www.brookings.edu/research/digitalization-and-the-american-workforce/> [In English]
6. Bloomberg J. Digitization, Digitalization, And Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalization-and-digital-transformation-confuse-them-at-your-peril/?sh=47da4f92f2c7> [In English]
7. Versal N.I. (2019). Finansovi shoky v bankivskii systemi Ukrainy: teoriia, praktyka ta shliakhy adaptatsii: monohrafiia. K.: FOP Yamchynskyi O.V., 470 P. [in Ukrainian].
8. Deloitte digital. Report «Digital Banking Maturity 2020. How banks are responding to digital (r)evolution?». URL: <https://www2.deloitte.com/si/en/pages/finance/articles/digital-banking-maturity-2020.html>

9. Natsionalnyi bank Ukrainy. Ohliad bankivskoho sektoru, liutyi 2024 roku Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutyi-2024-roku> [in Ukrainian].
10. Ofitsiyni sait Monobank. Retrieved from: <https://www.monobank.ua/retail?lang=uk> [in Ukrainian].
11. KPMG. The future of digital banking. Retrieved from: <https://kpmg.com/ua/uk/home/insights/2019/09/future-of-digital-banking.html> [In English]
12. Self Financial. The Death Of The Banks. Retrieved from: <https://www.self.inc/info/the-death-of-the-banks/> [In English]
13. Boldova A. A., Boldov A. O. (2022). Didzhitalizatsiia bankivskykh servisiv yak peredumova podalshoho rozvytku finansovoho prostoru Ukrainy. *Ekonomika ta suspilstvo*. No 42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-8> [in Ukrainian].
14. Zhyrii K. Bilshe polovyny ukraintsiv hotovi korystuvatisia tilky tsyfrovym bankinhom – doslidzhennia. Retrieved from: <https://www.unian.ua/economics/finance/bilshe-polovini-ukrajinciv-gotovi-koristuvatisya-tilki-cifrovim-bankingom-doslidzhennya-12206697.htm> [in Ukrainian].
15. Kholiavko N. I., Kozlianchenko O. M. (2021). Svitovi tendentsii didzhitalizatsii bankivskoho sektoru. *Problemy ekonomiky*. 2 (48). DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-2-217-224> [in Ukrainian].
16. Stratehiia rozvytku fintekhu v Ukraini do 2025 roku – kurs na stalyi rozvytok innovatsii, keshles ta finansovu hramotnist. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-fintehu-v-ukrayini-do-2025-roku--kurs-na-staliy-rozvitok-innovatsiy-keshles-ta-finansovu-gramotnist> [in Ukrainian].
17. Media-prostir Natsionalnoho banku Ukrainy. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/news/all> [in Ukrainian].
18. Pro Systemu BankID Natsionalnoho banku. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/ua/bank-id-nbu> [in Ukrainian].
19. Dudnyk Ya.V. (2023). Shokove pryskorennia didzhital transformatsii bankivskoi diialnosti v Ukraini. *Shevchenkivska vesna 2023. Povoienne vidnovlennia ekonomiky Ukrainy: problemy ta perspektyvy, materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh*. Za zah. red. L.A. Anisimovoi: - K., Interservis, 132 s [in Ukrainian].
20. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro rehuliatornu platformu dlia testuvannia posluh, tekhnolohii ta instrumentiv na rynkakh finansovykh posluh, platizhnomu rynku, zasnovanykh na innovatsiinykh tekhnolohiiakh. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy №39. Retrieved from: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_30032023_39 [in Ukrainian].
21. Pro vykorystannia bankamy khmarnykh posluh v umovakh voiennoho stanu v Ukraini. Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy №42. Retrieved from: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_08032022_42 [in Ukrainian].
22. Balytska M., Erastov V., Versal N. (2021). Digital transformation in banks as a helping hand in withstanding the COVID-19. *Scientia Iuventa 2021. Book of extended abstracts from the international scientific conference of doctoral students and young scientists*. p. 43-50. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.02.2024 р.

УДК: 336.012.23

Євтух Олександр,
доктор економічних наук, професор,
Луцький інститут розвитку людини університету «Україна»,
кафедра фінансів, права та бізнесу,
м. Луцьк, ORCID ID: 0009-0006-0090-9953
e-mail: 80808.alex@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-78-87>

ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ БАГАТСТВА ЛЮДИНИ І НАЦІЙ

Стаття присвячена важливим проблемам: у чому полягають витoki багатства і нерівності людей, чому деякі нації занепадають, а інші збагачуються?

В статті розглянуто підходи вчених різних країн, щодо їх відповідей на питання сьогодення та обґрунтування ними висновків.

Обґрунтовано, що причин багатства було і буде багато, і вони завжди пов'язані між собою. Природа ж багатства залишається одна: прагнення людей до створення та обігу вартості з метою задоволення своїх потреб і потреб природи. Проведено дослідження з використанням закону вартості та фундаментальних положень теорії фінансів, яке показало, що довіра та відповідальність між людьми, державою та природою були і є основним принципом багатства.

Окреслено, що довіра і відповідальність є проявом світогляду людини, коли людина не тільки розуміє необхідність бути довірчою і відповідальною, а і відчуває таку необхідність.

В статті проаналізовано проблеми збільшення багатства в Україні та висвітлено шляхи його зростання. Зроблено спробу наукового прогнозу роста багатства людства в інформаційну епоху.

Ключові слова: багатства, закон, вартість, економічні відносини, довіра, відповідальність, кредит, гроші, зобов'язання, фінансові інструменти, інформаційна епоха, цифрові технології.

Yevtuh Alexander,
Professor, Ph.D. in Economics,
Lutsk University Institute of Human Development "Ukraine",
Department of Finance, Law and Business
Lutsk

THE FINANCIAL ASPECT OF THE WEALTH OF PEOPLE AND NATIONS

Introduction. The article is devoted to important problems: what are the origins of people's wealth and inequality, why do some nations decline and others become richer?

The purpose of the article. The purpose of the article: on the basis of a systematic approach to problems and a new interpretation of the basic law of value, the principle of its growth, and the fundamental provisions of the theory of finance, to shed light on the nature of the wealth of mankind.

Results. The article examines the approaches of scientists from different countries, regarding their answers to today's questions and the substantiation of their conclusions. On the basis of a systemic approach, the nature and causes of the wealth of people and nations were investigated, and the contribution of scientists to the solution of existing problems was analyzed.

It is substantiated that there were and will be many reasons for wealth, and they are always interconnected. The nature of wealth remains the same - the desire of people to create and circulate value in order to satisfy their needs and the needs of nature. A study was conducted using the law of value and the fundamental provisions of the theory of finance, which showed that trust and responsibility between people, the state and nature were and are the basic principle of wealth.

It is outlined that trust and responsibility are a manifestation of a person's worldview, when a person not only understands the need to be trustworthy and responsible, but also feels such a need. Trust and responsibility, as a manifestation of human consciousness, is formed by many factors: geographical, climatic, political, national, family, pedagogical, psychological, spiritual, as well as education, availability of natural resources, technological progress, legal and moral norms, and others

The article analyzes the problems of increasing wealth in Ukraine and highlights the ways of its growth. An attempt was made to make a scientific forecast of the growth of the wealth of mankind in the information age.

Conclusions It is proven that during the transition to the information age, which has already begun, the worldview of the population of the countries and the world scientific paradigm are changing, which creates for scientists a new foundation for researching the problems of wealth development. However, the nature of wealth remains the same: trust and responsibility between people and man towards nature. Trust-responsible relationships are a manifestation of a person's worldview.

Keywords: wealth, law, value, economic relations, trust, responsibility, credit, money, obligations, financial instruments, information age, digital technologies.

Постановка проблем та їх значення. Питання: «Як бути багатим?», «У чому причини багатства?» із древні турбували людство. Пересічні люди намагалися знайти багатство зовні як скарб або умови, що сприяють йому. Деякі з них питались знайти то джерело, що робить людей або державу заможними. Цим питанням займалися й вчені.

Проте більш широке наукове обґрунтування рішення дана проблема починає набувати лише у період поширення товарно-грошового обігу та розвитку економічної науки. В XVII-XIX ст. вчені, що досліджували різні економічні проблеми, все більше та більше торкалися питань багатства.

С. Булгаков на початку XX ст. писав: що «на факті багатства, яке є особистим надбанням окремих індивідуумів, груп, класів і народів, базується політична економія та наукова феноменологія господарства, і цим вихідним орієнтиром визначається коло її інтересів» [1; с. 282]. Пізніше А. Маршал у своїй праці «Принципи економічної науки» відзначив, що «економічна наука з одного боку досліджує багатства, а з іншого-людину»[2;с.56].

Сьогодні проблеми багатства: у чому полягають витoki багатства і нерівності, чому деякі нації занепадають, а інші збагачуються, на думку багатьох сучасних вчених економістів були і залишаються основними, і дуже актуальними[6;7;8].

Мета і завдання статті. Мета: На основі системного підходу до проблем і нової трактовки основного закону вартості, принципу її зростання, та фундаментальних положень теорії фінансів висвітлити природу багатства людства.

Завдання:

Провести аналіз попередніх досліджень вчених різних країн та доповнити їх результати новими обґрунтованими висновками.

Проаналізувати проблеми збільшення багатства в Україні та висвітлити шляхи його зростання.

Зробити спробу наукового прогнозу роста багатства людства в інформаційну епоху.

Аналіз досліджень і публікацій. У чому ж полягає природа і які основні причини багатства людини і націй виявили вчені? Аналіз основних наукових праць з кінця XVIII ст. свідчить, що причини багатства в різних краях і в різні часи були різні. Найбільш фундаментальне дослідження в свій час по цьому питанню надав А. Сміт у своїй видатній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів». Сміт зробив висновок, що багатства нації визначається «по-перше, здібностями, вмінням та кмітливостю, з якими застосовується праця народами, а по-друге, відношенням тих, які зайняти корисною працею і числом тих, які ей не зайняти.»[3;с.17].

Наступні дослідження показали, що на рівень багатства впливають клімат, наявність корисних копалин та інші природно-географічні умови. Так А. Маршал відзначав, що народи, які мешкають у місцевості з дуже спекотним або з дуже холодним кліматом, менш придатні до продуктивної праці. «Жаркий клімат, -на думку англійського вченого, руйнує енергію людини. В більш прохолодному кліматі природа створює умови, які стимулюють людську енергію»[2;с.145]. Зрозуміло, що А. Маршал доповнює дослідження А. Сміта своїм вмінням бачити взаємозв'язок між здібностями людини і кліматом, а також між здібностями та обмеженістю ресурсів. В цьому ми можемо побачити спробу вчених обґрунтувати багатства англійців в XVIII-XIX ст.

На думку німецького вченого М. Вебера, протестантська етика зробила населення Західної Європи і, перш за все Німеччини, більш заможними[4]. О факторе реформаторства в розвитку багатства писало не мало вчених, серед яких був і А. Маршал[2]. Протестантизм, на думку цих вчених, сприяв росту працездатності населення та залучав до продуктивних відносин багатьох людей.

Дослідження економічної історії звертає нашу увагу на те, що в країнах з обмеженими природними ресурсами при певних свободах у населення з'являється прагнення і вміння до найбільш ефективного їх використання. Прикладом цього може бути англійський феномен введення господарства, що виник у світовій економіці в XVII-XVIII ст., а також досвід Японії та Південної Кореї в XX ст.

В той же час необхідно відзначити, що в світі існують країни, мешканці яких демонструють високу продуктивність праці в різних кліматичних умовах і при наявності значних природних ресурсів. Ярким прикладом цього є Сполучені Штати Америки. На думку німецького економіста Л. Брентано, американське економічне чудо стало можливим завдяки тому, що американці ефективно використовують ресурси і, перш за все, трудові[5]. Брентано відзначав, що низький рівень продуктивності праці в Російській імперії в кінці XIX початку XX ст. був обумовлений дешевою робочою силою, яка знаходилась в царській імперії. В той же час, в США було недостатньо трудових ресурсів, що обумовили швидкий технічний прогрес в цієї країні. На думку сучасних дослідників С. Коена і Д. Делонго, прагнення американців до технічного прогресу залишається і понині, що є основною причиною багатства США та її громадян.[6].

На думку же професора Браунського університету Г. Одеду, джерелом багатства країн є, перш за все, доступ до освіти широких верств населення, а також застосування ним отриманих знань при використанні сучасних технологій [7].

Одночасно два професора з США Д. Аджемочку і Р. Джейн відкидають «географічну, кліматичну, ресурсну, культурологічну та освітянську гіпотези багатства». Вони в своїх дослідженнях намагаються довести, що причиною багатства країн та їх населення є наявність політичних та економічних свобод громадян в державі, а також їх рівного доступ до ресурсів і влади[8]. Для обґрунтування своїх висновків вони приводять історичний досвід розвитку Північної та Південної Кореї. Проте, тут важливо зауважити з приводу висновків американських професорів, що сьогодні велика та потужна в економічному плані країна КНР за рейтингом багатьох західних установ та організацій займає одно з останніх місць за рівнем свобод своїх громадян, але ця країна зовсім не бідна. Так за рейтингом політичних і громадських свобод відомої громадської організації Freedom House в 2023 році КНР зайняла 191 місце з 210 країн світу, в той час як Україна та Албанія займають відповідно 121 і 89 місця[9], проте ВВП на душу населення в КНР більше ніж в Албанії та Україні. Так в Китаї він складає 19484 дол. США, в Албанії лише 15533 дол., а в Україні ще менше 14289 дол. США (на 2022 рік).[10]. Тому доцільно все ж вченим не обмежувати свої дослідження тільки політекономічними причинами багатства і відкидати інші.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів.

Висновки багатьох вчених, які наведені вище, звичайно мають певні докази та обґрунтування причин багатства людини та націй, які в той, чи іншій мірі реально діяли та діють в різних країнах і в різні часи. Проте факторів багатства завжди багато і вони, як правило, ні є остаточними і часто взаємопов'язані між собою. Але, де сама головна ланка, яка дає нам можливість розв'язати весь ланцюг проблем з розвитком багатства людини та націй?

Аналіз вище наведених праць свідчить, що вчені в своїх дослідженнях обмежувались історичними, соціальними, політекономічними або географічними підходами. Вони не достатньо використали фундаментальні положення економіки і, перш за все, - фінансів.

В епоху змін, як відомо, змінюється вся наукова парадигма, у тому числі і економічна [11]. У багатьох дослідників змінюються уявлення про класичні закони та принципи, з'являється нове бачення економічних проблем та їх вирішення [12]. У деяких вчених змінюється і уявлення про причини та природу багатства.

Як вже було доведено раніше в основі багатства людини та націй є їх здатність створювати вартість, точніше її збільшувати. Згідно основного закону вартості: вартість зростає в процесі її руху (обміну) на ринкових принципах. Зрозуміло, чим більше і швидше вона обертається, тим швидше, і більше вона зростає[13. с.101]. Тому природньо джерелом багатства є рух (обіг) вартості в економічному середовищі тобто обіг товарів і послуг. В основі обміну (продажу) товарів і послуг на ринкових засадах, як вже було раніше визначено, знаходяться зобов'язання (відповідальність) та довіра суб'єктів ринкових відносин: продавця і покупця[14.с.250]. Довіра та відповідальність, що

формують взаємодопомогу у відношеннях людей в процесі обігу обмеженої корисності, є фундаментальною основою обігу вартості: основним принципом зростання багатства.

Проведений нами аналіз свідчить про те, що збільшення довірчо-відповідальних відносин у суспільстві в XVIII-XIX ст. значно вплинуло на розвиток ринку цінних паперів і, перш за все, на пред'явника[15с.]. На думку В. Зомбарта, кредитні відносини вже в XIX ст. знаходять «свій чистий вираз лише в папері на пред'явника»[16с.113]. По суті поява паперових грошей, як цінних паперів на пред'явника, значно вплинуло на обіг вартості і цей факт стало можливим завдяки розвитку довірчо-відповідальних відносин між всіма громадянами та владою.

Як відомо перші гроші, як письмово зобов'язання на пред'явника, з'явилися ще на початку нашій ери в Китаї [17]. Чому в Китаї? Для цього було ряд причин. По-перше, гроші, як письмові зобов'язання, могли з'явитися там, де вже поширена писемність. Писемність, як відома вперше з'явилася в Китаї біля 6 тисяч років до нашої ери. Поява писемності та її розповсюдження, були важливими умовами виникнення грошей. В той же час, поява та поширення писемності, як унікальної технології передачі інформації, стало найважливішою подією в історії людства. Цю подію можна вважати першою інформаційною революцією в Світі. По-друге, виникнення паперових грошей можна пов'язати також з наявністю технології виготовлення паперу та друку. Ці технології на той час вже існували в Китаї[17]. Проте, широке використання паперових грошей, як боргових зобов'язань, було можливим лише при існуванні довіри та відповідальності серед широких верст населення. Довіра і відповідальність в китайському суспільстві була сформована певними національними та духовно-культурними традиціями, які будувались на ґрунті конфуціанству та даосизму[18]. До речі конфуціанські та даоські канони почали друкувати та розповсюджувати в Китайській імперії вже з 175 року [17.с.72]. Все це впливало на світогляд китайців. Конфуціанство сприяло розвитку китайського колективізму та вірності традиціям. Даосизм наповняв китайців не тільки життєвою енергією, а і внутрішньою свободою. Ці якості позитивно впливали на працездатність населення, створення вартості та її широкого і швидкого обігу за допомогою кредитних зобов'язань: паперових грошей. В цей період розвитку економіки Китай досяг високого рівня, китайці зробили значний крок в рості багатства, культури та науки. Проте імперські амбіції влади і війни у подальшому підірвали стабільність в країні на багато років.

Країни Західної Європи та США почали активно збільшувати обіг вартості в кінці XVII і на початку XVIII ст., на основі широкого використання паперових грошей. Чому в цей період в Європі та США почали широко обертатися паперові гроші? Цьому сприяло ряд причин. Перше, і це головне, християнський світогляд та духовна революція XVI-XVII століть сприяли зміцненню довірчо-відповідальних відносин серед населення західних країн. Друга причина, що сприяла розвитку широкого використання паперових грошей, було поява верстата для друку. Друк грошей, а, перш за все книжок, газет і, насамперед, Біблії сприяло розвитку фінансових відносин. Так почалась друга інформаційна революція, яку можна пов'язати з революцією в фінансових відносинах і ростом багатства народів. Гроші почали швидко обертати вартість між суб'єктами ринку в Європі та США. Віра в Бога та любов в християнському братерстві сприяли дії основного принципу економіки «довіри-відповідальності». Цей факт добре розуміли фінансисти США та Європи, коли робили напис на національних грошових знаках (на американському доларі : «IN GOD WE TRUST», напис на швейцарських франках: «DOMINUS PROVIDEBIT»). Без сумнів реформаторство в духовному життю християн: протестантська етика посилює розвиток довірчо-відповідальних відносин між населенням, владою та бізнесом в країнах Європи та США.

Кредит, як відомо, завжди був і є одним із інструментів взаємодопомоги між людьми в різних ситуаціях. В північних країнах, де холодний клімат, де обмежені ресурси там виникає більш довіри і відповідальності між громадянами, там швидше поширюються кредитні відносини та частіше виникає необхідність в допомозі один одному. Тому в країнах з прохолодним кліматом швидше рухалась вартість, більше зростало багатство. До речі, перші паперові гроші, як показник та інструмент розвитку кредиту та зростання багатства, вперше з'явилися в північних країнах Європи: Швеції, Норвегії, Голландії, Данії та Англії [17].

В кінці XIX -XX ст. в країнах Європи та США активно формується всі рівні обігу зобов'язань, у тому числі довгострокові зобов'язання на пред'явника та похідні фінансові інструменти. Особливо

широкого розмаху ринок грошових зобов'язань набув в США. В Сполучених Штатах Америки крім державних зобов'язань, акцій та облігацій приватних компаній широко використовувались іпотечні фінансові інструменти на пред'явника, у тому числі, і похідні.[15]. В країнах Європи, як і в США використовувалась іпотека, але, порівняно з американським ринком заставних зобов'язань, її частка була не значна. Проте ринок грошових зобов'язань в європейських державах на той час також був дуже потужним. Все це призвело до значного зростання обігу вартості в багатьох західних країнах і, в наслідок цього, стрімко зросло багатства їх населення. З часом зростало багатства і інших націй. На графіку, що наводить у своїй книзі: «Витоки багатства і нерівності» професор Г. Оуд (див. рис.1) ми бачимо різке зростання багатства багатьох країн, яке автор пояснює широким доступом населення до освіти та застосуванням ним отриманих знань в використанні нових технологій [7с.15].

Проте цей висновок у певній мірі вірний, але він не відображає принципи рішення проблеми, що досліджується. Тільки кредит, довіра та відповідальність, що забезпечують потужний обіг вартості, створює багатство, яке дозволяє населенню багатьох країн Європи мати широкий доступ до освіти та забезпечити впровадження нових технологій. Безумовно освіта та технології у свою чергу впливали на світогляд людей, що в свою чергу сприяло розвитку кредитних відносин та росту багатства, але це було вже потім.

Кредит зробив багатою країною США та її мешканців. Розвиток кредитних відносин зробили доступ до сучасної освіти багатьох людей і не тільки громадян Північної Америки. Довірчо-відповідальні відносини між членами американської громади були головним принципом їх багатства, а уже освіта і технології були похідними. Освіта та технології є причини, але не першим джерелом багатства США та інших країн Світу. Без грошей, певного достатку ресурсів, у тому числі; вільного часу, створювати науку, розробляти технології та їх впроваджувати дуже важко, а в широкому плані, і не можливо. Тому американське економічне чудо сталося, перш за все, ні завдяки технічному прогресу, як вважають Коен Стівен та Делонг Бредфорд [6], а завдяки розвинутих кредитних відносин, що прискорює обіг вартості і добробут в країні. Цей факт різкого зростання багатств багатьох держав, що відображено на рис.1, є похідним широкого обігу вартості за допомогою кредитних фінансових інструментів і, перш за все, розвинутих довірчо-відповідальних відносин.

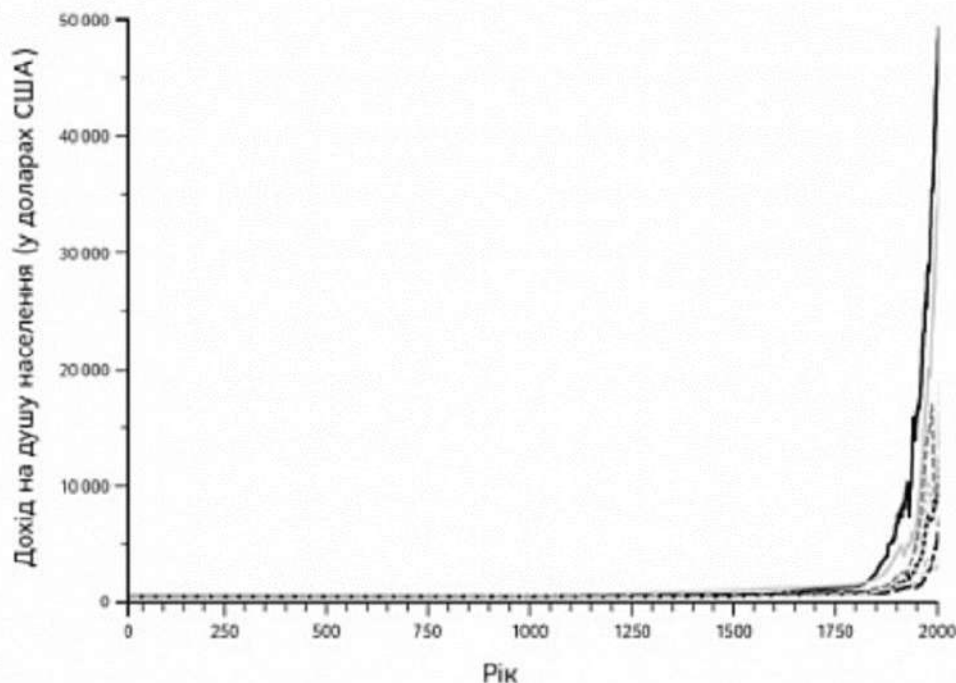


Рис.1. Зростання доходу на душу населення в різних частинах світу

Від чого залежить рівень довірчо-відповідальних відносин в країні. Це складне питання, яке вимагає спеціального всебічного розгляду. Зрозуміло, що довіра, відповідальність і взаємодопомога є проявом світогляду людини, це коли людина не тільки розуміє необхідність бути довірчою і відповідальною, а і відчуває таку необхідність. Довіра та відповідальність формується багатьма факторами: географічними, кліматичними, політичними, національними, сімейними, педагогічними, психологічними, духовними, а також освітою, наявністю ресурсів технологічним прогресом, правовими і моральними нормами, та іншим.

В сучасному Світі найбільш розвинуту систему довірчо-відповідальних відносин мають США та деякі країни Європи та Азії. Сучасний Китай також прагне поширити системи грошових зобов'язань на всіх рінках господарювання, збільшити ВВП на душу населення і за цим показником стати світовим лідером.

Проте в епоху змін приходить усвідомлення, що одного високого показника розміру ВВП на душу населення вже не достатньо, що б бути багатою країною. У людей з'являються не тільки поняття, скільки відчуття того, що не тільки матеріальне, а і інші цінності дуже важливі, насамперед: здоров'є,любиме оточуюче середовище, вільний час для формування у себе сучасного світогляду, творчого натхнення та суспільної добро діяльності тощо.

В період переходу до інформаційної епохи люди починають і більше цінувати відносини з оточуючим їх природним середовищем. У зв'язку з цим в кінці XX та на початку XXI ст. з'явилися наукові дослідження про вимір багатства населення країн з врахуванням його відповідального відношення до природи[19].

Сьогодні мова іде не тільки про збереження природних ресурсів і сталого економічного розвитку країн в Світі, а, перш за все, настав вже час повернення боргу природі. Збереження та відновлення оточуючого середовища, у тому числі, нормального клімату це вже не тільки критерій багатств націй, але і умови існування людства. В кінці XX ст. в багатьох країнах почався громадський рух на захист природи.

В країнах, де населення довірчо-відповідальне віднощиться до природного середовища, традиційно і інвестується її відновлення. Ярким прикладом такої держави є Японія. В Японії з дитинства у людей виховуються колективізм та відповідальне відношення до природи. З стародавніх часів в багатьох японських сім'ях всі члени родини роблять ритуали (психо-телесні практики) з розвитку довіри та відповідальності до природи, а також один до одного В цієї країні живуть прекрасні народні традиції прояву любові та турботи до оточуючого природного середовища: спостереження за цвітінням сакури, проявів місяця та інші[20].

Японці дуже бережуть флору і фауну своїх островів, не зважаючи на дуже велику щільність проживання. В Японії 68,4% всієї території займають ліси, в західноєвропейських країнах- 30-35%,а в Україні-16,8 [21], проте Японія ліс не експортує, оскільки населення країни дбає про відтворення природи.

Сьогодні людство розуміє, що багатими є те країни, де населення створює не тільки великий ВВП, а і довірчо-відповідальне віднощиться до природи, піклується про збереження та відтворення оточуючого природного середовища. Крім Японії, до багатих країн, з врахуванням збереження природи, відносять, насамперед, Швецію, Норвегію, Данію, Нідерланди, Австралію, Німеччину, Чехію та Фінляндію.[22].

Україна в рейтингу багатих країн займає 120 місце по ВВП на душу населення із 199 країн Світу[9], а за індексом екологічної ефективності 95 із 178 [20]. Відносно низький рейтинг країни за багатством обумовлено і низьким рівнем довіри та відповідальності в українському суспільстві. В країні на протязі багатьох років зберігається відносно низький рівень кредитування населення банками, що є важливим показником довірчо-відповідального суспільства. Так, наприклад, в 2021 році частка споживчого кредитування в загальному судному портфелі банків в Україні склала 15%, в той час, як в Казахстані та Азербайджані вона склала відповідно 33% і 27%[23].

Звичайно країни, де існує довіра і відповідальність між населенням, бізнесом та владою, мають потужні кредитні ринки, внутрішні і зовнішні інвестиції. В цих країнах, як правило, широко обертаються різні фінансові інструменти, у тому числі і похідні. Україна нажалі за останні 20 років не збільшила свій інвестиційний клімат і навіть інвестиційну привабливість по прямим іноземним інвестиціям (див. Рис.2) [24].

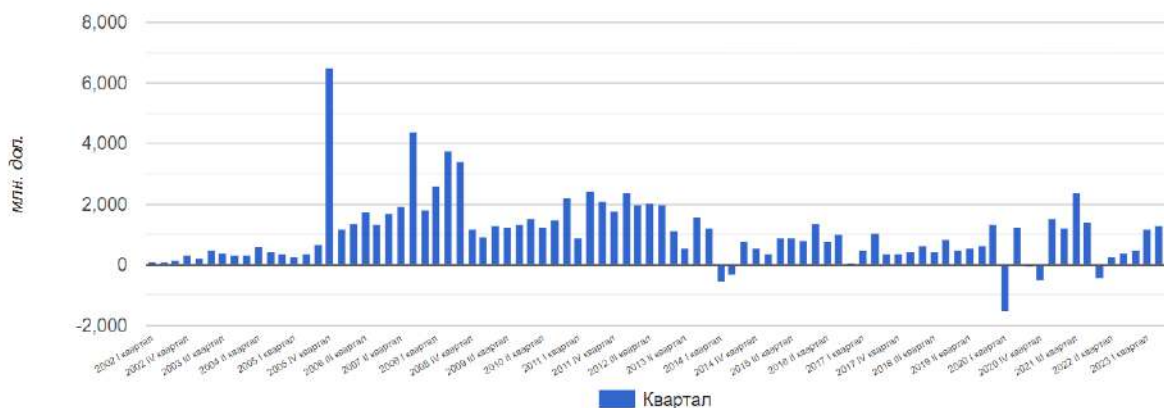


Рис.2. Графік зміни прямих іноземних інвестицій з 2002 по 2023 рр в Україні

В Україні система грошових зобов'язань дуже слабо розвинута порівняно з іншими країнами Європи. В країні слабо працюють навіть перший та другий рівні обігу зобов'язань. Порівняно вузька діяльність на третьому та четвертому рівнях руху фінансових зобов'язань.

Корупція: зрощення бізнеса з владою, відсутність контролю та відповідальності за стан соціально-економічних відносин: якості продуктів і ліків, оточуючого природного середовища: повітря, землі та водойм стало проявом слабкості дії принципу: «довіри та відповідальності». Російська військова агресія, стала наслідком не тільки за відсутності потужної економіки та військової могутності в Україні, а, насамперед, - довіри та відповідальності в українському соціумі на протязі 30 років, які повинні були всебічно зміцнити країну та стати першоджерелом її безпеки. Російська влада ніколи б не наважилась здійснити агресію на державу, яка б була зміцнена в економічному та військовому плані довірою та відповідальністю своїх громадян і, перш за все, відповідальністю української влади.

Проте в Україні за останні 20 років були й певні надбання; була побудована найкраща сучасна банківська система, яка значно прискорила обіг вартості в країні. Це сталось завдяки використанню сучасних цифрових технологій, які будуються на довірі та відповідальності. Дивно, але в Україні бив приклад того, як інформаційні технології, що запровадили бізнесмени і фахівці, поступово почали впливати на людей, і перш за все, молодь. Вона швидко оволодівала не тільки технологіями інтернет, а і сучасними кредитними відносинами.

Авангардом інформаційно- цифрових технологій в українській економіці на початку 2000 років, став ПриватБанк. Завдяки сучасним банківським технологіям в Україні, де є дуже слабе виробництво вартості (відносно розміру території України та кількості її населення), в країні вдалось запобігти зубожіння широких верств населення.

В період великомасштабного нападу Росії на Україну та ведення Росією тривалої війни, українська банківська система нормально забезпечує життєдіяльність населення. Навіть у перші два місяця великомасштабної агресії ворога, коли люди були у жаху, розгублені, були великі втрати та пошкодження виробництва та інфраструктури держави, банківська система швидко обертала вартість та сприяло не допущенню голоду і холоду в країні. Без сумнівів, банківська система, як і вся українська економіка без світової допомоги і, перш за все, західних країн, не змогла б так ефективно спрацювати. Проте сучасні фінансові технології (FinTech), які були розроблені та впроваджені українськими фахівцями та бізнесменами, робили і зараз роблять Україну потужніше.

Як що міркувати стратегічно, то людство вступає в нову епоху, яка пов'язана з широким використанням цифрових технологій у всьому Світі і, в тому числі, в економіці. Інформаційна економіка на основі цифрових технологій вже впливає на господарські відносини, робить їх надзвичайно довірчими і, як не дивно, і більш відповідальними. Ми спостерігаємо що з часом змінюється свідомість людей, фахівці створюють цифрові технології, в той же час, ми бачимо і як населення країн, де впроваджені сучасні технології змінюється з самого дитинства. Багато людей не тільки почали широко використовувати інформаційні технології в різних сферах свого життя, а і стали більш довірливими, та

уважними один до одного та до природи. Це дивний факт, як його пояснити? Можливо занурення в світ цифрових технологій, інтерактивні контакти в мережах інтернету створюють свого рідну єдність багатьох людей на величезному просторі нашої планети. Така єдність, як це не дивно, породжує у людини відчуття взаємозалежності та довіри.

Наші дослідження вказують, що у населення Землі за останні роки значно зростає довіра в економічних та інших соціальних відносинах. В ХХІ ст. багато людей почало використовувати в фінансових відносинах віртуальні гроші: різні криптовалюти, які обертаються без будь яких зобов'язань емітентів. В деяких країнах, насамперед розвинутих: Японії, Швеції, Німеччині та інших, криптовалюта є законом, повноцінним засобом обігу вартості. Ця практика сьогодні змінює, сформовану в кінці ХХ ст., всю фінансову парадигму про обіг грошових зобов'язань. По суті справи, з наукової точки зору, тут мова може йти про певну трансформацію, так званої, «системи грошових зобов'язань» у «систему грошової довіри».

Тут у читачеві може з'явитися думка, що в сучасному світі є люди («ціфротехнократи»), які не тільки створили цифрові технології та певний віртуальний мір, а і можуть впливати на нього, у тому числі і на обіг віртуальних криптовалют. Звичайно цей вплив може бути різний і важко сьогодні визначити вченим в якій мірі він буде позитивний або негативний. Здається тут ризики великі, проте в перехідну епоху все дуже швидко змінюється: свідомість людей і технології. Це перша проблема. Друга проблема: наскільки можливо та доцільно обмежувати діяльність «ціфротехнократів»? Це дуже важливі питання, на яке людство мусить дати собі відповідь у найближчий час.

Ці проблеми потребують подальших наукових досліджень і з цим погоджуються вчені [25], але, що стосується багатства людства, то зрозуміло: воно буде в епоху змін продовжувати зростати, як у матеріальному так і нематеріальному плані. Тут вже ні якого дива нема, тут просто все пояснюється основними законами економіки та фінансів[23]. Стрімке зростання ВВП в країнах Світу в останні десятиліття (Див.Рис.1) здійснюється на основі поширення дії принципу довіри-відповідальності та впровадження інформаційних технологій, які прискорюють обіг вартості за допомогою різних фінансових інструментів та їх похідних. Як що після другої інформаційної революції, були широко застосованні паперові гроші та інші грошові зобов'язання на пред'явника, то це дало можливість одягнути, нагодувати та обігріти мільярди людей, надати їм широкий доступ до освіти та медичних послуг. Цифрові же технології вже значно змінюють людей і все суспільство. Цифрові технології, як похідні третьої інформаційної революції, з часом забезпечать суспільства багатством нового виміру, що значно підвищить якість людського життя.

Проте перехід від індустріальної до інформаційної епохи буде не простим для людства, яклюбий епохальний перехід. В епоху, так званих, «змін» відбуваються трансформації не тільки свідомості людини та боротьба світоглядів, а і зміни навіть на природному рівні[11;26]. Сьогодні це вже має різні реальні прояви, у тому числі, небезпечні для людей: епідемії та пандемії, конфлікти та війни, інфляції та безробіття, зміни клімату та знищення природи.

Чого чекати ще в «епоху змін»? В цифровому інформаційному середовищі людина з фізичного боку більш роз'єднана, з іншого боку вона багато часу контактує в мережі інтернету. Вона, якимсь чином, починає більше відчувати довіру, відповідальність та необхідність взаємодопомоги. Цей феномен з формування світогляду людини в інформаційну епоху дає нам надію на певні зміни в Україні, та у всьому Світі, на покращення життя людства.

Висновки. Проблеми зростання багатства були, є і будуть актуальними. З часом у вчених буде змінюватися уява про суть багатства та його вимір[19], фактори та умови його зростання. Сьогодні приходить усвідомлення того, що багаті країни не тільки ті, де населення створює великий ВВП, а де воно зберігає та оновлює природні ресурси та оточуюче природне середовище.

В різні часи причин багатства було багато, є і буде багато, і вони, як свідчать роботи вчених [2-8], завжди пов'язані між собою. Проте природа багатства залишається одна.

Дослідження з використанням закону вартості та фундаментальних положень теорії фінансів [13] вказують, що природа багатства є прагнення людей до створення та обігу вартості з метою задоволення своїх потреб і потреб природи. Довіра і відповідальність є принципами багатства. Довіра і відповідальність є проявом світогляду людини, який формується багатьма факторами: географічними, кліматичними, політичними, національними, сімейними, педагогічними, психологічними, духовними, а

також освітою, наявністю природних ресурсів, технологічним прогресом, правовими і моральними нормами, та іншим.

В період переходу до інформаційної епохи, який вже почався, змінюються світогляд населення країн світу та світова наукова парадигма [11], що створює для вчених новий фундамент для досліджень проблем розвитку багатства. Світова фінансова практика вже з початку ХХІ ст. змінює, сформовану в кінці ХХ століття, всю фінансову парадигму про обіг грошових зобов'язань. По суті справи, з наукової точки зору, тут мова може йти про подальші дослідження принципів довіри та відповідальності у відношеннях людей при використанні FinTech у процесі зростання їх багатства

Джерела та література:

- 1.Булгаков С.: Філософія господарства. Твори. в 2 том.-Т. 1. М : Наука, 1993. 262 с.
2. Marshall, Alfred (1920). Principles of Economics (Revised ed.). London: Macmillan; reprinted by Prometheus Books. ISBN 1-57392-140-8.
3. Smith, A., 1976, The Wealth of Nations edited by R. H. Campbell and A. S. Skinner, The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, vol. 2b, p. 678.
4. Вебер Макс. Протестантська етика і дух капіталізму. К.: Основи, 1994. 261 с.
5. Brentano, Luio. Ethics and Economics in History. 1901.
6. Коен С., Делонг Б. Американське економічне диво і Александер Гамільтон. К : Наш формат, 2023. 192с.
- 7.Одед Г. Подорож людства. Витоки багатства і нерівності. К : Наш формат, 2023. 272с.
8. Аджемоглу Д., Джеймс Р. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства і бідності. -К: Наш формат,2022.440с.
9. Список країн за ВВП на душу населення. URL: <http://surl.li/afipw>
10. Рейтинг країн світу за рівнем свободи людини. URL: <http://surl.li/rmjcs>
- 11.Евтух О.. Інформаційна епоха та інновація економічних знань. Економіка: новий аспект: монографія. Луцьк: : Волинська обласна друкарня, 2007 С.9-46.
- 12.Евтух О. Економіка: новий аспект: монографія. Луцьк: Волинська обласна друкарня,2007. 300с
- 13.Евтух О. Теорія вартості сучасний дискурс. Економіка: новий аспект: монографія Луцьк: : Волинська обласна друкарня, 2007 С. 69-111.
14. Евтух О. Система обігу зобов'язань та синергетичне зростання багатства. Економіка: новий аспект: монографія Луцьк: Волинська обласна друкарня,,2007 С. 249-296.
15. Евтух О. Кредит, як соціально-економічно явище. Економіка: новий аспект: монографія / Евтух А. Т.- Луцьк: Волинська обласна типографія, 2007. С. 210-248
- 16.Sombart W. The Jews and Modern Capitalism, 2001.198с.
17. Мойсеев С.Р. Історія центральних банків та паперових грошей. М.: Віче, 2015. 536 с. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/19797/history_central_banks.pdf.
18. Спешнев Н.О. Китайці: особливості національної психології: монографія. КАРО, 2011. 336
19. Dixon, J., Bekkes J., Hamilton, K., Kant, A., Lutz, E., Pedzhiola C., Xu J. A new look at the wealth of nations. Indicators of ecologic development, 2000. 175 с.
- 20.Пронников В.А., Ладанов І.Д., Японці. Етнопсихологічні описи. Наука. Головна редакція східної літератури, 1983.270 с.
21. Список країн за площею лісів. URL.: <http://surl.li/rmjsj>
- 22.Список країн за індексом екологічної ефективності. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
23. Обсяги споживчого кредитування в Казахстані. URL.: <https://take-profit.org/statistics/consumer-credit/kazakhstan/>
24. Графік зміни прямих іноземних інвестицій з 2002 по 2023 pp. URL:<https://bankchart.com.ua/>
- 25.Кричевська Т. О. Довіра у грошово-кредитній сфері: логіко-історичне дослідження: монографія/ Кричевська Т. О НАНГ України, ДУ «Ін-т. екон. та прогнозув. НАН України. К, 2020-504 с.
26. Сан Чі. Здоров'я людини в епоху змін: шляхи подолання кризи. Луцьк: ПрАТ «Волинська обласна друкарня», 2018. 116с.

References:

1. Bulhakov S (1993) Fylosofyia khoziaistva [The philosophy of Business] M, Science 262 P.
2. Marshall, Alfred (1920). Principles of Economics (Revised ed.). London: Macmillan; reprinted by Prometheus Books. ISBN 1-57392-140-8. [In English].

3. Smith, A., 1976, The Wealth of Nations edited by R. H. Campbell and A. S. Skinner, The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, vol. 2b, p. 678. [In English]
4. Veber M. (2021) Protestantska etyka i dukh kapytalizma. [The Protestant Ethics and Capitalism Spirit] - K, Osnovy, 1994 .261 P. [In Ukrainian]
5. Brentano, Luio. (1901). Ethics and Economics in History. [In English]
6. Koen S., Delonh B. (2023) Amerykanske ekonomichne dyvo i Aleksander Hamilton. [American Economic Miracle and Alexander Hamilton] K, Nash Format. 192 P. [In Ukrainian]
7. Oded H. (2023) Podorozh liudstva. Vytoky bahatstva i nerivnosti. [The Way of Humankind. Reasons of Wealth and Inequality]. K, Nash Format. 272 P. [In Ukrainian]
8. Adzhemohlu D. Dzheims R. (2022) Chomu natsii zanepadaiut. Pokhodzhennia vlady, bahatstva i bidnosti. [Why Nations fall. The Roots of Power, Wealth and Poverty]. K: Nash Format 440 P. [In Ukrainian]
9. Spysok krajin po VVP (PPS) na dushu naselennia. Available at: <http://surl.li/afipw> [In Ukrainian]
10. Reitynh stran myra po urovniu svobody cheloveka. Available at: <http://surl.li/rmjcs> [In Ukrainian]
11. Evtukh O. (2007) Ynformatsijn epokha I innovatsiia ekonomichnykh znan Ekonomika: novyi aspekt. [Theory of Value. Economics: New Aspects] .Lutsk, Volynska oblasna drukarnia P. 9-46.
12. Evtukh O. (2007) Ekonomika: novyi aspekt.. [Theory of Value. Economics: New Aspects] Lutsk, Volynska oblasna drukarnia 300 P.
13. Evtukh O. (2007) Teoryia vartosti: suchasnyi dyskurs. Ekonomika: novyj aspekt. [Theory of Value. Economics: New Aspects] Lutsk, Volynska oblasna drukarnia P. 69-111.
14. Evtukh A. (2007) Systema obihu zobov'yazan' ta synerhetychne zrostantnya bahatstva. Ekonomika: novyj aspekt. [System of Turnover and the Wealth Growth. Economics: New Aspects]. Lutsk, Volynska oblasna drukarnia P. 249-296.
15. Evtukh O. (2007) Kredyt, yak sotsialno-ekonomichno yavyshe. Ekonomika: novyj aspekt [Credit as Social and Economic Matter: New Aspects]. Lutsk, Volynska oblasna drukarnia P.210-248 [In Ukrainian]
16. Sombart W. The Jews and Modern Capitalism, 2001.198c. [In English]
17. Mojsejev, S.R. (2015), Istorija central'nyh bankiv ta paperovyh groshej, Viche, M., 536 p.. Available at: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/19797/history_central_banks.pdf
18. Speshnyev, N.O. Kytaytsy: osoblyvosti natsional'noyi psikhohiyyi: monohrafiya. [Chinese: features of national psychology] . KARO. 336 P.
19. Dixon, J., Bekkes J., Hamilton, K., Kant, A., Lutz, E., Pedzhiola C., Xu J. (2000). A new look at the wealth of nations. Indicators of ecologic development, 175 p. [In English]
20. Pronnykov V.A., Ladanov Y.D. (1983) Etnopsykholohichni opysy. Nauka. Holovna redaktsiya skhidnoyi literatury. 270 P.
21. Spysok krayin za ploshcheyu lisiv. Available at: <https://nonews.co/directory/lists/countries/forest-area>. [In Ukrainian]
22. Spysok krain za indeksom ekolohichnoi efektyvnosti. Available at <https://uk.wikipedia.org/wiki>. [In Ukrainian]
23. Obsyamy spozhyvchoho kredytuvannya v Kazakhstani. Available at: <https://take-profit.org/statistics/consumer-credit/kazakhstan/>
24. Hrafik zminy priamykh inozemnykh investytsii z 2002 po 2023 rr. Available at: <https://bankchart.com.ua/> [In Ukrainian]
25. Krychevska T. O. (2020) Dovira u hroshovo-kredytnii sferi: lohiko-istorychne doslidzhennia: monohrafiia [Trust in the monetary sphere: a logical-historical study]. K: DU «In-t. ekon. ta prohnouzuv. NAN Ukrainy 272 P. [In Ukrainian]
26. San Chy. (2018) Zdorov'ya lyudyny v epokhu zmin: shlyakhy podolannya kryzy. [The Human Health during Changes. The Ways to Overcome the Crisis] - Lutsk, Volynska oblasna drukarnia 116 p.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2024 р.

УДК 336.71 (477)

Карлін Микола,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
професор кафедри фінансів
м. Луцьк; ORCID ID 0000-0002-1421-1066
e-mail: karlin.lutsk@gmail.com

Борисюк Олена,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів,
м. Луцьк; ORCID ID: 0000-0002-9411-4118
e-mail: borisjuk.lena@vnu.edu.ua

Звірко Анастасія,
здобувач вищої освіти спеціальності 072 Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк, ORCID ID: 0000-0001-7776-4461
e-mail: nastasia.09.nz@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-88-96>

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття аналізує сучасний стан банківської системи та банківських установ в Україні, як основний елемент фінансового ринку України та висвітлює ключові проблеми, що впливають на її функціонування та зміцнення їх фінансової безпеки. Розглядаються аспекти, такі як регулювання, ліквідність, кредитування, інновації та конкурентоспроможність в контексті досягнення безпекових цілей.

В роботі розглядаються основні напрями Стратегії Національного банку України до 2025 року. У статті ідентифіковано причини і наслідки проблем, а також сформульовано конкретні рекомендації та стратегії для подолання визначених загроз. Зокрема, акцентується увага на необхідності вдосконалення законодавчого регулювання, підвищення фінансової стійкості банків як фактора забезпечення їх фінансової безпеки, розвитку технологічних інновацій у банківській сфері та зміцнення конкурентоспроможності українських банків.

Дослідження прогнозує можливі перспективи розвитку банківських установ України на фінансовому ринку, враховуючи сучасні тенденції і виклики щодо забезпечення їх фінансової безпеки. Зокрема, з метою подолання загроз та ризиків розвитку банківської системи України та зміцнення їх фінансової безпеки в умовах воєнного стану, пропонується знизити вартість позичкового фінансування, обмежити обсяги депозитних сертифікатів НБУ, формувати депозитний портфель банків за рахунок довгострокових вкладів, зменшити обсяг непрацюючих кредитів, впроваджувати інноваційні технології та цифрові рішення, розвивати кібербезпеку тощо.

Ключові слова: банківська система, банківські установи, фінансовий ринок, фінансова безпека, банківська безпека, Національний банк України, банківські інновації.

Karlin Mykola,
doctor of economic sciences, professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Professor of the Department of Finance
Lutsk

Borysjuk Olena,
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,

Zvirko Anastasiia,
Applicant of Higher Education, Faculty of Economics and Management,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF BANKING INSTITUTIONS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF FINANCIAL SECURITY

The article analyzes the current state of the banking system and banking institutions in Ukraine as the main element of the financial market of Ukraine and highlights the key issues affecting its functioning and strengthening their financial security. It addresses aspects such as regulation, liquidity, credit, innovation, and competitiveness in the context of achieving security goals.

Adaptation to a rapidly changing economic landscape, the integration of cutting-edge technologies, and ensuring stability amidst global financial trends emerge as pivotal tasks for the banking sector. Exploring both the problems and prospects becomes imperative in defining the evolving face of Ukraine's banking system within a highly competitive financial environment.

The main objective is to determine the peculiarities of the development of banking Ukraine during the war, to single out the main problems and to define a system of measures to solve them.

The research reveals the main directions of functioning of the Strategy of the National Bank of Ukraine until 2025. The article examines the causes and consequences of the problems in detail, as well as provides specific recommendations and strategies for overcoming the identified difficulties. In particular, attention is focused on the need to improve legislative regulation, increase the financial stability of banks, develop technological innovations in the banking sector, and strengthen the competitiveness of Ukrainian banks. The article also predicts possible prospects for the development of the banking system of Ukraine in the financial market, taking into account modern trends and challenges.

The full-scale invasion of Russia on the territory of Ukraine became a test for the financial system of Ukraine, including the banking system of Ukraine, but it demonstrates high stability and adaptability. That is why today the identification of problems and prospects for the development of the banking sector is an important task for ensuring the efficient functioning of the economy as a whole and to ensure the financial security of banking institutions.

Keywords: banking system, banking institutions, financial market, financial security, banking safety, National Bank of Ukraine, banking innovations.

Постановка проблеми. На початку 2022 року Україна зіткнулася з новим безпрецедентним викликом: 24 лютого російська федерація розпочала повномасштабну військову агресію проти України. Це вплинуло на всю фінансову систему України, в тому числі на банківську, яка є одним із найважливіших її елементів. Банки продовжують свою діяльність, стараючись виконувати всі свої зобов'язання та відповідати економічним нормативам Національного банку України. Проте банківська система зазнала змін внаслідок специфічних обставин, що призвели до трансформацій у банківській інфраструктурі та вплинули на функціонування банківського ринку. Тому актуальним є аналіз сучасних викликів та можливостей для банківської системи України, сприяючи розумінню та вирішенню проблем, що стоять перед нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням функціонування та розвитку банківської системи у зарубіжній і вітчизняній літературі займалися багато науковців, серед яких: Т. М. Халімона, Н. С. Прокопенко, В. М. Мирончук, І. В. Шепель, Н. С. Ситник, А. В. Сташишин, Н. З. Блашук-Девяткіна, Л. О. Петик та ін.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є визначення особливостей розвитку банківської України під час війни, виокремлення основних проблем та заходів для їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування кожного сегмента фінансового ринку призводить до оптимального функціонування всього фінансового сектору, який в свою чергу є важливою складовою будь-якої економіки. Одним із основних учасників фінансового

ринку є банківська система України, яка стикалася з різними кризами від самого свого створення. Однак у 2022 році в Україні почалися воєнні дії, що суттєво вплинули на всі аспекти нашого життя і, зокрема, на банківську систему. Незважаючи на ризики та проблеми, які виникли, банківські установи України поступово адаптувались до нових умов функціонування під час воєнного стану.

З метою гарантування надійності та стабільності функціонування банківської системи, 24 лютого 2022 року Правління Національного банку України ухвалило рішення, визначене як постанова «Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану» №18 [1]. Цим документом встановлені основні принципи функціонування банків в умовах війни. Відповідно до цієї постанови, банки забезпечують безперервну роботу своїх відділень за умови відсутності загрози для життя та здоров'я населення.

Національний банк України був першим серед державних установ, який розробив нову інституційну Стратегію, сфокусовану на спротив російській агресії та відновлення країни. Після дворічного впровадження Стратегію Національного банку до 2025 року було змінено у 2023 році у зв'язку з повномасштабним військовим вторгненням росії. У новій Стратегії враховуються фактори впливу вторгнення росії на умови функціонування фінансової системи [2].



Рис. 1. Стратегічні цілі НБУ на 2023-2025 рр*.

*Джерело: [2]

Проблеми, які постали перед банківським сектором під час війни, викликали значні трансформації у його умовах функціонування. Розглянемо основні з них.

1. Скорочення кількості банків і їх відділень. З табл. 1 видно, що за аналізований період кількість діючих банків в Україні поступово скоротилась. У 2022 році зменшення кількості банків пов'язано із ліквідацією російських банківських установ: АТ «Міжнародний резервний банк» і ПАТ «Промінвестбанк», Банк «Форвард».

Також спостерігається зменшення відділень банків. За 2022 рік кількість підрозділів знизилась з 6685 до 5336. У III кварталі 2023 р. кількість структурних підрозділів банків зменшилася на 55 за рахунок відділень банків, що залишили ринок і становила 5093 од. Найпомітнішим скорочення було у Харківській, Дніпропетровській областях та місті Києві (рис. 1). Найбільше відділень із діючих банків закрит Укрсиббанк (-8), а відкрив – Райффайзен (+5).

Таблиця 1. Кількість банків в банківській системі України в 2020-2023 рр. од.

Показник \ Роки	2020	2021	2022	2023	I кв. 2023	II кв. 2023	III кв. 2023	Зміна (2022/2021)
Платоспроможні	73	71	67	64	65	65	63	-4
Державні, у т.ч. Приват банк	5	4	4	4	4	4	5	0
Іноземні	20	20	16	14	15	14	14	-4
Приватні	48	47	47	46	46	46	44	0

Джерело: складено за даними Національного банку України [3]

Низька	0-11
Менша за середню	11-12
Більша за середню	12-14
Висока	14-28
Україна	5093*/12



Рис. 1. Діючі структурні підрозділи банків в окремих регіонах на 01.10.2023, од./од. на 100 000 осіб населення

Джерело: складено автором на основі [4]

Скорочення відділень банків безпосередньо впливає на доступ населення та підприємств до фінансових послуг. Зменшення кількості фізичних відділень призводить до обмеження можливостей клієнтів отримати кредити, використовувати банківські картки та здійснювати інші операції.

Переорієнтація на електронні послуги через зменшення кількості відділень може збільшити ризик кібератак. Залежність від онлайн-каналів вимагає високого рівня кіберзахисту, щоб уникнути потенційних кіберзагроз та втрати конфіденційної інформації. Скорочення відділень викликає втрату довіри серед клієнтів, особливо серед тих, хто використовує традиційні банківські послуги. Недоступність фізичних відділень може призводити до переходу клієнтів до інших фінансових установ або сервісів.

2. Надлишкова ліквідність і надприбутки банків. Чистий прибуток активних українських банків у січні-вересні 2023 року становив 109,86 млрд грн, що в 1,4 рази більше, ніж за весь відносно мирний 2021 рік – 77,53 млрд грн. Перша десятка банків за обсягом прибутку залишається незмінною від початку року: до неї входять всі державні банки, чотири з іноземним капіталом та один – приватний.

На даний момент ці десять фінансових установ є основним джерелом, що приносить 87,5% від сукупного прибутку всіх банків у країні. Незмінним лідером топ-10 залишається «Приватбанк»: 43,4 млрд грн прибутку за 2023 рік. Серед банків з іноземним капіталом лідером є «Райффайзен банк» – за 9 місяців поточного року він заробив 6,14 млрд грн, а серед приватних – ПУМБ, який заробив 5,68 млрд грн за 2023 рік. (рис. 2).

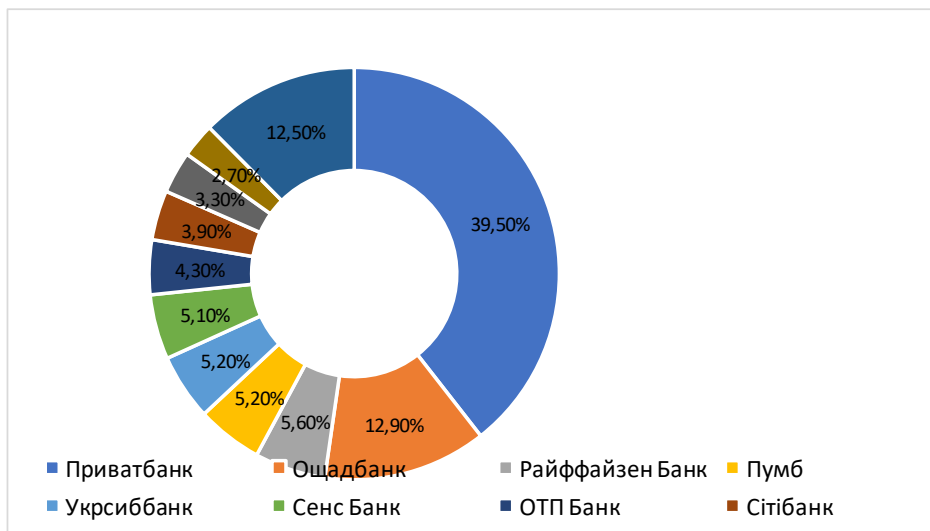


Рис. 2. Найбільші банки України за рівнем прибутку у 2023 році

Джерело: складено за даними [5]

Верховна Рада України на своєму засіданні 21 листопада 2023 р., ухвалила у другому читанні та в цілому законопроект, який стосується додаткового оподаткування прибутків банків. Ставку тимчасово підвищують до 50% за наполяганням Міжнародного валютного фонду, Міністерства фінансів та Національного банку України. Починаючи з 2024 року базова ставка податку на прибуток для банків буде 25% [5].

НБУ надрукував і видав владі 390 млрд грн за 2022 р., наростивши свій портфель ОВДП у 2,3 рази. Далі влада поступово влила ці гроші в економіку — шляхом виплат соціальної допомоги та виплат військовослужбовцям. Військовослужбовці не мають часу, щоб думати про покупки, та й, загалом, споживчі настрої в часи війни не в найкращому становищі. Як результат, купа грошей просто осідає нерухомо в банках. Замість того, щоб використовувати ці вільні кошти для фінансування рекордного дефіциту бюджету чи відновлення зруйнованих активів підприємств та житла, банки продовжують утримувати їх в НБУ, вкладаючи їх в депозитні сертифікати [6].

Депозитні сертифікати можна порівняти із дамбою, яку можна прорвати, якщо зменшаться безпекові ризики та розпочнеться активний процес відновлення економіки. У цьому випадку гривня, яку Національний банк України поглибив через використання депозитних сертифікатів, потрапить в обіг, створюючи додатковий тиск на ціни та валютний курс. Один із способів зменшення цього ризику, який розглядається в НБУ, - це перенаправлення коштів з рахунків у більш довгострокові інструменти. Якщо люди та компанії вкладатимуть гроші у строкові інструменти, такі як депозити чи ОВДП, тоді «прориву дамби» можна уникнути. Але для цього потрібно підвищити рівень фінансової грамотності населення, яке в умовах війни може неадекватно реагувати на існуючі ризики, вкладаючи свої вільні кошти у так звані «фінансові піраміди», погіршуючи стан фінансової безпеки держави та знижуючи рівень банківської безпеки. Для усунення подібних явищ НБУ необхідно активніше боротися з появою подібних «пірамід», своєчасно інформуючи населення про ті структури, які працюють подібним чином. Поки ж цьому явищу не приділяється належна увага.

Хоча єдиним позитивним моментом можна вважати те, що надлишкові кошти, переважно, залишилися в межах банківської системи, а не повністю «вийшли» за її межі, призводячи до

гіперінфляційних процесів. Загалом, стерилізація грошової маси з боку НБУ в Україні в умовах війни забезпечила не тільки безпеку банківського ринку, а й підвищило рівень фінансової безпеки держави, оскільки це позитивно вплинуло на стабілізацію споживчого ринку нашої країни та не призвело до масового зняття депозитів населенням з банківських рахунків.

3. Системі банківських установ України також притаманна проблема в області кредитування. Банки надають кредити, враховуючи облікову ставку, оцінюють ризики, враховують стан та відносини з позичальниками та інші аспекти. Проте не лише вартість кредитів виступає як обмежувальний фактор у кредитуванні. Одним із ключових чинників є відсутність нових проектів та низький платоспроможний попит на кредити через економічну невизначеність [7, 8].

Спад у сфері кредитування, що наступив після 24 лютого, є очевидним явищем. Кредитні ризики досягли критичного рівня, і банки не виражають готовність активно надавати нові кредити підприємствам. Навіть компанії з стабільними доходами не можуть бути впевненими в завтрашньому дні, особливо при наявності загрози ракетних атак від держави-терориста на всій території країни. Цю нестабільність усвідомлюють і підприємці, які, до речі, все рідше звертаються до банків із запитанням про надання нових кредитів. Також причиною низького рівня кредитування є те, що банки не зацікавлені в цьому, оскільки і так отримують високі процентні доходи за розміщення вільних коштів в НБУ.

В умовах війни зазвичай на перший план виходять державні програми, які або гарантуються, або субсидіюються державою. Кредитування триває переважно в межах програми «Доступні кредити 5-7-9%» та за програмою «ЄОселя»

У 2022 році обсяги проблемних позик найбільше росли в держбанках: в Ощадбанку – на 26,46 млрд грн, в Укргазбанку – на 15,53 млрд грн. Найбільше відносно зростання NPL порівняно з обсягом проблемних кредитів до 24 лютого – у банків з іноземним капіталом. У деяких установах воно перевищило 540% (рис. 3) [9].

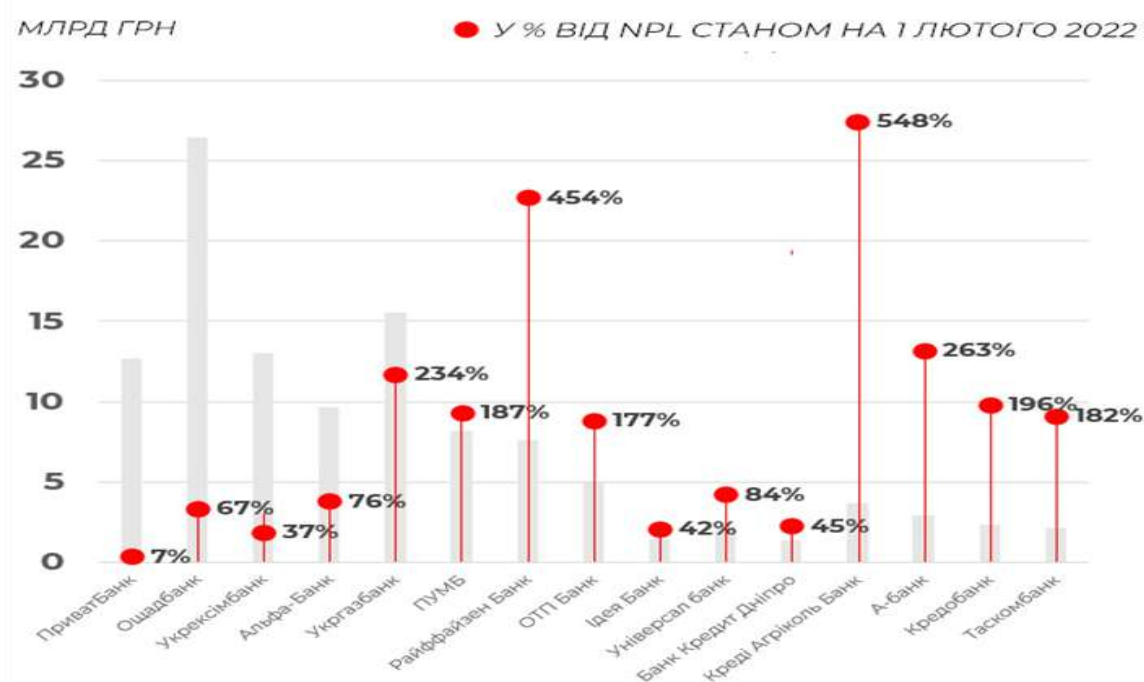


Рис. 3. Обсяги NPL у портфелях деяких українських банків після 24 лютого 2022 року
Джерело: складено за даними [9]

4. Розбалансоване зростання депозитного портфеля. В 2022-2023 рр. збільшились обсяги коштів населення в банках, утім вони переважно акумулюються на поточних рахунках через концентрацію

тимчасово невикористаних виплат військовослужбовцям, бюджетникам та переміщеним особам у системних держбанках. Це є небезпечно, оскільки всі ці кошти можуть вилитися в економіку і створити тиск на інфляцію, що в підсумку вплине на стан фінансової безпеки банківської системи та України загалом.

Тому банкам та уряду важливо сприяти зацікавленості українців у вкладанні коштів у довгострокові інструменти, наприклад, шляхом пропонування привабливих процентних ставок. В іншому випадку, надмірна ліквідність банківської системи може стати «поміжним зарядом», що спричинить ускладнення фінансового становища українців незабаром після довгоочікуваної перемоги.

5. Незабезпечення багатьох відділень банків альтернативними джерелами енергії та резервними каналами зв'язку. Забезпечення банків альтернативними джерелами енергії та резервними каналами зв'язку є критично важливою умовою для забезпечення неперервності діяльності банківських установ, особливо у сучасних реаліях.

Відсутність у роботі банківських установ резервних джерел енергії може призвести до призупинення операцій, втрату даних та порушення обслуговування клієнтів. Також, така ситуація може ускладнити комунікацію між різними відділеннями банку та головним центром управління, що призведе до затримок у передачі важливої інформації, ускладнення моніторингу та управління операціями банку.

6. Кіберризика. За інформацією НБУ у 2022 р. майже усі кібератаки на банківський сектор здійснювались хакерськими угрупованнями, за якими стояла влада країни агресора. Саме тому, враховуючи зростання кількості кібератак, кіберризика для банківських установ України становлять серйозну загрозу та знижують рівень їх фінансової безпеки [10]. Вони можуть включати фішинг, використання шкідливого програмного забезпечення та витік конфіденційної інформації, що може вразити банківські системи та клієнтів. Зловмисники можуть використовувати ці атаки для незаконного доступу до фінансових ресурсів та порушення безпеки банків. Крім того, деніал-сервіс атаки можуть спричинити перерви в роботі банківських систем, порушуючи нормальне функціонування та безпеку. Постійна еволюція кіберзагроз вимагає від банківських установ постійного оновлення та підвищення заходів безпеки для захисту від потенційних атак.

Отже, основними проблемами банківської системи України є скорочення кількості відділень, низький рівень кредитування бізнесу і населення, високий рівень непрацюючих кредитів, надлишкова ліквідність банків, високий рівень кіберзагроз, незабезпечення багатьох відділень банків альтернативними джерелами енергії та резервними каналами зв'язку.

Вирішення актуальних проблем банківської системи в Україні в контексті забезпечення фінансової безпеки вимагає комплексного підходу та впровадження різноманітних заходів. Ось кілька можливих шляхів:

- знизити вартість позичкового фінансування, таким чином стимулювати населення та бізнес до кредитування, що в свою чергу змінить структуру процентних доходів;
- обмежити обсяги депозитних сертифікатів НБУ певним нормативним обсягом, щоб банки мали альтернативу інвестування для зниження надлишкової ліквідності;
- формувати депозитний портфель банків за рахунок довгострокових вкладів для уникнення наслідків надлишкової ліквідності банків;
- запровадити спільну роботу державних інституцій з удосконалення профільного законодавства, запровадження інституту сек'юритизації проблемних активів, створення інфраструктури вторинного ринку NPL тощо;
- впроваджувати інноваційні технології та цифрові рішення для полегшення обслуговування клієнтів та підвищення ефективності банківських процесів;
- розвивати кібербезпеку для сприяння ще більшого поширення безготівкових операцій та новітніх банківських продуктів;
- вдосконалити мережу ефективних відділень з альтернативними джерелами енергії та резервними каналами зв'язку.

Висновки. Отже, повномасштабне вторгнення росії на територію України стало випробуванням для фінансової системи України, в тому числі і для банківської системи України, проте вона

демонструє високу стійкість та адаптивність. Варто визначити, що банківська система України стикається з рядом викликів, пов'язаних як із внутрішніми, так із зовнішніми факторами, такими як геополітичні та економічні турбулентності, цифрова трансформація та еволюція світових фінансових стандартів.

Однак необхідно взяти під нагляд проблеми, які виникли: скорочення кількості відділень, низький рівень кредитування бізнесу і населення, високий рівень непрацюючих кредитів, надлишкова ліквідність банків, високий рівень кіберзагроз, незабезпечення всіх відділень банків альтернативними джерелами енергії та резервними каналами зв'язку. Варто провести вище запропоновані заходи, які можна адаптувати відповідно до конкретних потреб та викликів банківської системи в Україні.

Для підвищення рівня фінансової безпеки як країни загалом, так і окремих банківських установ, НБУ необхідно активніше боротися з появою фінансових «пірамід», своєчасно інформуючи населення про ті структури, які працюють подібним чином, чому поки не приділяється належна увага.

Джерела та література:

1. Про роботу банківської системи в період запровадження воєнного стану: Постанова Національного банку України від 24.02.2022 № 18. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text> (дата звернення: 02.12.2023).
2. Стратегія Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/strategy> (дата звернення: 30.11.2023).
3. Кількість банків в Україні (2008-2023). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (дата звернення: 01.12.2023).
4. Огляд банківського сектору. Листопад 2023. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2023-11.pdf?v=6 (дата звернення: 01.12.2023).
5. Українські банки отримали рекордні прибутки: хто заробив найбільше. URL: <https://biz.censor.net/n3456159> (дата звернення: 03.12.2023).
6. НБУ: профіцит ліквідності в банківській системі загрожує курсовій стабільності. URL: <https://finbalance.com.ua/news/nbu-profitsit-likvidnosti-v-bankivskiy-sistemi-zahrozhu-kursovyy-stabilnosti> (дата звернення: 01.12.2023).
7. Мікуляк К. А., Кугляр А. А. Сучасний стан банківського кредитування в Україні. *Modern Economics*. 2023. № 38(2023). С. 84-89. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/the-current-state-of-bank/> (дата звернення: 01.12.2023).
8. Харламов П. Понад третина кредитів у комерційних банках – проблемні. Хто в зоні ризику і що можна зробити. URL: <http://surl.li/gravw> (дата звернення: 02.12.2023).
9. Позичальники перестають платити за боргами: як це вплине на банки та економіку. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/01/16/695956/> (дата звернення: 04.12.2023).
10. Стащук О.В., Борисюк О.В., Шматковська Т.О. Роль банківських інновацій на фінансовому ринку в умовах глобального фінансово простору. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. №4 (24). С.71-79. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/636>

References:

1. National Bank of Ukraine.(2022). *About the operation of the banking system during the introduction of martial law*. № 18. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text>. [in Ukrainian].
2. National Bank of Ukraine.(2023). *Strategy of the National Bank of Ukraine*. Available at <https://bank.gov.ua/ua/about/strategy>. [in Ukrainian].
3. Ministry of Finance of Ukraine. (2023). *Number of banks in Ukraine (2008-2023)*. Available at <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>[in Ukrainian].
4. National Bank of Ukraine.(2023, november). *Overview of the banking sector*. Available at https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2023-11.pdf?v=6. [in Ukrainian].
5. Business Censor. (2023, november). *Ukrainian banks received record profits: who earned the most*. Available at <https://biz.censor.net/n3456159>[in Ukrainian].

6. National Bank of Ukraine.(2023). *NBU: liquidity surplus in the banking system threatens exchange rate stability*. Available at <https://finbalance.com.ua/news/nbu-profitsit-likvidnosti-v-bankivskiy-sistemi-zahrozhu-kursoviy-stabilnosti> [in Ukrainian].
7. Mikulyak, K., Kuhlyar, A. (2023). The current state of bank lending in Ukraine. *Modern Economics*. № 38. 84-89. Available at <https://modecon.mnau.edu.ua/the-current-state-of-bank>. [in Ukrainian].
8. Kharlamov, P. (2023, February 6). *More than a third of loans in commercial banks are problematic. Who is at risk and what can be done*. Available at <http://surl.li/gravw> [in Ukrainian].
9. Economic truth. (2023, January 16). *Borrowers Stop Paying Debts: How It Will Affect Banks and the Economy*. Available at <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/01/16/695956>. [in Ukrainian].
10. Borysjuk, O., Stashchuk, O., Shmatkovsjka, T. (2020). The role of banking innovation in the financial market in the conditions of the global financial space. *Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*. № 4 (24). 71–79. Available at <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/636>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 18.01.2024 р.

УДК 330.332.01

Садовська Ірина,
доктор економічних наук, професор
кафедри обліку і оподаткування,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк
ORCID ID: 0000-0002-7081-8524, Researcher ID AAC-4190-2020,
e-mail: Sadovska.Iryna@vnu.edu.ua

Нагірська Катерина
кандидат економічних наук, доцент
кафедра обліку і аудиту
Луцький національний технічний університет,
м. Луцьк,
ORCID ID 0000-0002-2792-8162
e-mail: katya_nagirska@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-97-104>

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. В статті висвітлено актуальні питання розвитку інвестиційної безпеки держави. Визначено, що особливі умови сьогодення ставлять виклики щодо посилення інвестиційної безпеки держави. Доведено інвестиційну активність на глобальному рівні. Результатом такої активності є реальне збільшення інвестиційних потоків від країн-партнерів.

Систематизовано складові інвестиційної безпеки: правове середовище, яке характеризується врегульованим нормативно-правовим забезпеченням, без нормативних колізій і суперечностей окремих юридичних норм; економічна та політична стабільність; стабільність макроекономічного середовища, яке включає стабільну інфляцію, низький рівень безробіття, економічне зростання; розвинена інфраструктура, яка необхідна для здійснення ефективних інвестицій; геополітичні ризики, які включають міжнародні конфлікти, санкції, торгові обмеження; інноваційна діяльність, яка сприяє створенню конкурентоспроможних галузей та привабленню інвестицій; соціальна стабільність, яка забезпечує соціальну справедливість, збалансований розвиток суспільства, покращення інвестиційної безпеки.

Досліджено розвиток наукових шкіл, які досліджують питання інвестиційної безпеки. Систематизовано найбільш відомі наукові школи, зокрема: школа ризик-орієнтованого управління інвестиціями, школа фінансової безпеки, яка вивчає фінансові аспекти інвестиційного процесу, фінансові ризики, моделі оцінки фінансових активів та управління фінансовими потоками, школа політичної економії, яка досліджує вплив політичних чинників на інвестиційну активність, школа міжнародних відносин, школа нормативно-правового регулювання, яка вивчає правові аспекти фінансових ринків.

Доведено, що наукові школи сприяють розвитку та вдосконаленню теорії та практики інвестиційної безпеки через вивчення різних аспектів цієї проблематики з різних наукових підходів.

Визначено методи, цілі, форми та інструменти впливу на регулювання державою рівня інвестиційної безпеки. Запропоновано вирішення пріоритетних задач для посилення інвестиційної безпеки держави. Окреслено напрями подальших наукових досліджень в галузі інвестиційної безпеки.

Ключові слова: інвестиційна безпека держави, інвестиційно-інноваційна безпека, фінансова безпека держави, складові інвестиційної безпеки.

Sadovska Iryna,
Doctor of Economics, Professor,
Lesya Ukrainka Eastern European National University,
Department of Accounting and Auditing,
Lutsk,

Nahirska Kateryna,
PhD (Economics), Associate Professor,
The Department of Accounting and Audit

DEVELOPMENT OF STATE INVESTMENT SECURITY

Abstract. The article highlights the current issues of development of investment security of the state. It was determined that today's special conditions pose challenges to strengthening the investment security of the state. Proven investment activity at the global level. The result of such activity is a real increase in investment flows from partner countries.

The components of investment security are systematized: the legal environment, which is characterized by regulated regulatory and legal support, without regulatory collisions and contradictions of individual legal norms; economic and political stability; the stability of the macroeconomic environment, which includes stable inflation, low unemployment, and economic growth; developed infrastructure, which is necessary for making effective investments; geopolitical risks, which include international conflicts, sanctions, trade restrictions; innovative activity that contributes to the creation of competitive industries and attracting investments; social stability, which ensures social justice, balanced development of society, improvement of investment security.

The development of scientific schools that investigate the issue of investment security is studied. The most famous scientific schools are systematized, in particular: the school of risk-oriented investment management, the school of financial security, which studies the financial aspects of the investment process, financial risks, models of financial asset valuation and financial flow management, the school of political economy, which investigates the influence of political factors on investment activity, a school of international relations, a school of normative and legal regulation, which studies the legal aspects of financial markets.

It has been proven that scientific schools contribute to the development and improvement of the theory and practice of investment security through the study of various aspects of this issue from different scientific approaches.

The methods, goals, forms and tools of influence on state regulation of the level of investment security are defined. It is proposed to solve priority problems for strengthening the investment security of the state. The directions of further scientific research in the field of investment security are outlined.

Key words: investment security of the state, investment and innovation security, financial security of the state, components of investment security.

Постановка проблеми та її значення. Питання безпеки є досить гострими для кожної країни. Безпека як стан, що характеризується відсутністю явної загрози, тобто досягнення певного рівня захищеності від шкоди чи інших загрозливих явищ, може означати усунення відомих та ідентифікованих ризиків. З точки зору національної безпеки держави, яка регулює встановлений рівень захищеності найбільш важливих життєвих інтересів громадянського суспільства, забезпечує його сталий розвиток, своєчасне виявлення і усунення ймовірних і реальних загроз, найбільш вразливою в сучасних умовах є інвестиційна безпека.

Особливі умови сьогодення ставлять виклики щодо інвестиційної безпеки держави, що спровоковано зростанням прямих і опосередкованих іноземних інвестицій. Активуються глобальна і національні економіки. Результатом такої активності є реальне збільшення інвестиційних потоків від країн-партнерів. Проблемним є факт зростання інвестиційних потоків під впливом глобалізації економічних процесів і трансформацій та інтенсифікації наявних взаємовідносин, що підвищує трансакційні тертя й загрози безпечного національного економічного розвитку. Отже, очевидна наявна проблема щодо потреби наукових досліджень з питань пошуку шляхів посилення інвестиційної безпеки, як вагової складової національної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове дослідження інвестиційної безпеки держави є важливою галуззю, яка привертає увагу економістів, політиків, юристів та інших фахівців. Серед вчених, які активно досліджують заявлену в публікації тему, вносять важливий вклад у розвиток теорії та практики інвестиційної безпеки держави і підприємств, розкривають питання важливості інвестицій для економічного розвитку визначаємо наступних: Барановський О.І. [1], Виговська Н.Г. [2], Гордієнко С.Г. [3; 4], Заїнчковський А.О. [5], Закревська О.М. [5], Кириленко В.І. [6], Кирилов Ю. [18], Кудрявцева В. В. [7], Ліпич Л.Г. [8], Нагірська К.Є. [12], Нікитенко Д. В [10], Новак О. С. [11],

Петрук О.М. [11], Полчанов А.Ю. [2], Стащук О.В. [13; 14], Столярчук Н.В. [18], Ткаленко С. І. [15], Ткач С.М. [16].

Визначені науковці досліджують питання інвестиційної безпеки з огляду різних напрямів. Зокрема, вчені-економісти аналізують вплив інвестиційної активності на економічний розвиток держави, вивчають механізми стимулювання інвестицій та їхній вплив на економічну стабільність та зростання. Вчені-політологи у своїх працях розкривають питання впливу політичних факторів на інвестиційну безпеку, взаємозв'язки політичних реформ на інвестиційної активності держави. Науковці з фінансів досліджують фінансові аспекти інвестиційної безпеки, зокрема, інвестиційні ризики, формування амортизаційної політики у взаємозв'язку з питаннями створення інвестиційного капіталу, а також розробляють фінансові стратегії управління ризиками. Вчені галузі права досліджують юридичні питання інвестиційної безпеки, які забезпечують правовий захист інвестицій на національному та міжнародному рівнях. Таким чином, констатуємо факт різнопланових досліджень питань інвестиційної безпеки, що актуалізує тему публікації.

Мета і завдання статті. Метою публікації є дослідження умов забезпечення інвестиційної привабливості держави, виявлення найбільш вразливих компонентів інвестиційної безпеки держави, висвітлення перспектив подальших досліджень заявленої тематики.

Викладення основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Інвестиційна безпека держави є складовою фінансової і економічної безпеки, які в свою чергу розглядаються в контексті національної безпеки. Національна безпека держави включає системний комплекс стратегій, які передбачають заходи і ресурси для забезпечення суверенітету, економічного зростання, фінансової стабільності та територіальної цілісності в умовах інституційного середовища з переплетенням внутрішніх та зовнішніх ризиків. Наукові дослідження з національної безпеки держави здійснюються в різних напрямках, включаючи, економічну, фінансову, інвестиційну, інвестиційно-інноваційну безпеку та інші.

Економічна безпека держави характеризується досягненням певного стану, при якому забезпечується захист економічного розвитку, добробуту та інтересів держави від внутрішніх та зовнішніх ризиків, що можуть загрожувати економічній стабільності. В комплекс заходів для досягнення вказаного стану можуть включатися наступні: виявлення і запобігання економічних ризиків, передбачення фінансових кризових явищ, інфляції, безробіття, корупції, конфліктів на національному та міжнародному рівнях тощо. Ефективність економічної безпеки держави підтримується створенням відповідних інституційних стратегій та механізмів, взаємодія яких буде гарантувати стійкість економічного розвитку та збалансоване зростання соціально-економічного середовища.

Фінансова безпека держави зазвичай визначається таким станом, який формує певний рівень довіри до фінансових інституцій та інститутів суспільства. При цьому фінансові системи та ресурси держави забезпечені певним рівнем захищеності від внутрішніх та зовнішніх ризиків, які можуть підірвати фінансову стабільність. Фінансова безпека формує комплекс заходів для виявлення, ідентифікації, оцінки та регулювання фінансових ризиків. Основними фінансовими ризиками є ймовірність банкрутства, криза ліквідності, дефолт, валютні коливання, зловживання фінансовою владою тощо. Ефективність фінансової безпеки держави передбачає безперервний моніторинг дієвості розроблених і впроваджених стратегій та регулятивних фінансових механізмів, які покликані забезпечити стійкість фінансової системи та збалансованість розвитку фінансових ринків.

Інвестиційна безпека держави характеризується відповідним рівнем стану забезпечення державою захисту інвестиційних інтересів фізичних та юридичних суб'єктів, а також іноземних інвесторів в межах визначеної територіальної цілісності. Це включає в себе створення стабільного та прозорого інвестиційного клімату, забезпечення правової охорони інвесторів, уникнення політичного та економічного ризику, а також розвиток інфраструктури та ринкових умов для залучення інвестиційного капіталу. Поруч з дослідженням інвестиційної безпеки близьким за сутністю є поняття «інвестиційно-інноваційної безпеки», визначення якого приведено в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Зокрема, інвестиційно-інноваційна безпека визначена як «стан економічного середовища у державі, що стимулює вітчизняних та іноземних інвесторів вкладати кошти в розширення виробництва в країні, сприяє

розвитку високотехнологічного виробництва, інтеграції науково-дослідної та виробничої сфери з метою зростання ефективності, поглиблення спеціалізації національної економіки на створенні продукції з високою часткою доданої вартості» [9]. В контексті цього важливо зауважити, що у 2021 році Указом Президента України затверджено Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року, яка також передбачає оцінку регулювання індикаторів інвестиційно-інноваційної безпеки та визначає виклики і загрози складових економічної безпеки [17].

Щодо питання складових інвестиційної безпеки держави, можна відзначити найбільш впливові на її індикатори оцінки в, які забезпечують стабільний інвестиційний клімат і взаємовигідну співпрацю інвестиційних партнерів. Нами виокремлені наступні основні складові інвестиційної безпеки: 1) правове середовище, яке характеризується врегульованим нормативно-правовим забезпеченням, без нормативних колізій і суперечностей окремих юридичних норм, із чітко встановленими правами і обов'язками інвесторів та захистом прав власності; 2) інституціональне середовище, для якого характерною є економічна і політична стабільність, з ключовими ознаками стабільності макроекономічного середовища на кшталт низького рівня безробіття, стабільності інфляції, сталого економічного розвитку, відсутності політичних та соціальних конфліктів тощо; 3) інфраструктурне середовище, яке включає транспортну, комунікаційну, енергетичну та інші види інфраструктури; 4) геополітичне середовище, яке убезпечить від ризиків, пов'язаних з ймовірними міжнародними конфліктами, санкціями, торговими обмеженнями та інші глобальними впливами; 5) простір інноваційної спроможності, який характеризується методами та інструментами стимулювання інноваційної діяльності та наукових досліджень, здатних здійснювати вплив на рівень конкурентоспроможності певних територіальних одиниць, галузей, економічних суб'єктів та посилювати привабливість інвестицій; 6) соціальна збалансованість, яка прямо і опосередковано впливає на стабільність інвестиційного клімату, на економічну та інвестиційну поведінку індивідуума, на розвиток суспільства загалом. Перелічені складові інвестиційної безпеки не є вичерпними, їх послідовність представлення і характеристики є суб'єктивною позицією авторів. Проте, наведені складові є взаємопов'язаними та взаємозалежними між собою, також, при належній їх реалізації і урахуванні при розробці інвестиційних стратегій, науково обґрунтована і практично доведена ймовірність покращення інвестиційного клімату, залучення нових інвестицій у державу, розвиток інновацій, і, як результат, посилення рівня інвестиційної безпеки.

Дослідження розвитку наукових шкіл в контексті інвестиційної безпеки дозволило виокремити окремі їх напрями, які поділяють відповідні наукові інтереси і межах кожного академічного напрямку, вивчають і досліджують більш вузькі спеціалізовані проблеми, пов'язані з захистом інвестиційних інтересів та забезпеченням стабільності та надійності інвестиційних операцій. Найбільш відомими є наступні наукові школи, які досліджують питання інвестиційної безпеки: школа ризик-орієнтованого управління інвестиціями, яка досліджує методи та стратегії управління інвестиційними портфелями з урахуванням ризиків щодо активів і ринків; школа фінансової безпеки, представники якої досліджують фінансові аспекти інвестиційного процесу, фінансові ризики, моделі оцінки фінансових активів та управління фінансовими потоками; школа юридичного і нормативно-правового регулювання, представники якої досліджують юридичні та правові аспекти інвестиційної безпеки, зокрема, законодавчі акти процесу залучення інвестицій, регулювання фінансових ринків, захисту учасників інвестиційних транзакцій; школа політичної економії та міжнародних відносин, науковці якої досліджують вплив політичних чинників на інвестиційну активність та розвиток інвестиційного клімату в країні, міжнародні стандарти інвестиційного захисту, аналізують міжнародні складові та індикатори оцінки інвестиційної безпеки, включаючи оцінку виконання міжнародних інвестиційних угод, конвенцій, меморандумів. Наявність та розвиток різноманітних наукових шкіл є сприятливим фактором для вдосконаленню теорії та практики інвестиційної безпеки, оскільки напрацювання вчених і практиків вносять неоціненний вклад у вирішення проблем нівелювання та попередження загроз і викликів сьогодення щодо інвестиційної безпеки держави.

Для забезпечення формування більш дієвого механізму інвестиційної безпеки, доцільно розділяти методи державного регулювання на дві частини: 1) прямі, які характеризуються безпосереднім впливом на досягнення відповідного рівня інвестиційної безпеки держави, і 2) непрямі, які опосередковано мають вплив або відношення до формування певного рівня

інвестиційної безпеки. Визначені методи реально працюють на забезпечення чітко сформованих цілей через форми та інструменти впливу на досягнення устанавленого рівня інвестиційної безпеки.

Для реалізації прямих методів регулювання характерними найбільш поширеними є наступні первинні цілі: розробка комплексу стимулів щодо покращення інвестиційної активності і як результат, зростання рівня підприємництва; формування добрососусного і сприятливого конкурентного середовища; забезпечення нормального існування найбільш вразливих і низькорентабельних секторів економіки; забезпечення необхідної спрямованості розвитку окремих галузей економіки; формування платоспроможного попиту; підвищення зайнятості населення і зниження рівня безробіття. Форми прямого впливу держави на досягнення відповідного рівня інвестиційної безпеки можуть проявлятися у наступному: лояльні програми кредитування інвестиційних проєктів; субсидування інвестиційних проєктів; впровадження різних форм змішаних державних інвестиційних проєктів; пільгове цільове фінансування або пільгове надання бюджетних розписок, державних капітальних вкладень, наприклад, земельних ресурсів, обладнання, нематеріальних активів тощо. Інструменти прямого впливу: адресні інвестиційні програми; цільові інвестиційні програми; проєктне фінансування; бюджетне кредитування; концесійні угоди; випуск і забезпечення державних цінних паперів.

Для реалізації непрямих методів регулювання характерними найбільш поширеними є наступні первинні цілі: забезпечення певного напрямку розвитку окремих галузей і регіонів з метою їх підтримки і убезпечення від негативних наслідків; оновлення матеріально-технічної та технологічної бази через різноманітні грантові програми, включаючи матеріально-технічну міжнародну допомогу; формування регіональних стратегій поліпшення інвестиційного клімату; стимулювання виробництва конкретних видів продукції через застосування податкових пільг. Форми непрямого впливу держави на досягнення відповідного рівня інвестиційної безпеки, як правило, можуть проявлятися у наступному: через продуману і вигідну для інвестицій податкову політику, митну політику, принципи і нормативне регулювання зовнішнь-економічної діяльності, амортизаційну політику на глобальному рівні; надання державних гарантій; регулювання фінансового ринку та банківської сфери; фінансування державних наукових досліджень і розробок. Інструменти непрямого впливу забезпечують досягнення цілей через: зміну податкових ставок, відповідної бази оподаткування; податкові пільги, канікули, відстрочки; зміну митних режимів, пільги та відстрочки платежів з мита і зборів; диференціацію амортизаційних режимів з урахуванням різних критеріїв, наприклад, застосування прискореної амортизації; безперервний моніторинг і коректування облікової ставки та резервів.

Таким чином, розвиток інвестиційної безпеки держави є пріоритетним в контексті національної безпеки. Ряд завдань інвестиційної безпеки полягають у беззаперечному захисті інвестиційних інтересів та забезпеченні стабільності та надійності інвестиційних фінансових потоків. Одне з ключових завдань, оцінка ризиків, пов'язаних з конкретними інвестиційними можливостями і потенційним ресурсним забезпеченням, включає визначення фінансового, політичного, правового та інших видів ризиків. Похідним завданням оцінки ризиків є розробка стратегій управління ризиками з урахуванням кращих національних та міжнародних практик, наукових теорій та методологій. Важливим і першочерговим є зосередження уваги на розробленні та впровадженні стратегій та методів для зменшення ризиків і підвищення стійкості інвестиційного портфеля. Завдання диверсифікації інвестиційного портфеля полягає у розподілі інвестицій між різними видами активів та ринків для зменшення загального ризику портфеля. На сьогодні для нашої держави найбільш вразливим і не зовсім досконалим є завдання юридичного захисту прав та інтересів учасників інвестиційних процесів через створення ефективного правового середовища. Вразливість правового середовища підтверджується наявністю проблемних і не на відповідному рівні відпрацьованих механізмів регулювання і захисту прав власності учасників інвестиційних процесів.

Завдання безперервного моніторингу фінансових та інвестиційних ринків: дозволить вчасно виявляти та ідентифікувати можливі загрози та потенційні можливості для дотримання усталених індикаторів інвестиційної безпеки.

Завдання щодо забезпечення необхідної інфраструктури для ефективного функціонування фінансових та інвестиційних ринків є актуальним постійно, тобто, в режимі реального часу. Поруч

актуалізується завдання підвищення і досягнення певного міжнародного рівня, фінансової грамотності учасників інвестиційних процесів. Управління інвестиціями в певному сенсі передбачає повне оволодіння навичками і компетентностями задля досягнення поставленої мети щодо можливості забезпечити високий рівень інвестиційного розвитку і безпеки. Є нагальна потреба у доступній і прозорій освіті, яка забезпечить належний рівень підготовки високо кваліфікованого фахівця в галузі фінансів, інновацій та інвестицій, здатного генерувати нові інвестиційні ідеї, демонструвати вміння та розуміння управляти інвестиціями та пов'язаними з ними ризиками. Ці завдання спрямовані на забезпечення оптимальної роботи інвестиційного процесу та підвищення рівня інвестиційної безпеки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Забезпечення інвестиційної безпеки держави сприяє стійкому економічному зростанню та фінансовій стабільності, підвищенню конкурентоспроможності та покращенню інвестиційного клімату. Дослідження, які здійснюються різними науковими школами в галузі інвестиційно-інноваційної безпеки сприяють розумінню сучасних викликів та загроз національній безпеці та розробці ефективних стратегій та політик для їх вирішення.

Основними складовими інвестиційної безпеки є: правове середовище, інституціональне середовище, інфраструктурне середовище, геополітичне середовище, простір інноваційної спроможності, соціальна збалансованість. Перелічені складові інвестиційної безпеки не є вичерпними, їх послідовність представлення і характеристики є суб'єктивною позицією авторів, проте, є взаємопов'язаними та взаємозалежними між собою, і при належній їх реалізації сприятимуть покращенню інвестиційного клімату та посиленню рівня інвестиційної безпеки держави.

Перспективи подальших досліджень вбачаються в пошуках наукових підходів і оцінки кращих практик щодо удосконалення заходів з державного регулювання інвестиційної безпеки. Перспективи наукових досліджень інвестиційної безпеки держави є досить широкими і важливими, особливо в умовах зростаючого глобалізованого світу та швидкого розвитку фінансових та інвестиційних ринків. Перспективні напрями наукових досліджень систематизуємо наступним чином: ризик-орієнтоване управління інвестиціями, нормативно-правове регулювання інвестиційних процесів, дослідження ефективних правових механізмів та інструментів для захисту інвестиційних прав та інтересів як на внутрішніх, так і на міжнародних ринках, інновації в області фінансової технології (FinTech), дослідження впливу нових технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект, розподілені реєстри тощо, на інвестиційну безпеку та розвиток інвестиційних ринків, розвиток механізмів страхування інвестиційних ризиків, дослідження ролі і впливу зелених інвестицій на екологічну стійкість та інвестиційну безпеку. Дослідження в цих напрямках можуть сприяти розумінню складності та динаміки інвестиційного середовища та сприяти розвитку стратегій та політик, які сприяють підвищенню інвестиційної безпеки держави.

Джерела та література

1. Барановський О.І. Філософія безпеки: монографія: у 2 т. К.: УБС НБУ, 2014. Т.1: Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. 831 с.
2. Виговська Н.Г., Полчанов А.Ю., Дячек С.М. Формування та реалізація амортизаційної політики підприємств в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2024. № 2. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3061>
3. Гордієнко С. Г. Трансформація поняття «державна безпека». Юридична Україна. 2020. № 8. С. 12 – 23.
4. Гордієнко С. Г. Складові безпеки української державності за сферами її буття. Юридична Україна. 2020. № 9. С. 6 – 17.
5. Заїнчковський А.О., Закревська О.М. Інвестиційна безпека як складова економічної безпеки. Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». 2016. № 2. С. 28–34. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/24529/1/66.pdf>
6. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 232 с.

7. Кудрявцева В. В. Інвестиційне законодавство України та національна інвестиційна безпека. Право та інноваційне суспільство: електрон. наук. вид. 2019. № 2 (13). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/Kudriavtseva13.pdf>
8. Ліпич Л. Г., Савчук Л. С. (2019). Індикатори інвестиційної безпеки держави. *Економічний форум*, 1(3), 26-30. <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-3-5>
9. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text>
10. Нікітенко Д. В. Загрози інвестиційній безпеці держави: сутність та класифікація. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6769> (дата звернення: 19.03.2024). DOI: [10.32702/2307-2105-2018.12.98](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.12.98)
11. Новак О. С, Петрук О.М., Хвіст В.А. Оцінка стану капітальних інвестицій та інвестиційної безпеки України. *Ефективна економіка*. 2023. № 10. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2317/2349>
12. Садовська, І., Нагірська, К. (2024). Амортизаційна політика як джерело інвестиційної безпеки підприємств: обліково-фінансовий вимір. *Економіка та суспільство*, (59). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-167>
13. Стащук О. Удосконалення теоретичних підходів оцінки ризиків як інструмент управління фінансовою безпекою акціонерних товариств. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2, 14 (червень 2018), 137–144. DOI: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-02-137-144>.
14. Стащук О. Наукові основи фінансового забезпечення домашніх господарств. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 4, 28 (січень 2022), 75–80. DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2021-04-75-80>.
15. Ткаленко С. І. Інвестиційна безпека: теорія, методологія, практика : монографія. Чернігів : ЧНТУ, 2018. 286 с.
16. Ткач С. М. Управління ризиками інвестиційної діяльності в регіоні: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія. Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». 2015. 234 с.
17. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 серпня 2021 року "Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року", 347/2021 від 11.08.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2021#n11>
18. Kurylov Y., Stoliarchuk N., Sadovska I., Bilochenko A., Matviienko A., Khioni H. Innovation as an important production factor and a factor in increasing the investment attractiveness of the agricultural sector. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development* eISSN 2345-0355. 2020. Vol. 42. No. 4: 458-465 Article DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2020.47>

References

1. Baranovskyi O. I. (2014). *Filosofia bezpeky: monohrafiia: u 2 t.* [Philosophy of security: monograph: in 2 vol.] K.: UBS NBU, T.1: Osnovy ekonomichnoi i finansovoi bezpeky ekonomichnykh ahentiv - Fundamentals of economic and financial security of economic agents. 831 s. [in Ukrainian].
2. Vyhovska N.H., Polchanov A.Iu., Diachek S.M. (2024). Formuvannia ta realizatsiia amortyzatsiinoi polityky pidpriemstv v suchasnykh umovakh. [Formation and implementation of the depreciation policy of enterprises in modern conditions.] *Efektivna ekonomika - Efficient economy*. № 2. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/3061> [in Ukrainian].
3. Hordiienko S. H. (2020). Transformatsiia poniattia «derzhavna bezpeka». [Transformation of the concept of "state security"] *Yurydychna Ukraina - Legal Ukraine*. № 8. S. 12 – 23. [in Ukrainian].
4. Hordiienko S. H. (2020). Skladovi bezpeky ukrainskoi derzhavnosti za sferamy yii buttia. [Components of the security of Ukrainian statehood in the spheres of its existence]. *Yurydychna Ukraina - Legal Ukraine*. № 9. S. 6 – 17. [in Ukrainian].
5. Zainchkovskyi A.O., Zakrevska O.M. (2016). Investytsiina bezpeka yak skladova ekonomichnoi bezpeky. [Investment security as a component of economic security]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu. Serii «Ekonomiczni nauky» - Bulletin of Cherkasy University. "Economic Sciences" series* № 2. S. 28–34. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/24529/1/66.pdf> [in Ukrainian].

6. Kyrylenko V.I. (2005). Investytsiina skladova ekonomichnoi bezpeky: monohrafiia. [Investment component of economic security: monograph.] K.: KNEU 232 s. [in Ukrainian].
7. Kudriavtseva V. V. (2019) Investytsiine zakonodavstvo Ukrainy ta natsionalna investytsiina bezpeka. [Investment legislation of Ukraine and national investment security]. Pravo ta innovatsiine suspilstvo: elektron. nauk. vyd. - Law and innovative society: electronic science ed. № 2 (13). URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/Kudriavtseva13.pdf> .
8. Lypych L. H., Savchuk L. S. (2019). Indykatory investytsiinoi bezpeky derzhavy. [Indicators of investment security of the state] *Ekonomichnyi forum - Economic Forum*, 1(3), 26-30. <https://doi.org/10.36910/6765-2308-8559-2019-3-5> [in Ukrainian].
9. Metodichni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy, zatverdzeni nakazom Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Methodological recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine, approved by Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine] № 1277 vid 29 zhovtnia 2013 roku. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#Text> [in Ukrainian].
10. Nikytenko D. V. (2018). Zahrozy investytsiinii bezpetsi derzhavy: sutnist ta klasyfikatsiia. [Threats to state investment security: essence and classification] *Efektivna ekonomika - Efficient economy* № 12. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6769> (data zvernennia: 19.03.2024). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.12.98 [in Ukrainian].
11. Novak O. S, Petruk O.M., Khvist V.A. (2023). Otsinka stanu kapitalnykh investytsii ta investytsiinoi bezpeky Ukrainy. [Assessment of the state of capital investments and investment security of Ukraine]. *Efektivna ekonomika. Efficient economy* № 10. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2317/2349> [in Ukrainian].
12. Sadovska, I., Nahirska, K. (2024). Amortyzatsiina polityka yak dzherelo investytsiinoi bezpeky pidpriemstv: oblikovo-finsanovyi vymir. [Depreciation policy as a source of investment security of enterprises: accounting and financial measurement]. *Ekonomika ta suspilstvo- Economy and society*, (59). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-167> [in Ukrainian].
13. Stashchuk O. (2018). Udoskonalennia teoretychnykh pidkhodiv otsinky ryzykiv yak instrument upravlinnia finansovoiu bezpekoiu aktsionermykh tovarystv. [Improvement of theoretical approaches to risk assessment as a tool for managing financial security of joint stock companies]. *Ekonomichnyi chasopys Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainy - Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*. 2, 14 (cherven 2018), 137–144 . DOI: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-02-137-144> . [in Ukrainian].
14. Stashchuk O. (2022) Naukovi osnovy finansovoho zabezpechennia domashnykh hospodarstv. [Scientific foundations of financial support of households]. *Ekonomichnyi chasopys Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainy - Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*. 4, 28 (sichen 2022), 75–80 . DOI: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2021-04-75-80> . [in Ukrainian].
15. Tkalenko S. I. (2018). Investytsiina bezpeka: teoriia, metodolohiia, praktyka : monohrafiia. [Investment security: theory, methodology, practice: monograph]. Chernihiv: CHNTU 286 s. [in Ukrainian].
16. Tkach S. M. (2015). Upravlinnia ryzykamy investytsiinoi diialnosti v rehioni: teoretychni osnovy ta prykladni aspekty : monohrafiia. [Risk management of investment activities in the region: theoretical foundations and applied aspects: monograph] Lviv : DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy» - State Institution "Institute of Regional Studies named after M. I. Dolishny NAS of Ukraine..234 s. [in Ukrainian].
17. Ukaz Prezydenta Ukrainy «Pro rishennia Rady natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy vid 11 serpnia 2021 roku "Pro Stratehiiu ekonomichnoi bezpeky Ukrainy na period do 2025 roku". [Decree of the President of Ukraine "On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine of August 11, 2021" On the Strategy of Economic Security of Ukraine for the period up to 2025], 347/2021 vid 11.08.2021. URL :<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2021#n11> [in Ukrainian].
18. Kyrylov Y., Stoliarchuk N., Sadovska I., Bilochenko A., Matviienko A., Khioni H. Innovation as an important production factor and a factor in increasing the investment attractiveness of the agricultural sector. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development* eISSN 2345-0355. 2020. Vol. 42. No. 4: 458-465 Article DOI: <https://doi.org/10.15544/mts.2020.47> [in England].

Стаття надійшла до редакції 19.01.2024 р.

УДК 336.01, 658.14

Стащук Олена,
доктор економічних наук, професор,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів,
м. Луцьк, ORCID ID 0000-0003-2622-7353,
e-mail: Staschuk.olena@vnu.edu.ua

Шикун Володимир,
здобувач ступеня доктора філософії
зі спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра фінансів,
м. Луцьк, ORCID ID 0009-0008-8620-5379,
e-mail: Stalnov10@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-105-110>

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ СЕКТОРА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті розглянуто особливості функціонування сучасного бізнесу у сфері малого підприємництва в умовах невизначеності, зокрема в умовах воєнного стану. Обґрунтовано, що мале підприємництво є каталізатором інвестиційної діяльності в країні, фактором формування конкурентоспроможної економіки, зайнятості та доходів населення, а отже – й забезпечення фінансової безпеки країни загалом. Авторами ідентифіковано сутність малого підприємництва та встановлено його типологічні характеристики з урахуванням особливостей фінансової діяльності. Концептуалізовано теоретичне підґрунтя фінансової безпеки суб'єктів господарювання у сфері малого підприємництва. Виокремлено основні складові поняття «фінансова безпека суб'єктів малого підприємництва», до яких віднесено: суб'єкти, об'єкти, загрози та ризики, типологічні ознаки, принципи та функції. Визначено основні загрози та ризики фінансовій безпеці суб'єктів малого підприємництва. Охарактеризовано основні елементи системи забезпечення фінансової безпеки суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: мале підприємництво, суб'єкти господарювання, фінансова безпека, фінансові інструменти, фінансові загрози, фінансові ресурси, фінансові ризики, елементи фінансової безпеки.

Olena Stashchuk,
Doctor of economics, Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk; ORCID ID 0000-0003-2622-7353,
e-mail: Staschuk.olena@vnu.edu.ua

Shykun Volodymyr,
PhD's degree student,
specialty 072 Finance, banking and insurance
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk; ORCID ID 0009-0008-8620-5379
e-mail: Stalnov10@gmail.com

FINANCIAL SECURITY OF SMALL BUSINESS ENTITIES

The article examines the peculiarities of functioning of modern small business in the field of small entrepreneurship under conditions of uncertainty, in particular, under martial law. It is substantiated that small business is a catalyst for investment activity in the country, a factor in the formation of a competitive economy, employment and income of the population, and thus - ensuring the financial security of the country as a whole. The authors identify the

essence of small entrepreneurship and establish its typological characteristics, taking into account the peculiarities of financial activity. The authors conceptualize the theoretical basis for the financial security of business entities in the field of small business. The author's own approach to the definition of the concept of "financial security of small businesses" is proposed, which consists in the functioning of a system of the most efficient formation and use of financial resources of a small enterprise, which ensures the protection of the financial interests of its owners, timely identifies and neutralizes external and internal threats and risks of financial activity in order to achieve financial balance in the enterprise. The main components of the concept of "financial security of small business entities" are identified, which include: subjects, objects, threats and risks, typological features, principles and functions, and each of these elements is characterized. It is noted that the allocation of such basic components of financial security of small business entities allows for a deeper understanding of the mechanism of its provision, as well as identifying problems of formation and areas for strengthening. The authors identify the main threats and risks to the financial security of small businesses. The main elements of the system of ensuring financial security of small businesses are characterized.

Keywords: small business, business entities, financial security, financial instruments, financial threats, financial resources, financial risks, elements of financial security.

Постановка проблеми. Сектор малого підприємництва виконує важливу роль не лише у розвитку економіки України загалом, а й у забезпеченні її фінансової безпеки. Бізнес-середовище, яке виникає внаслідок активного й ефективного функціонування підприємств малого бізнесу, характеризується високим рівнем конкурентоспроможності, достатньо високими обсягами здійснення інвестиційної діяльності, впровадженням інноваційних продуктів, створенням нових робочих місць. Разом з тим, суб'єкти малого підприємництва здійснюють суттєвий внесок до доходної частини бюджетів місцевих рівнів як основні платники єдиного податку та податку з доходів фізичних осіб. Усе вище зазначене, без сумніву, зміцнює й фінансову безпеку держави. Водночас, у забезпеченні фінансової безпеки фінансової системи загалом, неабияку роль відіграє й фінансова безпека суб'єктів господарювання сектору малого бізнесу.

Малі підприємства функціонують нині в нестабільних та невизначених умовах, продиктованих повномасштабним вторгненням росії в Україну, що призвело до негативних наслідків для здійснення господарської діяльності таких суб'єктів господарювання, зокрема: недоотримання прибутку; неможливість провадження діяльності через збитковість та банкрутство; потреба у релокації підприємств на початкових стадіях воєнних дій; відсутність доступу до фінансових ресурсів та їх висока вартість; порушення ланцюгів постачання, посилений тиск з боку контролюючих органів, неможливість планувати свою діяльність більше, як на 2 – 3 тижні, безпекові ризики тощо.

Водночас, малі підприємства за умов належної державної політики підтримки їх розвитку можуть зайняти провідне місце у підтриманні економіки України у воєнний період та безпосередньо у повоєнному відновленні нашої країни. З огляду на вище зазначене, забезпечення високого рівня фінансової безпеки таких суб'єктів господарювання стає об'єктивною необхідністю, адже сучасне бізнес-середовище потерпає від впливу низки макроекономічних та мікроекономічних загроз та ризиків, що негативно впливає на стан фінансової безпеки суб'єктів господарювання сектору малого підприємництва в Україні. Разом з тим, виникає значна кількість проблемних питань, пов'язаних із ідентифікацією адекватних напрямів зміцнення фінансової безпеки малого підприємництва в умовах обмежених ресурсів та невизначеності зовнішнього середовища. Принципові зміни у підходах управління суб'єктами господарювання у сфері малого підприємництва, в організації збутових процесів, застосуванні нових технологій, сучасних способів фінансування вимагає у них також вирішення питання ефективного та безпечного функціонування малого підприємництва в сучасних умовах господарювання, водночас практична площина цього завдання полягає у розробці тактичних та стратегічних рішень щодо забезпечення фінансової безпеки малого підприємництва, які не лише будуть відповідати викликам та загрозам вітчизняної економіки, але й сприятимуть стійкому розвитку сфери малого підприємництва. Отже, актуалізація даного питання свідчить про наявність об'єктивної потреби у дослідженні концептуальних аспектів забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання сфери малого підприємництва в умовах невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження проблематики фінансової безпеки суб'єктів господарювання у сфері малого бізнесу загалом висвітлюють ключові теоретичні аспекти, що стосуються цього актуального питання. Водночас, не можна стверджувати й про їх різноманітність та значну чисельність. Існуюча фінансово-економічна література у своїй більшості розглядає проблематику забезпечення виробничих та торгівельних підприємств, банківських установ тощо. Спостерігаємо також наукові праці, що відображають особливості забезпечення або формування фінансової безпеки суб'єктів господарювання без виокремлення їх організаційно-правової форми господарювання, видів економічної діяльності, масштабів господарської діяльності. Зокрема, дослідження у сфері фінансової безпеки держави та суб'єктів господарювання проводили такі вітчизняні науковці, як: Ареф'єва О. В., Барановський О. І., Бланк І. О., Єпіфанов А. О., Кудрицька Ж. В., Куцик В. І., Лаврова Ю. В., Сусіденко О. В., Фучеджи В. І., Шелест В. В. та інші. Фінансова безпека підприємств стала також предметом наукової розвідки й таких зарубіжних вчених-економістів, як Р. Акофф, М. Альберт, І. Аннсофф, Й. Джанг, Р. Кортес-Конде, Т. Коупленд, М. Мескон, Ф. Хедоурі та інші.

Водночас, проблематика фінансової діяльності малого бізнесу щодо фінансової діяльності є предметом дослідження таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: С.М. Демченко, Дж. Стонер, Е. Долан, С.О. Клименко, Т.Д. Косова, О. М. Кравчук, М.І. Крупка, В.О. Лук'яненко, В.С. Пономаренко та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи той факт, що існуючі дослідження у сфері фінансової безпеки суб'єктів господарювання є переважно узагальнюючими для всіх типів підприємницьких структур, потребує наукової концептуалізації фінансова безпека малого підприємництва з урахуванням особливостей його фінансової діяльності. Тому, для поглиблення розуміння фінансової безпеки, метою нашої статті є послідовний розгляд опорних понять, зокрема фінансової безпеки малого підприємництва, загроз та ризиків фінансовій безпеці, елементів системи фінансової безпеки суб'єктів господарювання сектору малого підприємництва та інших.

Виклад основного матеріалу. Багатогранність та неоднозначність поняття фінансової безпеки вимагає від дослідників та практиків постійного вдосконалення його трактування з урахуванням умов функціонування тих чи інших економічних агентів, а також його сутнісних характеристик. Узагальнення фінансової літератури показує, що у наукових колах відсутній узгоджений підхід щодо розуміння поняття фінансової безпеки суб'єктів господарювання, особливо з урахуванням масштабів діяльності підприємства, його організаційно-правової форми господарювання, форми власності тощо.

Розглянемо основні позиції науковців щодо формулювання поняття фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Так, Лаврова Ю. В. у своїх працях зазначає, що фінансова безпека підприємства – це система, яка забезпечує стабільність важливих фінансових пропорцій розвитку підприємства, які формують захищеність його фінансових інтересів у балансі з фінансовими інтересами його економічних агентів [2]. Кудрицька Ж. В. стверджує, що фінансова безпека є збалансованим станом його елементів та підсистем як окремої економічної системи, що можуть бути виражені кількісними чи якісними показниками, характеризується стійкістю до негативних впливів внутрішнього та зовнішнього середовища, здатністю забезпечити її ефективне функціонування та економічне зростання [3].

Як бачимо, у запропонованих авторами підходах є спільні та відмінні ознаки їх трактування, проте усі визначення є універсальними та не відображають особливостей фінансової діяльності тих чи інших суб'єктів господарювання. На наш погляд, такий підхід до трактування поняття фінансової безпеки є справедливим для загального розуміння зазначеної категорії, проте визначаючи фінансову безпеку конкретного суб'єкта господарювання необхідно враховувати типологічні характеристики такого суб'єкта господарювання, його фінансову діяльність, вид та масштаби діяльності, що дозволить більш точно відобразити ризики та загрози фінансовій безпеці, а також розробити напрями її зміцнення з урахуванням фінансових інтересів економічних агентів.

Відповідно до Господарського кодексу України до суб'єктів малого підприємництва належать:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та

річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [4].

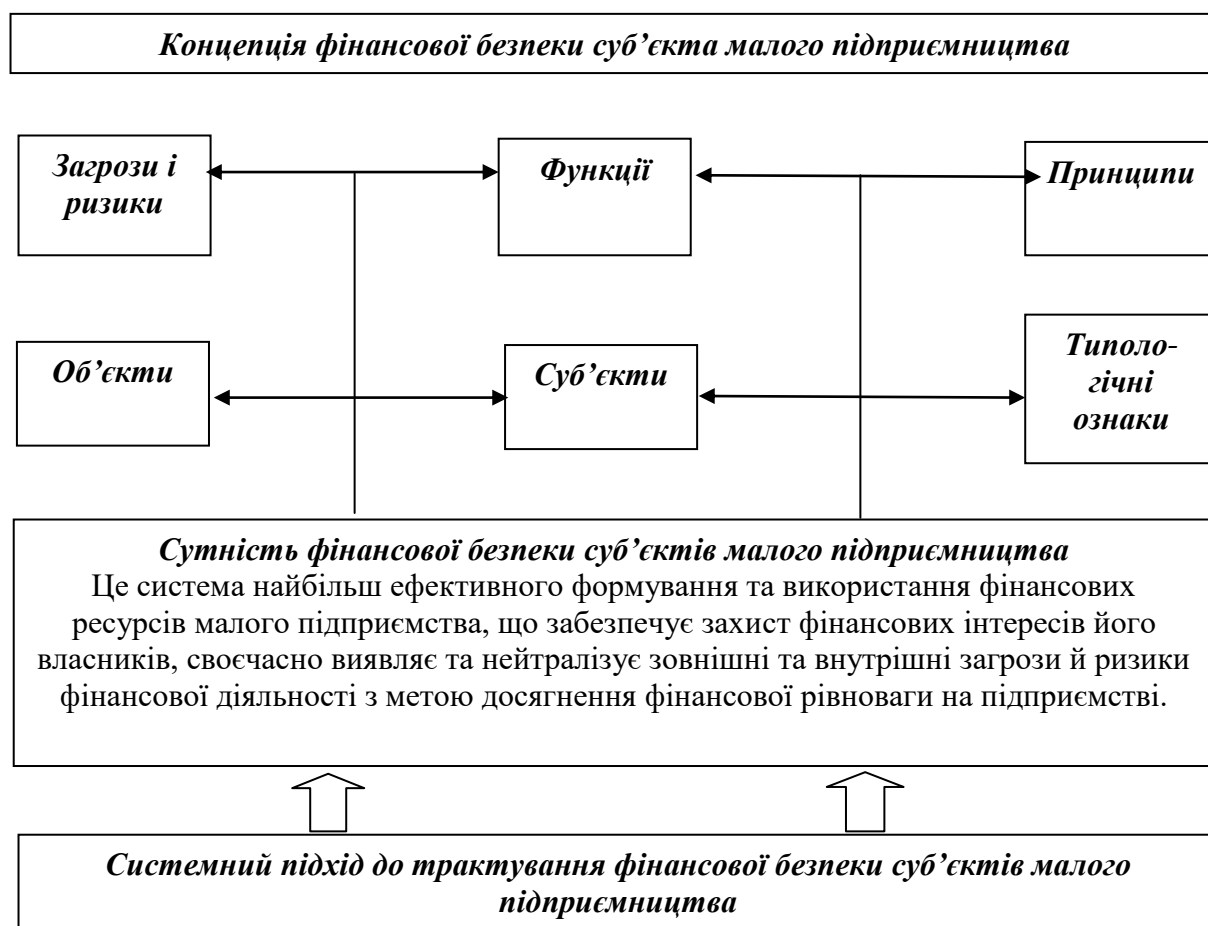


Рис. 1. Системний підхід до формулювання фінансової безпеки суб'єктів малого підприємництва.

Отже, використовуючи системний підхід до розуміння поняття «фінансова безпека суб'єктів малого підприємництва», вважаємо, що основними складовими такого поняття є: загрози і ризики, об'єкти та суб'єкти, функції, принципи, типологічні ознаки. Виокремлення таких базових компонентів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва у сфері малого бізнесу дозволяє більш глибоко зрозуміти механізм її забезпечення, а також виявити проблеми формування та напрями зміцнення.

На наш погляд, фінансова безпека суб'єктів малого підприємництва – це система найбільш ефективного формування та використання фінансових ресурсів малого підприємства, що забезпечує захист фінансових інтересів його власників, своєчасно виявляє та нейтралізує зовнішні та внутрішні загрози й ризики фінансової діяльності з метою досягнення фінансової рівноваги на підприємстві.

На рис. 1 виокремлено складові поняття «фінансова безпека суб'єкта малого підприємництва». Одним із базових елементів зазначеного поняття є загрози і ризики фінансовій безпеці. Загрози фінансовій безпеці є тими чинниками, які формують негативні передумови функціонування того чи

іншого суб'єкта господарювання, призводять до зниження ефективності його функціонування та знижують рівень фінансової безпеки підприємства. Водночас ризики фінансової безпеки можна відобразити та обчислити математично, вони полягають у ймовірності недоотримання очікуваних результатів фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва [6]. Так, загрозами фінансовій безпеці суб'єктів малого підприємництва є: часті зміни законодавчо-нормативної бази; екстремальні умови функціонування (пандемія covid-19, воєнний стан); висока вартість позикових ресурсів; складний доступ до позикових ресурсів; порушення платіжної дисципліни з контрагентами; низький рівень інвестиційної привабливості бізнесу; високий рівень оподаткування та підвищений податковий тиск на суб'єктів малого підприємництва; високий рівень тіньової економіки; падіння доходів населення та платоспроможного попиту; зростання витрат на логістичні операції; високий рівень інфляції тощо [6; 7].

Ще однією складовою поняття «фінансова безпека суб'єктів малого підприємництва» є об'єкти фінансової безпеки, до яких доцільно віднести: власний капітал, позиковий капітал, форми безготівкових розрахунків, фінансова рівновага та кредитоспроможність, податкові та страхові платежі, трансакційні витрати.

Разом з тим, суб'єктами фінансової безпеки суб'єктів господарювання сектору малого підприємництва є власники, фізичні особи-підприємці, кредитори, трудовий колектив (за наявності), покупці, постачальники [6; 7].

Функції фінансової безпеки суб'єктів малого підприємництва є одним із структурних елементів фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Саме функції фінансової безпеки дозволяють виявити сутність самої безпеки. Науковці у сфері фінансів не мають єдиного узгодженого підходу щодо їх виокремлення, разом з тим запропоновані функції носять універсальний характер для усіх суб'єктів господарювання, незалежно від форми власності, масштабів діяльності та організаційно-правової форми господарювання. Разом з тим, на наш погляд, до функцій фінансової безпеки суб'єктів господарювання у сфері малого бізнесу варто віднести такі: захисна, управління фінансовими ресурсами, функція фінансової рівноваги, інвестиційна.

Враховуючи особливості фінансової діяльності суб'єктів підприємництва у сфері малого бізнесу [5], вважаємо, що типологічними характеристиками фінансової безпеки суб'єктів малого підприємництва є:

- здатність оперативного прийняття фінансових рішень;
- основним критерієм фінансової безпеки є досягнення фінансової рівноваги такого суб'єкта господарювання;
- особливості оподаткування;
- функціонування переважно за рахунок власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, що генерує більш високий рівень ризику;
- акумулювання позикового капіталу обмежено обсягами застави.

Висновки. Підсумовуючи вище зазначене, варто наголосити, що вітчизняні суб'єкти підприємництва у сфері малого бізнесу з 2022 року функціонують в надскладних умовах воєнного стану, що спричиняє потребу у динамічному реагуванні на їх нейтралізацію та створює нові. Усе це знижує стан фінансової безпеки підприємств малого бізнесу, що й без того працюють в умовах нестачі фінансових ресурсів. З метою перспективного забезпечення високого рівня фінансової безпеки суб'єктів малого бізнесу необхідним є розробка дієвого механізму її зміцнення з урахуванням найбільш релевантних загроз впливу на неї. Підґрунтям для його формування може стати розробка дієвого механізму управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання сектору малого підприємництва із застосуванням сучасних фінансових інструментів.

Джерела та література

1. Длігач А. Як почуються малий і середній бізнеси під час війни. Результати дослідження. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/6/703949> (дата звернення 18.01.2024)

2. Лаврова Ю. В. Фінансова безпека підприємства: класифікація загроз. Економічний аналіз. 2011. № 9, Ч 2. С. 274-277. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/ 2011_9_2/pdf/lavrova.pdf. (дата звернення 15.01.2024)
3. Кудрицька Ж. В. Система управління фінансовою безпекою підприємства. Ефективна економіка. 2012. №1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення 18.01.2024)
4. Господарський кодекс України. URL: <http://surl.li/rskqc> (дата звернення 10.01.2024)
5. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. 508 с.
6. Стащук О. Сучасна парадигма фінансової безпеки акціонерних товариств: монографія. Тернопіль, 2018. 398 с. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/19977> (дата звернення 12.01.2024)
7. Соломіна Г. В. Забезпечення фінансово – економічної безпеки підприємництва: навчальний посібник. Дніпро: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2018. 234 с.

References

1. Dlihach A. (2023). Yak pochuvayut'sya малы i seredniy biznesy pid chas viyny. Rezul'taty doslidzhennya [How small and medium-sized businesses feel during the war. Research results]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/6/703949> [in Ukrainian].
2. Lavrova, Yu. V. (2011) Finansova bezpeka pidpriemstva: klasyfikatsiia zahroz, Ekonomichniy analiz, vol. 9, part 2, pp. 274-277, Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/ 2011_9_2/pdf/lavrova.pdf [in Ukrainian].
3. Kudrytska, Zh. V. (2012), Systema upravlinnia finansovoiu bezpekoiu pidpriemstva, Efektyvna ekonomika, vol. 1, Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> [in Ukrainian].
4. Hospodars'kyi kodeks Ukrainy [Economic Code of Ukraine]. Available at: <http://surl.li/rskqc> [in Ukrainian]
5. Kravchuk O. M., Leshchuk V. P. Finansova diyal'nist' sub'yektiv pidpriyemnytstva: navch. posib. [Financial activity of business entities: education. manual] K.: Tsentri uchbovoyi literatury, 2009. 508 p. [in Ukrainian]
6. Stashchuk O. (2018). Suchasna paradyhma finansovoyi bezpeky aktsionerlykh tovarystv: monohrafiya. [Modern paradigm of financial security of joint-stock companies: monograph.]. Ternopil'. 398 p. Available at: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/19977> [in Ukrainian].
7. Solomina H. V. (2018). Zabezpechennya finansovo – ekonomichnoyi bezpeky pidpriyemnytstva: navchal'nyy posibnyk. [Ensuring financial and economic security of entrepreneurship: a study guide] Dnipro: Dnipropetrovs'kyi derzhavnyy universytet vnutrishnikh sprav, 2018. 234 s. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 20.01.2024 р.

РОЗДІЛ IV

Управління та адміністрування

УДК 657:005 (075.8)

Ліпич Любов,
доктор економічних наук, професор,
Луцький національний технічний університет,
кафедра підприємництва, торгівлі та логістики,
м. Луцьк, ORCID ID 0000-0002-9059-7271,
e-mail: lipych_liubov@lutsk-ntu.com.ua

Кушнір Мирослава,
кандидат економічних наук, доцент,
Український католицький університет,
кафедра прикладної економіки та бізнесу,
м. Львів, ORCID ID 0000-0002-4441-4278,
e-mail: mlipych@ukr.net

Волинець Ірина,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра менеджменту та адміністрування,
м. Луцьк, ORCID ID 0000-0003-2556-2109,
e-mail: Irina.Volynets@vnu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-111-118>

ІНСТРУМЕНТИ ПРИЙНЯТТЯ СТРАТЕГІЧНИХ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Облік витрат у традиційній формі спрямований на визначення витрат, що виникають на постійній основі у зв'язку з операційною діяльністю. Концепцією, яка підтримує процес прийняття рішень у довгостроковій перспективі, є стратегічне управління витратами. Мета статті – ідентифікувати інструменти прийняття стратегічних рішень в управлінні витратами, зорієнтованих на корпоративну стратегію підприємства.

Встановлено, що стратегічне управління витратами – це процес прийняття рішень щодо конкретних драйверів витрат у контексті стратегії розвитку компанії та ланцюга створення вартості. Підприємство повинно оцінювати свій ланцюг вартості у порівнянні з аналогічними ланцюгами конкурентів. В статті представлена методика такого оцінювання.

Доведено, що стратегічне управління базується на таких припущеннях: зв'язок із ланцюгом створення вартості, стратегічне позиціонування підприємства, аналіз драйверів витрат, клієнт – це відправна точка для прийняття рішень і провадження діяльності, наслідком чого є прийняття ринкової ціни як основи для планування витрат і процесу розробки продукту, впровадження управління витратами на ранніх етапах життєвого циклу продукту, оскільки величина витрат значною мірою визначається особливостями продукту, визначеними на етапі його проектування та розробки. Ключовим елементом цілеспрямованого аналізування є оцінка витрат з точки зору впливу конкретних чинників (драйверів). Стратегічні драйвери витрат визначаються з урахуванням реалізації стратегії розвитку та її зв'язку з ланцюгом створення вартості. Виокремлюють їх два основних типи: структурні чинники витрат і драйвери витрат на впровадження.

Обґрунтовано, що стратегічне управління витратами передбачає використання калькулювання життєвого циклу продукції. Залежно від фаз життєвого циклу продукту використовують різноманітні методи управління на основі базових моделей: «ABC-Costing», «Target-Costing». Стратегічне позиціонування компанії з точки зору понесених витрат повинно здійснюватися за допомогою бенчмаркінгу витрат, який направлений на порівняння витрат, понесених компанією та її конкурентами. Предметом порівнянь є витрати на процеси, що дозволяють досягти конкурентної переваги.

Ключові слова: стратегічне управління витратами, інструменти прийняття стратегічних рішень, ланцюг створення вартості, калькулювання життєвого циклу продукції, драйвери (чинники) витрат, бенчмаркінгу витрат.

Lipych Lubov,
D.Sc. (Economics), Professor,
Lutsk National Technical University,
Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics,
Lutsk

Kushnir Myroslava,
PhD in Economics, Associate Professor,
Ukrainian Catholic University,
Department of Applied Economics and Business,
Lviv

Volynets Iryna,
PhD in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Department of Management and Administration,
Lutsk

TOOLS FOR STRATEGIC DECISION-MAKING IN ENTERPRISE COST MANAGEMENT

Traditional cost accounting is aimed at identifying costs that are incurred on an ongoing basis in connection with operating activities. The concept that supports the decision-making process in the long term is strategic cost management. The purpose of the article is to identify the tools for strategic decision-making in cost management focused on the corporate strategy of an enterprise.

It is determined that strategic cost management is a process of making decisions on specific cost drivers in the context of the company's development strategy and value chain. An enterprise should evaluate its value chain in comparison with similar chains of competitors. The article presents a methodology for such an assessment.

It is proved that strategic management is based on the following assumptions: connection with the value chain, strategic positioning of the enterprise, analysis of cost drivers, the client is the starting point for decision-making and activities, which results in the adoption of the market price as the basis for cost planning and product development, implementation of cost management in the early stages of the product life cycle, since the cost is largely determined by the product features determined at the stage of its design and development. A key element of targeted analysis is cost estimation in terms of the impact of specific factors (drivers). Strategic cost drivers are determined based on the implementation of the development strategy and its connection with the value chain. There are two main types of them: structural cost drivers and implementation cost drivers.

It is substantiated that strategic cost management involves the use of product life cycle costing. Depending on the phases of the product life cycle, various management methods based on basic models are used: "ABC-Costing, Target-Costing. Strategic positioning of the company in terms of costs incurred should be carried out by means of cost benchmarking, which is aimed at comparing the costs incurred by the company and its competitors. The subject of comparisons is the cost of processes that allow achieving a competitive advantage.

Key words: strategic cost management, strategic decision-making tools, value chain, product life cycle costing, cost drivers (factors), cost benchmarking.

Постановка проблеми. Українські підприємства, які працюють у надзвичайно динамічному середовищі пов'язаному з військовою агресією, зростаючою ринковою конкуренцією та триваючою глобалізацією, повинні адаптуватися до нових умов, щоб вижити та продовжувати функціонувати. Це зумовлює необхідність вибору та реалізації відповідної стратегії дій, спрямованої на досягнення довгострокових результатів. Основною стратегією отримання конкурентної переваги, безсумнівно, є стратегія орієнтована на лідерство у витратах, у які є критичною проблемою. Позиція лідерства за витратами дає компанії велику стратегічну свободу.

Формулювання та ефективне впровадження корпоративної стратегії зорієнтованої на лідерство у витратах вимагає використання відповідних інструментів управління ними. Управління витратами на підприємстві включає всі аспекти виробництва та експлуатації, охоплюючи весь життєвий цикл продукції, а рівень управління витратами має життєво важливий вплив на розвиток підприємства. Тому в останні роки зріс інтерес керівників підприємств до інструментів прийняття стратегічних рішень в управлінні витратами, що підтримують реалізацію корпоративної стратегії. Найважливішою причиною такого зростання є поширення в теорії та практиці переконання, що проблеми з витратами зазвичай спричинені чинниками (драйверами) довгострокової дії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням тактичного та стратегічного управління загалом присвячено ряд праць зарубіжних вчених: М. Е. Портер [5], Б. Райана, К. Друрі, К. Уорда та вітчизняних: В. Г. Андрійчук, І. В. Гончарук, О. Є. Гудзь, О. Є. Кузьмін, М. І. Кісіль, Л. Г. Ліпич, О. Г. Мельник, М. Й. Малік, О. В. Ходаківська, О. Г. Шпикуляк та інших. Значну кількість праць присвячено інструментам супроводу процесу управління витратами такими зарубіжними та вітчизняними науковцями як Х. Т. Джонсон [1], Р. С. Каплан [1], В. П. Гринь [2], Ю. Модена [3], Е. Дж. Ван Дербек [4], К. Шанк [7], В. Говіндараджан [7], А. Брокемпер [8], В. Дж. Морзе [9], Дж. Р. Девіс [9], А. Л. Гарттгрейвс [9], Д. Райлі [10], Н. Л. Правдюк [12], І. М. Лепетан [12], К. В. Бурко [12] та іншими.

Мета статті – ідентифікувати роль інструментів прийняття стратегічних рішень в управлінні витратами, зорієнтованих на стратегію розвитку підприємства. Для досягнення поставленої мети сформульовано тезу про те, що підвищення значення корпоративної стратегії підприємств призвело до переорієнтації витрат на підтримку її формування, реалізації та моніторингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційна система обліку витрат є відносно окремою підсистемою в системі обліку та звітності суб'єкта господарювання. Цей облік має систематичний характер і пов'язаний з оцінкою та визнанням витрат, понесених на постійній основі, та їх представленням у фінансовій звітності. Важливим завданням систематичного обліку витрат є калькулювання собівартості одиниці продукції для цілей оцінки її запасів і визначення фінансового результату. Проте ця інформація не задовольняє потреби керівників через їх орієнтацію на вимоги обов'язкової фінансової звітності.

Наприкінці 1980-х років минулого століття Х.Т. Джонсон та Р.С. Каплан, спочатку в окремих публікаціях, а потім у повноцінній монографії піддали сумніву релевантність інформації, що формується у системі управлінського обліку в його традиційній формі. Автори зауважили, що поруч із недостатньою підтримкою операційного менеджменту у зменшенні витрат та підвищенні продуктивності, а також у точному визначенні виробничих витрат, управлінський облік спрямований на короткострокові цикли визначення ефективності діяльності підприємства, внаслідок чого він не забезпечує визначення його довгострокових економічних перспектив, тим самим не гарантуючи надання необхідної інформації стратегічному менеджменту [1]. Сформована у системі управлінського обліку інформація генерується для управління виробничими потоками, а не для управління корпоративними стратегіями з урахуванням впливу зовнішнього середовища та реалізації функцій стратегічного управління (стратегічного планування, стратегічного контролю тощо).

Проведений аналіз підходів дослідників до розуміння основних причин невідповідності чинної облікової системи потребам суб'єктів стратегічного управління дав змогу встановити її найважливіші обмеження та недоліки:

- дотримання вимог фінансового обліку,
- зосередження на оцінці товарних запасів та оцінці фінансових результатів,
- зосередження на визначенні витрат у короткостроковій перспективі,
- визначення результатів бізнесу на основі показників вартості,
- орієнтація на основі виробничі процеси,
- стандартизований характер періодичних звітів, що містять інформацію про витрати,
- звуження розрахунку витрат до визначення собівартості продукції,
- спрощений спосіб розрахунку непрямих витрат,
- ретроспективний підхід до визначення витрат.

Враховуючи вказані недоліки та обмеження чинної облікової системи, можна виділити такі напрями її вдосконалення та розвитку [2]:

- створення умов для надання обліковою системою інформації прогностичного та стратегічного характеру про діяльність підприємства;
- більш широке розкриття впливу чинників зовнішнього середовища на діяльність підприємства, а також уведення до складу об'єктів обліку елементів зовнішнього середовища підприємства;
- удосконалення рівня аналітичності облікової інформації в розрізі стратегічних аспектів діяльності підприємства;
- доповнення інформацією про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства;
- уведення до складу об'єктів бухгалтерського обліку стратегічно важливих ресурсів підприємства, стратегічних ризиків та формування відокремленої інформації про них для внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Зазначені недоліки та обмеження, а також напрями вдосконалення та розвитку свідчать про необхідність переорієнтації традиційного обліку витрат. Облік витрат має більшою мірою задовольняти потреби менеджменту підприємства. Зокрема, це стосується надання інформації про майбутні витрати в результаті певної діяльності. Ці очікування стали передумовою для виділення сфери, якою є управління витратами.

Концепція управління витратами започаткована японськими підприємствами, зокрема в автомобільній промисловості [3]. У цій концепції акцент робиться на результативності управління, яке повинно забезпечити підвищення ефективності. Тому важливим елементом управління витратами є аналіз процесу їх виникнення і визнання можливостей їх зниження на різних етапах цього процесу.

Управління витратами охоплює набір прийомів і методів контролю та вдосконалення діяльності, процесів і продуктів. Використовуючи цей підхід, менеджери спрямовують свої зусилля на оптимізацію розподілу ресурсів, підвищення ефективності та їх використання в найбільш прибуткових сегментах господарської діяльності [4]. Діяльність у цій сфері має зробити процеси результативнішими та ефективнішими, що має сприяти зниженню витрат.

Концепція стратегічного управління витратами, або управління витратами, орієнтованого на корпоративну стратегію підприємства, започаткована ще в ланцюзі створення вартості М.Е. Портера [5]. Ланцюг створення вартості є основним засобом стратегічного аналізу конкуренції. М.Е. Портер поділив діяльність підприємства на важливі з погляду стратегії процеси, виконання яких пов'язано з понесенням певного виду витрат. Тому управління витратами, орієнтоване на стратегію, повинно охоплювати всі ланцюг створення вартості. Процеси, виділені в ланцюзі вартості, трансформуються в довгостроковій перспективі у вихідний пункт для ідентифікації різних елементів витрат.

Термін "стратегічне управління витратами" був вперше вжитий 1989 році [6]. Основними пропагандистами цієї концепції були Дж. К.Шанк (Shank) і В. Говіндараджан (Govindarajan), які в 1993 році опублікували монографію під назвою "Стратегічне управління витратами. Новий інструмент для здобуття конкурентної переваги". Стратегічне управління витратами визначено в цій роботі як підготовка і використання інформації про витрати на етапах формулювання та комунікації стратегії розвитку підприємства, проектування та впровадження стратегічного управління для її виконання, а також на етапах створення та впровадження системи контролю та моніторингу ходу виконання прийнятої стратегії [7]. На думку цих науковців підприємство повинно оцінювати свій ланцюг вартості у порівнянні з аналогічними ланцюгами конкурентів. Для цього вони рекомендують використовувати таку методику:

1. Ідентифікувати ланцюг вартості у певній сфері, а потім уточнити значення витрат, надходжень і активів стосовно кожної ланки (діяльності) цього ланцюга. Ці ланки діяльності є компонентами, за допомогою яких компанії створюють продукт, який покупці вважають для себе цінним.
2. Здійснити діагностику драйверів витрат, які регулюють кожен із визначених видів діяльності.
3. Ідентифікувати конкурентну перевагу, навіть якщо значення підконтрольних компанії витрат є вищим, ніж у конкурентів, або реформувати весь ланцюг цінності. За рахунок систематичного аналізу витрат, надходжень і активів за кожним видом діяльності компанія може сформулювати нижчі витрати. Це досягається порівнянням ланцюга цінності компанії і її основних конкурентів, а також акцентуванням уваги на тих, де компанія є кращою [7].

У 1989 році А. Брокемпер дійшов висновку, що інструменти, класифіковані як стратегічне управління витратами, самі по собі не є стратегічними і що вони не підтримують усі фази (зокрема фазу розробки стратегії) процесу стратегічного управління. Тому він вважає кращим терміном «управління витратами, орієнтоване на корпоративну стратегію». На думку А. Брокемпера, суть цієї концепції полягає в підтримці процесу стратегічного планування та контролю за допомогою перевіреної, орієнтованої на клієнта та ринок інформації про продукти та процеси, пов'язані насамперед із споживанням ресурсів компанії [8].

В.Дж. Морзе, Дж. Р. Девіс, А.Л. Гартгрейвс в 2003 році запропонували визначення стратегічного управління витратами, яке базується на основних положеннях цієї концепції. Вони пропонують ідентифікувати стратегічне управління витратами як процес прийняття рішень щодо конкретних драйверів витрат у контексті стратегії розвитку компанії та ланцюга створення вартості [9]. Це стисле визначення пояснює суть даного поняття і його найважливіших елементів. Водночас воно охоплює концепцію ланцюга створення вартості М.Е. Портер. Таким чином, основу концепції стратегічного управління витратами складають такі припущення, включені в останнє визначення:

- 1) зв'язок із ланцюгом створення вартості,
- 2) стратегічне позиціонування підприємства,
- 3) аналіз драйверів витрат.

Основне припущення стратегічного управління витратами полягає в тому, що стратегія розвитку компанії є стратегією, яка веде до зростання вартості, що є головною метою діяльності в довгостроковій перспективі. Діяльність, спрямована на досягнення цієї мети, повинна охоплювати весь ланцюг створення вартості, тобто як процеси, що реалізуються всередині підприємства, так і поза ним. Тому аналіз ланцюга створення вартості є найважливішим інструментом для визначення джерел досягнення конкурентної переваги зі стратегічної точки зору. Ланцюг створення вартості слід розглядати у зв'язку з процесом створення витрат.

Другим припущенням стратегічного управління витратами є вибір стратегії лідерства за витратами як основної стратегії досягнення конкурентної переваги. Це припущення пов'язане зі стратегічним позиціонуванням підприємства, яке передбачає визначення позиції компанії з точки зору витрат. Інформація про витрати на процеси та діяльність, що здійснюються для створення вартості, а також витрати на конкуренцію є важливими з точки зору політики витрат підприємства.

При реалізації корпоративної стратегії підприємства в її зв'язку з ланцюгом створення вартості, драйвери витрат відокремлюються. В контексті стратегічного управління витратами, витрати у довгостроковій перспективі є результатом стратегічних рішень. Тому третім припущенням стратегічного управління витратами є аналіз стратегічних чинників витрат. Ці носії впливають на позицію компанії з точки зору рівня витрат діяльності, що здійснюється для створення вартості.

А. Брокемпер пропонує два додаткових припущення концепції стратегічного управління витратами [8]:

- клієнт – це відправна точка для прийняття рішень і провадження діяльності, наслідком чого є прийняття ринкової ціни як основи для планування витрат і процесу розробки продукту,
- провадження управління витратами на ранніх етапах життєвого циклу продукту, оскільки величина витрат значною мірою визначається особливостями продукту, визначеними на етапі його проектування та розробки.

Аналізування витрат у ланцюзі створення вартості створює можливість їх позиціонування. Ключовим елементом такого цілеспрямованого аналізування є оцінка витрат з точки зору впливу конкретних чинників, які називаються рушійними чинниками або драйверами витрат. У стратегічному управлінні витратами це будуть чинники, що впливають на їх розвиток у довгостроковій перспективі. Їх можна трактувати як стратегічні чинники витрат. Стратегічні драйвери витрат визначаються з урахуванням реалізації стратегії розвитку та її зв'язку з ланцюгом створення вартості. Беручи до уваги характер стратегічних чинників витрат, виокремлюють їх два основних типи [10]:

- структурні чинники (драйвери) витрат,
- драйвери витрат на впровадження.

Структурні драйвери витрат пов'язані з економічною структурою підприємства. Вони впливають на рівень і структуру собівартості продукції. Чинники витрат на впровадження

стосуються операційних процесів і впливають на здатність компанії ефективно та результативно функціонувати, що сприяє зниженню витрат. Різниця між структурними чинниками витрат і драйверами витрат на впровадження також стосується напряму їх впливу на формування витрат. У різних умовах вплив структурного носія на рівень витрат може бути різним. У свою чергу, поліпшення драйверів витрат на впровадження зазвичай сприяє зниженню операційних витрат.

Іншим видом стратегічних драйверів витрат є чинники, що формують вартість діяльності [9]. Ці чинники, пов'язані з окремими видами діяльності, які здійснюються для задоволення потреб клієнтів. Ці драйвери враховуються в системі калькулювання за діяльністю. Вони є важливим елементом концепції управління діяльністю. Ця концепція стосується виключення або обмеження діяльності, яка є непотрібною або мало сприяє створенню доданої вартості та покращенню інших видів діяльності.

Часто буває так, що витрати, понесені в певний період, є наслідком витрат, що були понесені раніше. Це пояснюється тим, що попередні дії, які включають певні ресурси, викликають наступні дії, які потребують використання нових ресурсів. Іншими словами, діяльність, що здійснюється підприємством і є джерелом витрат, створює ланцюг причинно-наслідкових зв'язків. Аналізування цієї діяльності є важливим завданням стратегічного управління витратами.

Ще один вид стратегічних драйверів витрат – синергетичні чинники витрат. Це фактори, які посилюють вплив іншого чи інших чинників на рівень витрат і спільно взаємодіють у їх виникненні та формуванні. Синергетичний ефект різних драйверів апіорі невідомий. Тому одне із стратегічних завдань аналізування витрат – це використання синергетичних чинників. Його мета полягає в тому, щоб мінімізувати понесені витрати або максимізувати досягнутий ефект у відношенні до витрат.

Аналізування стратегічних драйверів витрат дозволяє ідентифікувати найважливіші сфери управлінського впливу, спрямовані на зниження витрат. Для досягнення цієї мети необхідно визначити вплив цих чинників на витрати в довгостроковому періоді. Такий підхід до аналізу витрат означає передачу контролю за операційними витратами на рівень стратегічного менеджменту.

Стратегічне управління витратами є інструментальним за своєю суттю, тому створено багато інструментів для підтримки його впровадження. У цьому процесі важливу роль відіграють різноманітні моделі обліку та управління витратами, зорієнтовані на корпоративну стратегію підприємства. Модель обліку витрат – це набір принципів і процедур, згідно з якими витрати визначаються, а інформація про них адаптується до конкретних потреб користувачів. Кількість таких моделей, враховуючи напрацювання зарубіжних фахівців, наблизилась до десяти [11]. У даному випадку йдеться про моделі підтримки процесу стратегічного управління. Не всі ці моделі мають стратегічний вимір, однак їх можна віднести до конкретних припущень стратегічного управління витратами.

Аналізування ланцюга створення вартості може бути підкріплене калькуляцією витрат на основі діяльності. Узагальнення економічної літератури дозволяє стверджувати, що управління витратами можливе на основі двох систем базових моделей – «ABC-Costing» і «Target-Costing».

Традиційний облік витрат визначає витрати, які здійснюються на постійній основі, і відповідно до того, де вони виникають. ABC-калькулювання – це метод калькулювання, що передбачає спочатку групування накладних витрат за основними видами діяльності, а потім розподіл їх між видами продукції, виходячи з того, які види діяльності потрібні для виготовлення цієї продукції. ABC-метод базується на тому, що продукція – не причина виникнення витрат, а причина операцій (робіт), у результаті яких і виникають витрати. ABC-калькулювання не тільки надає інформацію про собівартість продукції, але також допомагає менеджерам знижувати споживання ресурсів. Метод ABC може безпосередньо сприяти цьому шляхом посилення контролю за іншими операціями, що викликає виникнення накладних витрат [12].

Цільове калькулювання (англ. target costing – таргет-костинг) – це метод планування прибутку і управління витратами, який використовується на етапі планових розрахунків для скорочення виробничих витрат до заданого рівня. Таргет-костинг застосовується на етапі проектування нового виробу або модернізації старіючої (етап життєвого циклу) продукції [12].

Стратегічне позиціонування компанії з точки зору понесених витрат також повинно здійснюватися за допомогою відповідних інструментів, зокрема, бенчмаркінгу витрат. Бенчмаркінг (англ. benchmark - «початок відліку») – це механізм порівняльного аналізу ефективності діяльності

одного підприємства з показниками інших, успішніших підприємств. Бенчмаркінг призначений для:

- оцінювання та порівняння власних можливостей підприємства з можливостями найпотужніших конкурентів галузі та підприємств з інших галузей;
- визначення чинників успіху підприємств, які досягли найкращих показників;
- використання цих даних як основи під час визначення стратегії та цілей власного підприємства, а також методів досягнення цих цілей [12].

Бенчмаркінг у системі управління витратами направлений на порівняння витрат, понесених компанією, з її конкурентами. Предметом порівнянь, в першу чергу, є витрати на процеси, що дозволяють досягти конкурентної переваги.

Важливим елементом стратегічного управління витратами є драйвери витрат. Важливо встановити закономірності їх довгострокового формування та ідентифікувати спосіб і напрямки впливу на їх рівень різноманітних чинників. Щоб зробити це можливим, слід використовувати калькуляцію життєвого циклу продукту, яка охоплює витрати від етапів планування виробництва та проектування продукту до вилучення продукції з ринку. Калькуляція життєвого циклу продукту повинна бути доповнена цільовою калькуляцією. Вона орієнтована на визначення витрат на ранніх етапах життєвого циклу продукту та орієнтована на ринок і клієнтів. На етапі планування виробництва і проектування виробу визначається 80 % майбутніх витрат на виробництво виробу. Тому процес розробки продукту є важливим стратегічним чинником витрат. Через орієнтацію на ринок і клієнта, останній також повинен бути включений у розрахунок витрат, і його очікування повинні бути відправною точкою для оцінки витрат у довгостроковій перспективі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Систематичний облік витрат спрямований на визначення витрат, що виникають на постійній основі у зв'язку з операційною діяльністю. Він, в основному, з метою підготовки фінансової звітності, яка не використовується для прийняття рішень у довгостроковій перспективі. Концепцією, яка підтримує процес прийняття таких рішень, є стратегічне управління витратами. Воно включає набір інструментів, які підтримують формування, реалізацію та моніторинг корпоративної стратегії компанії. Основна роль інструментів стратегічного управління витратами полягає в наданні інформації про етапи процесу стратегічного управління. Це особливо важливо для оцінки наслідків стратегічних рішень, прийнятих у відповідь на зміни, що відбуваються в середовищі компанії. Впровадження змін на різних етапах функціонування підприємства завжди має довгострокові наслідки.

Контроль за витратами має бути одним із головних стратегічних завдань менеджерів. Важливо, щоб особи, які приймають рішення, відчували відповідальність за витрати, що понесені відділами, якими вони керують. Якщо керівники окремих підрозділів не можуть ефективно контролювати свої витрати, надмірні витрати можуть бути перенесені на інші відділи або на зовнішніх клієнтів. Тобто, менеджери повинні усвідомлювати, як наслідки прийнятих ними рішень впливають не тільки на функціонування їхніх відділів, а й на інші організаційні підрозділи і підприємство загалом. У той же час менеджери повинні впливати на керівників інших відділів, з метою контролювання ними операційних витрат.

Джерела та література

1. Johnson H.Th. Kaplan R.S. The Rise and Fall of Management Accounting. Management Accounting. 1987. Jan. P. 22-30.
2. Гринь В.П. Детермінанти та причини необхідності розвитку облікового забезпечення стратегічного управління. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 34. 2019. С. 139-144.
3. Modena Y. (ed.), Japanese Cost Management, Imperial College Press, London 2000. Modena Y. (ed.), Japanese Cost Management, Imperial College Press, London 2000.
4. Derbeck E.J. Van. Principles of Cost Accounting, South-Western Cengage Learning, Mason 2013.
5. Porter M.E. Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance. Mc Graw-Hill. New York. 1985.
6. Shank J.K. Strategic Cost Management. New Wine or just New Bottles? Journal of Management Accounting Research. 1989. No. 1.

- 7.Shank J.K., Govindarajan V. Strategic Cost Management. The New Tool for Competitive Advantage. The Free Press, New York. 1993.
- 8.Brokemper A. Strategieorientiertes Kostenemagenement. Controlling. 1998.No. 5.
- 9.Morse W.J., Davis J.R., Hartgraves A.L. Management Accounting. A Strategic Approach, South-Western. Thomson Learning. London. 2003.
- 10.Riley D. Competitive Cost Based Investment Strategies for Industrial Companies [w:] Manufacturing Issues. Booz.Allen and Hamilton. New York 1987.
- 11.Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 9. С. 3-511.
- 12.Правдюк Н.Л., Лепетан І.М., Бурко К.В. Тактичний та стратегічний менеджмент підприємств: обліковий аспект: монографія. Вінниця. 2020. 448 с.

References

- 1.Johnson H.Th. Kaplan R.S. (1987). The Rise and Fall of Management Accounting. Management Accounting. Jan. P. 22-30.
- 2.Hryn V.P. Determinanty ta prychyny neobkhidnosti rozvytku oblikovoho zabezpechennia stratehichnoho upravlinnia. [Determinants and reasons for the need to develop accounting support for strategic management]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky. Vypusk 34. 2019. S.139-144.
- 3.Modena Y. (ed.). (2000). Japanese Cost Management, Imperial College Press, London.
- 4.Derbeck E.J. Van. Principles of Cost Accounting, South-Western Cengage Learning, Mason 2013.
- 5.Porter M.E. (1985). Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performace. Mc Graw-Hill.New York 1985.
- 6.Shank J.K. (1989). Strategic Cost Management. New Wine or just New Bottles? Journal of Management Accounting Research. No. 1.
- 7.Shank J.K., Govindarajan V. (1993). Strategic Cost Management. The New Tool for Competitive Advantage. The Free Press. New York 1993.
- 8.Brokemper A. (1998). Strategieorientiertes Kostenemagenement. Controlling. No. 5.
- 9.Morse W.J., Davis J.R., Hartgraves A.L.(2003). Management Accounting. A Strategic Approach, South-Western. Thomson Learning. London. 2003.
- 10.Riley D. (1987). Competitive Cost Based Investment Strategies for Industrial Companies [w:] Manufacturing Issues. Booz.Allen and Hamilton. New York 1987.
- 11.Bilousova I. Metody obliku vyrobnychych vytrat i kalkuliuvannia sobivartosti produktsii.[Methods of accounting for production costs and calculating the cost of production]. Bukhhalterskyi oblik i audyt. 2006. № 9. S. 3-511.
- 12.Pravdiuk N.L., Lepetan I.M., Burko K.V. Taktychnyi ta stratehichniy menedzhment pidpriemstv: oblikovyi aspekt. [Tactical and strategic management of enterprises: accounting aspect]. Monohrafiia. Vinnytsia. 2020. 448 s.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2024 р.

УДК 331.1:658.1

Максимчук Надія
кандидат психологічних наук, доцент,
Рівненський державний гуманітарний університет,
кафедра менеджменту,
м. Рівне, ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2210-767X>
e-mail: nadezia@ukr.net

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-119-123>

ЕМОЦІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ МЕНЕДЖЕРА ТА ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ

У статті розглядаються нові підходи до дослідження важливості емоційного інтелекту та його ролі в управлінській діяльності сучасного менеджера, аналізуються складові емоційного інтелекту, описуються особливості взаємозв'язку рівня розвитку емоційного інтелекту із результативними та процесуальними параметрами управлінської діяльності. Систематизовано основні підходи до сутності та структури емоційного інтелекту. Доведено важливу роль розвитку емоційного інтелекту в управлінській діяльності менеджера. Окреслено виміри емоційного інтелекту в структурі професійної компетентності менеджера. Відмічено феноменологічний рівень впливу емоційного інтелекту на мотиваційну діяльність менеджера. Виокремлено основні критерії розвитку емоційного інтелекту і його впливу на ефективність управлінської діяльності менеджера

Ключові слова: емоційний інтелект, емоції, емоційна компетентність, управлінська компетентність.

Nadiia Maksymchuk,
PhD in Psychology, Associate Professor,
Rivne State University of the Humanities,
Department of Management
Rivne

EMOTIONAL COMPETENCE AND EMOTIONAL INTELLIGENCE

The article examines new approaches to the study of the importance of emotional intelligence and its role in the management activities of a modern manager, analyzes the components of emotional intelligence, describes the peculiarities of the relationship between the level of development of emotional intelligence and the effective and procedural parameters of management activities. The main approaches to the essence and structure of emotional intelligence are systematized. The important role of emotional intelligence development in managerial activity is proved. The dimensions of emotional intelligence in the structure of professional competence of a manager are outlined. The phenomenological level of influence of emotional intelligence on the motivational activity of a manager is noted. The main criteria for the development of emotional intelligence and its impact on the effectiveness of managerial activity are allocated.

The effectiveness of today's organizations depends not only on the use of the latest technologies, but also on how skillfully managers unleash the potential of their employees through the development of emotional intelligence. One of the peculiarities of modern organizational activities is that the efficiency of activities and the scale of organizational achievements depend on the level of development of emotional intelligence, especially in the field of management. In this context, questions arise about the development of emotional management, the formation of skills and abilities to assess one's own and subordinates' activities, and the possibility of their mandatory disclosure. Numerous studies show a direct relationship between emotional intelligence, personality, and managerial effectiveness. Business leaders are those who have highly developed emotional intelligence, which includes developed self-awareness, self-regulation, empathy, and social skills. These components directly affect the formation of manager-leader motivation.

The role of the individual in the modern world is growing very rapidly, as the development of the enterprise and the country's economy as a whole depends on the individual. The harmonious development of the individual, his or her successful social adaptation, and the creation of a favorable social and psychological climate in the team directly affect the motivation and success of the enterprise. It is necessary not only to have professional skills but also to encourage subordinates to develop emotional intelligence in the process of self-realization.

It is impossible to turn the process of interaction between management and subordinates into a standard management technology, as it is very complex and difficult to even outline with clearly defined techniques and rules. The manager plays a key role in creating a favorable social and psychological climate. But only a manager with a sufficiently developed emotional intelligence will successfully cope with this task. This is because he or she is able to

recognize the moods of subordinates and respond adequately to their reactions and feelings. As a result of such successful interaction, mutual understanding between the manager and subordinates will be achieved.

Keywords: emotional intelligence, emotions, emotional competence, managerial competence.

Постановка проблеми та її значення. Ефективність організацій сьогодення залежить не лише від використання новітніх технологій, але й від того, як керівники-менеджери вміло розкривають потенціал своїх співробітників за допомогою розвитку емоційної сфери. Однією з особливостей сучасної організаційної діяльності є те, що ефективність діяльності та масштаби організаційних досягнень залежать від рівня розвитку емоційного інтелекту менеджера, особливо у сфері менеджменту. У цьому контексті постають питання щодо розвитку емоційного менеджменту та емоційної компетентності, формування вмінь і навичок оцінки власної діяльності та діяльності підлеглих, можливості їх обов'язкового розкриття. Численні дослідження показують прямий взаємозв'язок між емоційним інтелектом, особистістю та ефективністю управління. Бізнес-лідери ті, у кого високо розвинутий емоційний інтелект, що включає розвинуту самосвідомість, саморегуляцію, емпатію та соціальні навички. Ці складові прямо впливають на формування мотивації менеджера-лідера. Тому актуальним є питання розвитку емоційного інтелекту для успішної професійної діяльності менеджерів і відповідно досягнення максимальних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття емоційний інтелект та управлінська компетентність менеджера є основними для нашого дослідження. Отже, проаналізуємо основні підходи до вивчення даних понять, а також опишемо сутність емоційного інтелекту з метою виокремлення шляхів його розвитку. Особливості діяльності менеджерів у сучасних умовах господарювання та відповідно пошук ними нових форм реалізації своїх потенційних можливостей через розкриття потенціалу персоналу і розвиток власного емоційного інтелекту відображено в наукових працях зарубіжних науковців Д. Гоулмен, Н. Холл, Дж. Мейер, П. Селовей, Д. Карузо, Р. Бар-Он, К. Кордяліс, Є. Ейдінтайте, С. Дерев'янка, А. Колот та ін. Що ж до особливостей емоційного інтелекту, то ця проблема знайшла своє відображення в працях Г.Березюк, А.Гацько, І. Гончарук, Л.Заграй, А. Книш, Е.Носенко, В. Ровенська, О.Філатова, Л. Щетініна,.

В Україні поняття «емоційного інтелекту» є новим і недосконало вивченим, це й зумовило вибір нашого дослідження. Саме на важливості розвитку емоційного розвитку для досягнення максимального результату ми й сконцентруємо нашу увагу.

Мета статті – визначити ключові складові емоційного інтелекту, що входять до структури професійної компетентності менеджера.

Завданням статті є проведення теоретичного аналізу концепцій емоційного інтелекту та встановлення взаємозв'язку його розвитку з професійною компетентністю менеджера.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль особистості у сучасному світі зростає дуже швидко, оскільки саме від особистості залежить розвиток підприємства та й економіки країни в цілому. Гармонійний розвиток особистості, її успішна соціальна адаптація, створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі прямо впливає на мотивацію та досягнення успіху підприємства. Виникає необхідність не лише володіти професійними навичками але й спонукати підлеглих до розвитку емоційного інтелекту в процесі самореалізації.

Не можливо перетворити на стандартну управлінську технологію процес взаємодії керівництва з підлеглими, оскільки він є дуже складним та його важко навіть окреслити чітко визначеними прийомами та правилами. Менеджеру відводиться головна роль саме у створенні сприятливого соціально-психологічного клімату. Але тільки той менеджер у якого достатньо розвинений емоційний інтелект успішно справиться з цим завданням. Оскільки він здатен розпізнавати настрої підлеглих та адекватно реагувати на їх реакції та почуття. В результаті такої успішної взаємодії і буде досягнуто взаєморозуміння між керівником та підлеглими.

Вперше дослідниками П.Селовей і Дж.Мейер було запроваджено поняття “емоційний інтелект” ще в 1990 році. Вони запропонували таке визначення емоційного інтелекту: “...здатність аналізувати свої емоції з метою покращання процесу мислення. Включає уміння безпомилково сприймати емоції, оцінювати і генерувати їх таким чином, щоб допомагати мисленню, розуміти емоції й ідентифікувати їх, а також рефлексивно скеровувати емоції з тим, щоб сприяти своєму

емоційному й інтелектуальному зростанню”.

Вони запропонували модель здібностей емоційного інтелекту. Ця модель включає чотири компоненти:

1) сприйняття та розпізнавання емоцій (своїх та інших) означає здатність людини розуміти свої емоції на основі виразу обличчя, жестів і особливостей пози; здатність контролювати власні емоції; емоційна грамотність (розпізнавання конкретних почуттів самого себе). та інші) вміння ефективно використовувати емоції в спілкуванні);

2) вдале застосування емоції. Дослідження виявили, що завдяки впливу емоцій увага зосереджується на важливій інформації, що сприяє міркуванню та чутливій пам'яті, а зміни в емоціях можуть дозволити вам розглянути різні точки зору;

3) розуміння емоцій полягає в здатності вирішувати емоційні проблеми та здатності емоційно аналізувати думки та поведінку, розуміти цінність емоцій;

4) керування власними емоціями та емоціями інших означає контролювати свої та чужі емоції, тобто: пригнічувати негативні емоції, генерувати позитивні емоції тощо [3].

Дана модель акцентує увагу на розвитку здібностей розуміння не лише власних емоцій але й емоцій інших людей, в нашому випадку підлеглих. Всі компоненти в цій моделі між собою взаємопов'язані та мають однаково велике значення для реалізації практичного потенціалу емоційного інтелекту.

Значний внесок у вивченні емоційного інтелекту зробив американський дослідник-психолог Рувен Бар-Он, він пов'язав емоційний інтелект з компетентність. Наголосив на тому, що розвиток емоційного інтелекту є підґрунтям успішного вирішення життєвих ситуацій. Він виділив п'ять компонентів емоційного інтелекту з включенням таких якостей:

1. Самосвідомість – усвідомлення своїх емоцій, впевненість у собі, самооцінка, самореалізація та незалежність.

2. Навички міжособистісного спілкування – емпатія, соціальна відповідальність, взаєморозуміння.

3. Адаптивність – здатність вирішувати проблеми, реалістично оцінювати ситуації, пристосовуватися до нових умов.

4. Управління стресовими ситуаціями – протистояти стресу та контролювати імпульсивні спалахи.

5. Домінування позитивних емоцій – відчуття щастя та оптимізму [3].

З часом розвитку поняття “емоційного інтелекту” думки різних дослідників розділились. Одні стверджували, що здатність контролювати та розуміти свої і чужі емоції є стійкими поняттями, що не можна розвинути а інші на противагу говорили, що емоційний інтелект розвивається упродовж всього життя людини.

В 1995р вийшла книга Д.Гоулмена “Емоційний інтелект” і це поняття стало загальноновживаним. За Д. Гоулменом, емоційний інтелект (EQ) - це здатність усвідомлювати свої почуття та почуття інших людей. Структура емоційного інтелекту включає різноманітні та різноспрямовані параметри: розуміння своїх емоцій, цілей та поведінкових наслідків, і розуміння емоцій і поведінки інших; по-друге, вміння контролювати власні емоції та поведінку а також впливати на інших людей. Ці якості, навіть якщо вони відносяться до емоційної сфери, вони різноспрямовані і представлені по-різному в одній і тій самій особі [1, С. 75].

За Д. Гоулменом важливість розвитку саме емоційного інтелекту на противагу інтелектуальним здібностям складає співвідношення 85% (EQ) до 15% (IQ). Менеджер з низьким рівнем розвитку емоційного інтелекту не здатна стати лідером, за твердженням і дослідженнями Д.Гоулмена. Для результативної командної роботи, яка так важлива в управлінській діяльності, потрібно працювати над розвитком емоційного інтелекту все життя не зупиняючись [2].

Без емоцій жити не можливо і вони займають чільне місце в житті кожної людини. А коли ти менеджер, працюєш з великою кількістю підлеглих, то потрібно з кожним днем вчитись все краще і краще “розшифровувати” емоції, для цього потрібно починати з себе. Досліджуючи власні емоції ми зможемо краще зрозуміти інших. Менеджеру потрібно займатись самоаналізом. пізніше проводити емоційну ідентифікацію, визначаючи та виокремлюючи емоції працівників, займатись

самоконтролем власних емоцій та в результаті створювати стійку доброзичливу емоційну атмосферу трудового колективу.

Який стиль керівництва буде сприяти соціально-психологічному стилю керівництва? На нашу думку, керівник має обрати демократичний стиль керівництва підлеглими, де акцент буде зроблений на товариськість та авторитетність. Це дасть змогу управлінцю не відступаючи від власних принципів жити емоційно насиченим життям і створювати сприятливий емоційно-психологічний клімат в колективі.

Е.Носенко у структурі емоційного інтелекту виокремлює декілька рівнів, так званих факторів “великої п’ятірки”: доброзичливість, сумлінність, емоційна стійкість, відкритість до всього нового. Свідченням найвищого рівня сформованості емоційного інтелекту дослідника вбачає у наявності відповідних добродійних настанов щодо можливих альтернатив поведінки у конкретних життєвих ситуаціях. Саме цей рівень відображає гармонійне співвідношення розвиненості зовнішнього і внутрішнього інтелекту. Така розгалужена структура емоційного інтелекту свідчить про глибинну основу емоційних процесів і наголошує на важливості розвитку емоційного інтелекту [4].

Прихильником розвитку і активного втілення емоційного інтелекту в бізнесі виступає М.Кеті де Вріс, в своїй книзі “Містика лідерства” визначає емоційний потенціал як “розуміння мотивацій – своїх і інших людей” [5,с.10]. Він стверджував, що емоційний потенціал відіграє важливу роль у питанні лідерства: керівники, які емоційно чутливі частіше стають ефективними лідерами. Вони вміють вибудовувати міжособистісні відносини та вмотивовувати себе та інших, краще пристосовуватись до змін, гармонійні та стресостійкі [5].

Той керівник успішний, який захоплюється тим чим займається, вміє відстоювати свої ідеї, цінності, позиції, при цьому враховуючи інтереси різних сторін. Це не можливо втілювати без розвиненого емоційного інтелекту. Інакше кажучи, емоційний інтелект – це беззаперечний атрибут профілю лідера, що є основою успішної управлінської діяльності.

Сьогодення потребує розвитку емоційної компетентності керівників, оскільки вона збагачує досвід особистості та сприяє аналізу емоційних ситуацій. Емоційна компетентність повинна бути одним з основних елементів спеціального тренування, що дозволить компетентно орієнтуватися у власному емоційному світі і адекватно взаємодіяти з навколишнім світом. Керівникам необхідно проходити коучинг-семінари по управлінню емоційною компетентністю. Це розширить спектр пізнання себе, своїх сильних та слабких сторін, моделі поведінки та усвідомлювати їх наслідки. В результаті освоєння таких семінарів керівник стане господарем своїх емоцій, навчиться управляти собою, де потрібно проявляти гнучкість а де –бути наполегливим та непохитним, вміло справлятися зі стресовими ситуаціями та розв’язувати конфлікт, ефективно вмотивовувати своїх підлеглих на досягнення максимального результату.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, теоретичний аналіз ролі емоційного інтелекту в структурі професійних профілів менеджерів дозволяє зробити певні висновки. Вимоги сучасного світу вимагають нового управлінського підходу, який відкидає цінності конкурентного лідерства і ґрунтуються на взаємодії та впливі ефективного і конструктивного розвитку емоційного інтелекту на успішну управлінську діяльність. Успіх взаємодії залежить від якості емоційно-психологічного клімату в колективі і розвитку емоційної складової. Розглядається емоційний інтелект, як здатність думати про емоції та інформацію, пов’язану з ними, і використовувати їх для підтримки зв’язок з процесами мислення та підсилювати мисленнєвий процес Емоційний інтелект має чотири виміри здібностей: сприйняття емоцій, сприяння розумовим процесам, використання емоцій, розуміння емоцій і управління емоціями, які функціонують як здатність людини відчувати емоції та виражати себе та інших. Тільки у взаємодії і вмілому застосуванні цих елементів можна досягти максимального успіху в управлінській діяльності.

Отже, розвинений емоційний інтелект дозволить управлінцю:

1. Бути в гармонії зі своїми намірами та почуттями.
2. Завоювати довіру підлеглих і впевненість у власному майбутньому успіху.
3. Створити унікальний психологічний клімат в якому підлегли зможуть ділитися ідеями та методами вирішення конкретних проблем.
4. Вміло управляти мотивацією підлеглих
5. Підтримувати високий рівень креативності та готовності до здорового ризику серед підлеглих.

6. Підтримувати команду націленого на постійний розвиток і навчання.
7. Рационально керувати емоційним станом команди та підвищувати продуктивність праці.

Джерела та література

1. Гоулмен Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 430 с.
2. Гоулмен Д. Эмоциональный интеллект / пер. с англ. М. : АСТ, 2009. 480 с.
3. Дубовик С. Г., Драбчук Т. І. Розвиток емоційного інтелекту сучасних менеджерів як основа їх успішної діяльності. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2014. Вип. 5. С. 8–14.
4. Носенко Е. Емоційний інтелект як інтегративна динамічна властивість доброчинної особистості: компонентна структура, рівні вияву // Педагогічна і психологічна наука в Україні. 2012.Т.2: Психологія, вікова фізіологія та дефектологія. 200-211.
5. Кете де Врис М. Містика лідерства. Розвиток емоційного інтелекту . [пер.с англ.]. М.: Альпіна Бізнес Букс, 2004.311с.

References

1. Goulman, D. Emotsionalnoye liderstvo: Iskuststvo upravleniya lyudmi na osnove emotsionalnogo intellekta [Emotional Leadership: The Art of Managing People Based on Emotional Intelligence]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.
2. Goulmen, D. Emotsionalnyy intellekt [Emotional intelligence]. Moscow: AST, 2009.
3. Dubovyk, S. H., and Drabchuk, T. I. "Rozvytok emotsiinoho intelektu suchasnykh menedzheriv yak osnova yikh uspishnoi diialnosti" [Development of emotional intelligence of modern managers as the basis of their successful activity]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriiia «Ekonomika i menedzhment»*, no. 5 (2014): 8-14.
4. Nosenko E. Emotsiinyi intelekt iak integratyvna dynamichna vlastyvist dobrochynoi osobystosti:komponentna struktura, rivni vyjavu // Pedagogichna i psykhologichna nauka v Ukraini. 2012.T.2:Psykhologiiia, vikova fiziologiiia ta defektologiiia. 200-211.
5. Kete de Vris M. (2004). Mistika liderstva. Razvitie emotsional'nogo intellekta. [Leadership Mystique. The development of emotional intelligence]. (Trans). Moscow: Al'pina Biznes Buks, p. 311

Стаття надійшла до редакції 18.01.2024 р.

РОЗДІЛ V

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

UDC 339.37:519.876

Bilovodska Olena,
Dr. in Economics, Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Department of Marketing and Business-Administration, Kyiv, Ukraine,
ORCID ID 0000-0003-3707-0734
e-mail: o.bilovodska@knu.ua

Ivanchenko Kostiantyn,
Ph.D student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv,
Department of International Economics, Kyiv, Ukraine,
ORCID ID: 0000-0003-1420-1914
e-mail: ivanchenko.kostiantyn@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-124-134>

MODELLING THE RELATIONSHIP BETWEEN RETAIL DEVELOPMENT AND ECONOMIC INDICATORS IN EUROPEAN COUNTRIES

Abstract. The modern global market requires extraordinary attention to the development of retail trade, which is not only the face of the economy of countries, but also plays a key role in promoting their economic prosperity. In this context, understanding the relationship between retail development indicators and indicators of the state of the economy is necessary given the importance of retail trade as one of the key elements of economic systems and is an important task for scientists and economists. Highlighting the relationship between retail trade and the state of the economy of European countries opens up opportunities for understanding and predicting economic and social trends on the path of Ukraine's accession to the EU, and promotes entrepreneurship. This study aims to model the relationship and establish statistically significant dependencies between the development of retail trade and the economic development of European countries, and to identify indicators that have an impact on the development of the industry. The study established a statistically significant impact of economic growth characteristics on the development of the retail trade industry in European countries in 2005-2022. In particular, it has been determined that the volume of trade turnover depends on such indicators as GDP per capita, consumer inflation and unemployment in the economy. The number of retailers is influenced by the volume of high-tech exports and the Gini index, which measures income inequality in the country. The number of employees in the industry depends on consumer inflation, unemployment and the Gini index. The share of income that is invested in the operating activities of the industry's enterprises depends on the level of consumer inflation, unemployment, the share of research and development expenditures in GDP and GDP per capita. GDP per capita has the strongest positive effect on turnover and consumer inflation on turnover. The unemployment rate has the strongest negative impact on turnover and the number of employees in the industry. The study confirmed the hypothesis about the positive impact of economic development on the retail industry in European countries. An economic system that promotes investment in research and development, aims to reduce unemployment and increase economic efficiency, plays a key role in the development of the retail industry in European countries. Given this, future research should focus on other factors that may influence the development of the retail industry in order to better understand the processes taking place in this area and to develop more accurate and effective strategies to promote its sustainable growth.

Keywords: retail trade, economic development, international relations, market analysis, modelling.

Біловодська Олена,
доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
кафедра маркетингу і бізнес-адміністрування,
Київ, Україна
Іванченко Костянтин,
здобувач ступеня вищої освіти доктора філософії,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
кафедра міжнародної економіки,
м. Київ, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ РОЗВИТКОМ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

Анотація. Сучасний глобальний ринок вимагає надзвичайної уваги до розвитку роздрібною торгівлі, яка є не лише обличчям економіки країн, а й відіграє ключову роль у забезпеченні їх економічного процвітання. У цьому контексті розуміння взаємозв'язку між показниками розвитку роздрібною торгівлі та індикаторами стану економіки є необхідним з огляду на важливість роздрібною торгівлі як одного з ключових елементів економічних систем і є важливим завданням для науковців та економістів. Висвітлення взаємозв'язку між роздрібною торгівлею та станом економіки європейських країн відкриває можливості для розуміння та прогнозування економічних та соціальних тенденцій на шляху вступу України до ЄС, а також сприяє розвитку підприємництва. Метою даного дослідження є моделювання взаємозв'язку та встановлення статистично значущих залежностей між розвитком роздрібною торгівлі та економічним розвитком європейських країн, а також виявлення показників, які мають вплив на розвиток галузі. В статті встановлено статистично значущий вплив характеристик економічного зростання на розвиток галузі роздрібною торгівлі в європейських країнах у 2005-2022 роках. Зокрема, визначено, що обсяг товарообороту залежить від таких показників, як ВВП на душу населення, споживча інфляція та рівень безробіття в економіці. На кількість підприємств роздрібною торгівлі впливає обсяг високотехнологічного експорту та індекс Джині, який вимірює нерівність доходів у країні. Кількість працівників у галузі залежить від споживчої інфляції, рівня безробіття та індексу Джині. Частка доходу, яка інвестується в операційну діяльність підприємств галузі, залежить від рівня споживчої інфляції, безробіття, частки витрат на дослідження та розробки у ВВП та ВВП на душу населення. ВВП на душу населення має найсильніший позитивний вплив на товарооборот, а споживча інфляція - на товарооборот. Рівень безробіття має найсильніший негативний вплив на товарообіг та кількість працівників у галузі. Дослідження підтвердило гіпотезу про позитивний вплив економічного розвитку на роздрібну торгівлю в європейських країнах. Економічна система, яка сприяє інвестиціям у дослідження та розробки, спрямована на зниження рівня безробіття та підвищення економічної ефективності, відіграє ключову роль у розвитку галузі роздрібною торгівлі в європейських країнах. З огляду на це, майбутні дослідження мають бути зосереджені на інших факторах, які можуть впливати на розвиток галузі роздрібною торгівлі, з метою кращого розуміння процесів, що відбуваються в цій сфері, та розробки більш точних і ефективних стратегій сприяння її сталому зростанню.

Ключові слова: роздрібна торгівля, економічний розвиток, міжнародні зв'язки, аналіз ринку, моделювання.

Problem statement and its significance. Ukraine is currently engaged in a devastating war that has severely damaged its economy and infrastructure. As the country looks to rebuild and recover, identifying new sources of economic growth and global competitiveness will be critical. Retail trade represents a major component of Ukraine's GDP, accounting for over 10% of total economic output. With the right policies and strategies, the continued development of Ukraine's retail sector could provide an important boost to the economy during this difficult period. Specifically, retail growth and modernization would create new jobs, increase worker productivity, bring in tax revenues for the government, attract foreign investment, and promote innovation and entrepreneurship. A stronger retail industry could also enable Ukraine to better integrate with the economies of Europe as it pursues membership in the European Union. However, realizing these benefits will require a detailed understanding of the key factors and indicators influencing the performance of Ukraine's retail trade. The development of an innovative, thriving retail industry would not only benefit Ukraine economically, but could also signal that the country remains open for business on the

global stage even amidst the devastating war.

Analysis of recent research and publications. This topic has been the subject of many works by both Ukrainian and international scientists. Thus, the current state of trade and key indicators were studied: the number of business entities in the market, regional and commodity structure of retail turnover [1], global trends in the development of e-commerce and key differences between modern e-commerce and the traditional concept of retail trade [2], the state of trade enterprises in the context of aggravating socio-political challenges, in particular, the COVID-19 pandemic and the full-scale war of the Russian Federation against Ukraine [3]. A clustering of European countries was developed according to factors such as: educational factors, income characteristics and indicators of income inequality (Gini coefficients), urbanisation factors, indicators reflecting the functioning of the healthcare system, quality of life factors and the impact of the (negative) environment [4]. Researchers have also modelled financial markets using mixed-effects models [5], and studied and modelled the Slovak retail market [6].

In the context of using panel data, the relationship between stock market development and environmental quality has been studied [7], the impact of product and labour market legislation on unemployment [8], the impact of logistics efficiency on energy and environmental economic indicators in Europe [9], and the relationship between indicators of economic transformation and insurance density and penetration [10].

Based on the construction of mathematical models, researchers have investigated the relationship between industry sales and disposable personal income and consumer sentiment, and found a significant negative relationship between industry sales and consumer debt burden [11]. It has also been determined that the transition to efficient electronic retail payments stimulates overall economic growth, consumption and trade [12]; the efficiency of the retail system changes at different rates in different countries and this can be explained by the country's population density, average store size within the country, the ratio of foreign trade, concentration, economic freedom and the percentage of urban population [13]. In addition, the impact of foreign direct investment in the retail sector has been studied [14].

Thus, the issue of studying the indicators of influence on retail trade is relevant, and this article is a natural continuation in this direction, and the dependence of retail trade development on the state of the economy in terms of individual indicators is not sufficiently studied.

Purpose and tasks of the article. The purpose of this study is to model the relationship and establish statistically significant dependencies between the development of retail trade and the economic development of European countries, and to identify indicators that have an impact on the development of the industry. The objectives of the study are as follows:

1) building a linear least-squares model, a model with fixed and random effects and selecting the best one to establish the relationship between the retail industry and the economic development of European countries

2) determining the impact of economic development indicators on the retail trade industry in European countries based on the assessment of statistical significance of the obtained results.

The hypothesis for the study is that the economic development of European countries has a positive impact on the development of the retail industry.

This influence can be manifested through:

1. Growth of household incomes. The economic development of European countries is leading to an increase in household incomes, which encourages people to spend more money on goods and services. Retail trade is the main mechanism that satisfies consumer demand. Increased demand fuels the development of retail trade, as retailers need more sales to meet demand.

2. Increased investment. The economic development of European countries attracts investments that contribute to the development of retail trade. Foreign investors, wishing to benefit from the growing consumer market, invest in retail by creating new stores, shopping centres and developing existing businesses. This leads to increased competition and a wider range of goods and services in the retail sector.

3. Growth of tourist flow. Economically developed countries in Europe are often popular tourist destinations. The increase in tourist flow brings significant profits to retailers. Tourists spend money on gifts, souvenirs, clothing, food, and other goods and services during their trips. This contributes to the growth of

retail sales and the development of the industry.

4. Attracting innovations. The economic development of European countries is usually accompanied by the introduction of new technologies and innovations. This has an impact on the retail sector, as businesses become more efficient, introduce new management methods, improve their supply chain, and offer new products and services. Innovations help to attract customers, increase competitiveness and grow retailers.

5. Employment growth. Retail development depends on the availability of consumers and labour. Economic growth in Europe is driving employment growth as higher incomes and higher living standards encourage retailers to increase staff, hire new employees and create new jobs.

Results. The study was conducted on the basis of collected and processed aggregate statistical data for 2005-2022 on the retail industry and the economic situation in European countries (Austria, Belgium, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, the Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, the United Kingdom) from the European Commission databases [16] and World Development Indicators [17] and divided into several stages:

1. Collection and analysis of aggregated statistical data on the development of the retail industry and economic indicators of European countries.

2. Identification of indicators that will be used to measure the development of the retail sector and the economic development of countries. The indicators are divided into two groups: indicators related to retail trade and indicators reflecting economic development.

3. Reconnaissance data analysis to determine the structure, format, distribution, anomalies and features of the data, and to process and clean it before modelling.

4. Building OLS, Country-Specific Fixed Effects and Random models for each dependent variable and selecting the model that best describes the relationship between the retail industry and economic development of European countries.

5. Identification of the impact of economic development indicators on the retail trade industry in European countries based on the assessment of statistical significance of the results obtained.

Eurostat is the official statistical body of the European Union, which provides statistical data on the state of the European economy. From the databases of this organisation [16], 11 indicators on the development of retail trade in Europe were selected (Table 1).

Table 1

Variables reflecting the state of retail trade in Europe

Variable code	Variable name
IDT	Index of deflated turnover
HOWK	Volume of work done (hours worked)
WAGE	Gross wages and salaries
ENO	Enterprises – number
PRV	Production value – million euro
VAF	Value added at factor cost – million euro
TPGS	Total purchases of goods and services – million euro
CSGS	Change in stocks of goods and services – million euro
PC	Personnel costs – million euro
PEN	Employment (number of persons employed)
IR	Investment rate (investment/value added at factors cost) – percentage

Source: compiled by the authors.

The World Bank is an international financial organization that provides data and analytical information on the economic development of countries around the world. From the database of this organization [17], 15 macroeconomic indicators of European countries were selected (Table 2).

Table 2

Variables reflecting the state of the economy in European countries

Variable code	Variable name
GDPPC	GDP per capita
FDI	Foreign direct investment
HCI	Human capital index (HCI)
LIFE	Life expectancy at birth
CPI	Consumer price index
INF	Inflation, consumer prices
UNEMP	Unemployment
EXP	Exports of goods and services
HTEXP	High-technology exports
SEXP	Service exports
SIMP	Service imports
IMP	Imports of goods and services
GINI	Gini index
RDE	Research and development expenditure
EXTT	External trade of goods and services

Source: compiled by the authors.

The problem of the obtained dataset is the presence of missing data, so the authors removed the data on Human Capital Index, foreign direct investment and inflation for all countries, as well as data on countries such as Bosnia and Herzegovina, Montenegro, North Macedonia, Albania, Serbia, Turkey and Iceland, as they contained little information, and reduced the number of missing data to 10.3% and considered updated information on the missing data using the *visdat* library of the R programming language. Missing data were imputed using the "pmm" method, i.e. predictive mean matching, a popular imputation method.

With the complete data set, we conducted an exploratory data analysis, the results of which are presented in Fig. 1.

```

Country      CountryN      Year      IDT      HOWK
Length:540    Min. : 1.0    Min. :2005    Min. : 22.40    Min. : 49.90
Class :character    1st Qu.: 8.0    1st Qu.:2009    1st Qu.: 94.35    1st Qu.: 98.28
Mode :character    Median :15.5    Median :2014    Median :101.15    Median :100.66
                    Mean :15.5    Mean :2014    Mean :102.07    Mean :100.66
                    3rd Qu.:23.0    3rd Qu.:2018    3rd Qu.:109.60    3rd Qu.:103.72
                    Max. :30.0    Max. :2022    Max. :171.00    Max. :142.60

WAGE      ENO      PRV      VAF      TPGS
Min. : 45.2    Min. : 2974    Min. : 398.6    Min. : 232.5    Min. : 1494
1st Qu.: 93.9    1st Qu.: 19587    1st Qu.: 4500.0    1st Qu.: 2095.1    1st Qu.: 13610
Median :105.1    Median : 81039    Median : 14285.8    Median : 8019.6    Median : 40593
Mean :105.8    Mean :123470    Mean : 30179.2    Mean : 16909.2    Mean : 78965
3rd Qu.:111.0    3rd Qu.:128811    3rd Qu.: 30179.2    3rd Qu.: 16909.2    3rd Qu.: 78965
Max. :313.6    Max. :698731    Max. :236852.9    Max. :132642.9    Max. :551076

CSGS      PC      PEN      IR      GDPPC
Min. : -2753.1    Min. : 119.2    Min. : 75.5    Min. : 4.70    Min. : 3900
1st Qu.: 70.5    1st Qu.: 1259.2    1st Qu.: 97.2    1st Qu.: 11.18    1st Qu.: 18095
Median : 258.5    Median : 5522.9    Median :100.0    Median :16.39    Median : 36195
Mean : 258.5    Mean :11075.7    Mean :100.5    Mean :16.39    Mean : 37613
3rd Qu.: 258.5    3rd Qu.:11075.7    3rd Qu.:103.5    3rd Qu.:16.82    3rd Qu.: 49916
Max. : 5847.1    Max. :87087.7    Max. :134.0    Max. :76.70    Max. :133590

LIFE      CPI      UNEMP      EXP      HTEXP
Min. :70.87    Min. : 72.14    Min. : 2.010    Min. :6.637e+09    Min. :5.477e+07
1st Qu.:77.16    1st Qu.: 98.61    1st Qu.: 5.058    1st Qu.:4.539e+10    1st Qu.:2.095e+09
Median :80.10    Median :105.82    Median : 6.955    Median :1.502e+11    Median :1.682e+10
Mean :79.16    Mean :105.53    Mean : 7.913    Mean :2.661e+11    Mean :2.501e+10
3rd Qu.:81.40    3rd Qu.:111.04    3rd Qu.: 9.125    3rd Qu.:3.355e+11    3rd Qu.:2.501e+10
Max. :83.90    Max. :151.94    Max. :27.470    Max. :2.003e+12    Max. :2.156e+11

SEXP      SIMP      IMP      GINI      RDE
Min. :2.467e+09    Min. :1.602e+09    Min. :7.306e+09    Min. :23.20    Min. :0.371
1st Qu.:1.224e+10    1st Qu.:8.760e+09    1st Qu.:4.679e+10    1st Qu.:28.80    1st Qu.:1.281
Median :3.965e+10    Median :3.178e+10    Median :1.330e+11    Median :31.33    Median :1.506
Mean :7.638e+10    Mean :6.651e+10    Mean :2.502e+11    Mean :31.33    Mean :1.506
3rd Qu.:1.042e+11    3rd Qu.:8.918e+10    3rd Qu.:3.183e+11    3rd Qu.:33.73    3rd Qu.:1.506
Max. :4.931e+11    Max. :4.597e+11    Max. :1.777e+12    Max. :41.30    Max. :3.749

EXTT
Min. :1.394e+10
1st Qu.:9.142e+10
Median :2.880e+11
Mean :5.163e+11
3rd Qu.:6.564e+11
Max. :3.780e+12

```

Fig. 1. Results of intelligence analysis of data

Source: compiled by the authors using the R programming language.

After that, the CSGS variable was removed because it has negative values, which can affect the

efficiency of modelling, and the variables were analysed for multicollinearity. It was found that there is a significant correlation between individual variables, and the correlation matrix (Fig. 2) is presented:

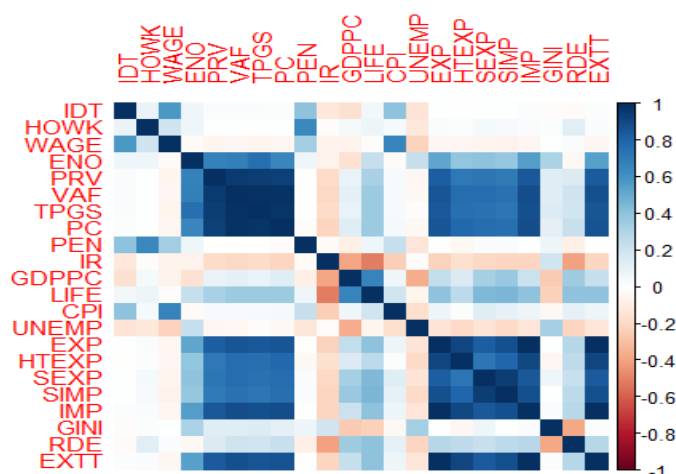


Fig. 2. Correlation matrix of the data set

Source: compiled by the authors using the R programming language

Since there is multicollinearity in the data block related to foreign trade, one indicator, exports of goods and services, was retained. It was found that the data from the retail trade block are highly correlated, so the variables PRV, VAF, TPGS, PC were removed from the model and re-estimated, thus improving the data set. It was also found that there are variables with less interdependence that can also distort the results of the study, and therefore WAGE, HOWK and LIFE were removed and the data were re-estimated (Fig. 3).

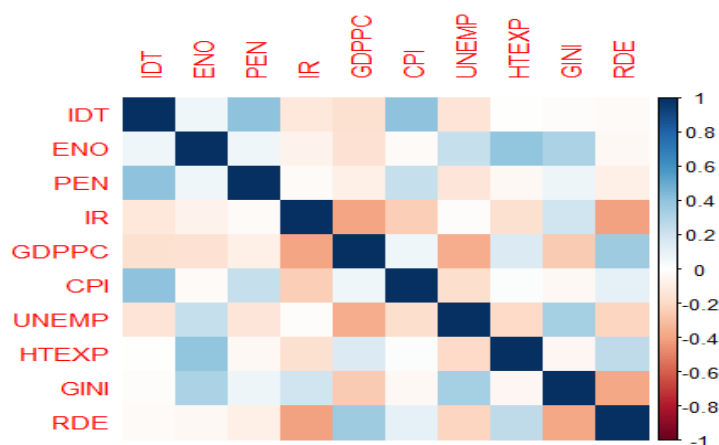


Fig. 3. The correlation matrix of the data set after removing the variables PRV, VAF, TPGS, PC, WAGE, HOWK and LIFE

Source: compiled by the authors using the R programming language

Thus, we removed all data that had medium and higher correlations with each other, normalised them, created OLS models, and re-checked the data for multicollinearity using VIF Values (Fig. 4).

GDPPC	CPI	UNEMP	HTEXP	GINI	RDE
1.280405	1.042465	1.321283	1.109131	1.294192	1.353345

Fig. 4. VIF values for the dependent variables

Source: compiled by the authors using the R programming language

Regarding the interpretation of VIF values, it was found that the data are suitable for building models and in order to substantiate the primary hypothesis of the existence of a relationship, 4 OLS models, 4 fixed and 4 random effects models (3 for each indicator of retail market development) were built.

First, we built models with the dependent variable IDT (basic OLS model (Fig. 5)).

```
Call:
lm(formula = IDT ~ GDPPC + CPI + UNEMP + HTEXP + GINI + RDE,
    data = final_normalized_data)

Residuals:
    Min       1Q   Median       3Q      Max
-4.9406 -0.3494 -0.0272  0.4293  3.8942

Coefficients:
            Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept)  1.817e-17  3.799e-02   0.000 1.000000
GDPPC        -2.517e-01  4.303e-02  -5.850 8.58e-09 ***
CPI           3.981e-01  3.883e-02  10.253 < 2e-16 ***
UNEMP        -1.597e-01  4.371e-02  -3.653 0.000285 ***
HTEXP        -6.781e-04  4.005e-02  -0.017 0.986496
GINI         -2.536e-02  4.326e-02  -0.586 0.558015
RDE          -2.389e-02  4.424e-02  -0.540 0.589351
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 0.8829 on 533 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.2292,    Adjusted R-squared:  0.2205
F-statistic: 26.42 on 6 and 533 DF,  p-value: < 2.2e-16
```

Fig. 5. Characteristics of the OLS model with the dependent variable IDT

Source: compiled by the authors using the R programming language

Multiple R-squared: 0.2292 and adjusted R-squared: 0.2205 indicate a weak linear relationship in the model. GDPPC, CPI and UNEMP are also found to be significant variables.

Next, we created a Country-Specific Fixed Effects model using the plm package, which reflects a moderate dependence, with GDPPC, CPI, UNEMP as significant variables, and examined the impact of different countries on the model (Fig. 6).

Austria	Belgium	Bulgaria	Croatia
-0.739823	-0.385391	0.228158	1.093918
Cyprus	Czechia	Denmark	Estonia
0.741455	-0.176523	-0.452243	0.027749
Finland	France	Germany	Greece
-0.209552	0.049829	-0.071393	2.698329
Hungary	Ireland	Italy	Latvia
0.314611	0.126154	0.322625	0.624237
Lithuania	Luxembourg	Malta	Netherlands
0.468071	-3.711384	-0.575092	-0.364950
Norway	Poland	Portugal	Romania
-1.690080	0.260542	0.802730	0.298160
Slovakia	Slovenia	Spain	Sweden
0.555317	0.460294	1.835684	-0.636838
Switzerland	United Kingdom		
-1.246775	-0.647817		

Fig. 6. Fixed effects for different countries in the model

Source: compiled by the authors using the R programming language

The coefficients show how much the dependent variable changes on average over time in each country.

Next, the authors compare the OLS model and the fixed effects model using F-testing. If the p-value is less than 0.05, then the fixed effects model is the better choice. Therefore, the OLS model is rejected.

Next, we built a model with Random Effects (Fig. 7).

```
Oneway (individual) effect Random Effect Model
(Swamy-Arora's transformation)

Call:
plm(formula = IDT ~ GDPPC + CPI + UNEMP + EXP + GINI + RDE, data = final_norm
alized_data,
     model = "random")

Balanced Panel: n = 30, T = 18, N = 540

Effects:
              var std.dev share
idiosyncratic 0.4189  0.6472 0.786
individual    0.1139  0.3375 0.214
theta: 0.5881

Residuals:
      Min.      1st Qu.      Median      3rd Qu.      Max.
-3.953046 -0.300193  -0.041593   0.271665   3.642601

Coefficients:
              Estimate Std. Error z-value Pr(>|z|)
(Intercept)  1.9550e-16  7.4873e-02   0.0000  1.0000
GDPPC        -8.9840e-02  6.7960e-02  -1.3219  0.1862
CPI           4.0436e-01  3.2615e-02  12.3980 <2e-16 ***
UNEMP        -4.5541e-01  4.4930e-02 -10.1359 <2e-16 ***
EXP          -2.0407e-03  6.6265e-02  -0.0308  0.9754
GINI          1.3302e-02  5.5110e-02   0.2414  0.8093
RDE          -3.3474e-02  4.3458e-02  -0.7703  0.4412
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Total Sum of Squares: 435.37
Residual Sum of Squares: 273.73
R-Squared: 0.37126
Adj. R-Squared: 0.36419
Chisq: 314.732 on 6 DF, p-value: < 2.22e-16
```

Fig. 7. Characteristics of the Random Effects model with the dependent variable IDT

Source: compiled by the authors using the R programming language

Multiple R-squared: 0.37126 and adjusted R-squared: 0.36419 indicate a moderate linear relationship in the model, and the significant variables are CPI and UNEMP.

To determine the more appropriate model between fixed and random effects, a Hausman test is performed (Fig. 8), where the null hypothesis is that a random effects model is preferred over the alternative fixed effects model. This test tests whether the unique errors are correlated with the regressors; the null hypothesis is that they are not. If the p-value is significant (e.g., <0.05), then a fixed-effects model should be used, otherwise a random-effects model should be used.

Hausman Test

```
data: IDT ~ GDPPC + CPI + UNEMP + EXP + GINI + RDE
chisq = 54.547, df = 6, p-value = 5.721e-10
alternative hypothesis: one model is inconsistent
```

Fig. 8. Results of the Hausman test for random effects and fixed effects models

Source: compiled by the authors using the R programming language

Therefore, fixed-effects models were used for the IDT variable.

Similarly, models were developed for the dependent variable ENO.

Thus, after building the OLS model, it was found that with multiple R-squared of 0.3238 and adjusted R-squared of 0.3162, there is a weak linear relationship, and the significant variables are UNEMP, HTEXP and GINI. Next, a Country-Specific Fixed Effects model is created and a very weak linear relationship is

found in the model (Multiple R-squared 0.09 and Adjusted R-squared 0.02), and the significant variables are HTEXP and GINI. The impact of different countries on the model is also examined and strong heterogeneity of results is found. Next, the OLS model and the fixed effects model are compared, after which the OLS model is rejected as the p-value is less than 0.05 and the fixed effects model is a better choice. After developing the model with Random Effects, a very weak linear relationship is found in the model (multiple R-squared: 0.10017 and adjusted R-squared: 0.09), and the significant variables are HTEXP and GINI. Further, based on the results of the Hausman test, the authors chose the fixed model for the ENO variable, as it is the best model.

Next, we build models with the dependent variable PEN.

1) OLS (multiple R-squared: 0.09812 and adjusted R-squared: 0.08797, indicating a very weak linear relationship in the model), the significant variables are CPI and UNEMP;

2) Country-Specific Fixed Effects model, using plm package (weak dependence is established), significant variables are CPI, UNEMP, and the impact of individual countries on this dependence is considered (heterogeneity of data from different countries is revealed);

3) based on the comparison of the OLS model and the fixed effects model, the OLS model is rejected and the Random Effects model is built, which reflects a weak dependence, and the significant variables are CPI, UNEMP.

4) according to the results of the Hausman test for random effects and fixed effects models, the model with fixed variables is more significant.

We also built models for the IR variable and identified them:

1) a significant linear relationship in the OLS model (multiple R-squared 0.8119 and adjusted R-squared 0.3409) and the significant variables are GDPPC, CPI, UNEMP, RDE, HTEXP, GINI;

2) weak dependence when building a Country-Specific Fixed Effects model using the plm package, and the significant variables are CPI, UNEMP, RDE;

3) the need to reject the OLS model based on the results of F-testing with a fixed effects model and build a model with Random Effects, which reflects a weak dependence, the significant variables are CPI, UNEMP, RDE, GDPPC;

4) use of a random effects model based on the Hausman test for random effects and fixed effects models.

Thus, we can summarise the results of the developed models (Table 3).

To begin with, let us consider the difference between R-Squared and adj. R-Squared, which is that the R-Squared value assumes that all the independent variables considered affect the model outcome, while adj. R-Squared takes into account only those independent variables that actually affect the performance of the model.

Table 3

Results of modelling the 4 dependent variables

№	Dependent variable	Model type	R-Squared	Adj. R-Squared	Level of interconnection
1	IDT	fixed	0.49024	0.45484	The developed model explains 45% of the changes in the values of the independent variable, which is the average result.
2	ENO	fixed	0.092401	0.029373	The developed model explains changes in the independent variable by 3%, which is a very low result, and therefore this model is irrelevant.
3	PEN	fixed	0.22641	0.17269	This model explains 17% of the changes in the independent variable, which is a low result, and therefore this model is relevant but weak.
4	IR	random	0.2452	0.2367	This model explains 24% of the changes in the independent variable, which is a low result, and therefore this model is relevant but weak.

Source: compiled by the authors

Thus, it can be summarised that IDT (number of goods sold) is influenced by GDPPC (GDP per capita), CPI (consumer inflation), UNEMP (unemployment rate in the economy); ENO (number of retailers) is influenced by HTEXP (volume of high-tech exports) and GINI (Gini index, which characterises income inequality in the country); PEN (number of employees in the industry) is influenced by CPI, UNEMP, GINI; and IR (share of income invested in the activities of the industry) is influenced by CPI, UNEMP, RDE (share of R&D expenditure in GDP), GDPPC.

Let's display these dependencies graphically (Fig. 7).

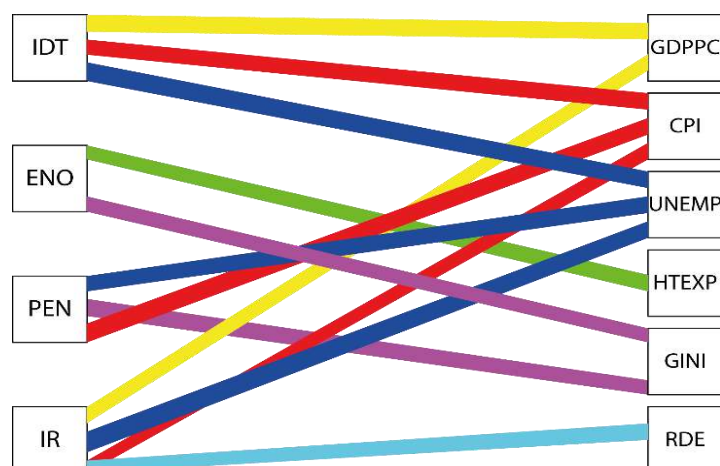


Fig. 7. Influence of dependent variables on independent variables based on modelling results

Source: compiled by the authors.

Let's also consider the sensitivity of the industry's indicators to macroeconomic indicators. To do this, let's place the coefficients near the significant variables (Table 4).

Table 4

Sensitivity of industry indicators to macroeconomic indicators based on modelling results

	GDPPC	CPI	UNEMP	HTEXP	GINI	RDE
IDT	0.438301	0.364879	-0.562003	–	–	–
ENO	–	–	–	0.1613563	0.1716693	–
PEN	–	0.225607	-0.47127	–	0.177498	–
IR	-0.22253	-0.25521	-0.17607	–	–	-0.26561

Source: compiled by the authors.

So, let's sort these connections by strength (from the strongest to the weakest) and direction:

1. Directly related are: 1) GDP per capita and trade turnover; 2) CPI and trade turnover; 3) CPI and number of employees; 4) Gini index and number of employees; 5) Gini index and number of retailers.

2. The inverse relationship is: 1) unemployment rate and trade turnover, 2) unemployment rate and number of employees in the industry, 3) share of research and development expenditures in GDP and investment level, 4) CPI and investment level, 5) GDP per capita and investment level, 6) unemployment and investment level.

Thus, the study based on the panel data modelling method revealed a previously unexplored aspect of the relationship between the characteristics of the retail industry and the country's economy: a balanced economic system that supports R&D investments aimed at reducing unemployment and increasing the efficiency of the economy as a whole is an important component of retail development in European countries. In the future, further research should be aimed at identifying the links between other factors that may influence the development of the retail industry.

References

1. Soltis-Sholudko, N. (2023). Ukrainian retail market: main development trends. *Modern Engineering and*

- Innovative Technologies*, 4 (25-04), 74-78. Retrieved from <https://doi.org/10.30890/2567?5273.2023?25?04?071>
2. Zharnikova, V. V. (2019). Global trends and current realities of retail development in the digital economy. *Effective Economy*, 5. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7075>
 3. Deinega, I., Deinega, O., & Tsypashchuk, K. (2023). Current trends in trade development in Ukraine. *Via Economica*, 2, 54-59. Retrieved from <https://doi.org/10.32782/2786-8559/2023-2-8>
 4. Nikolayeva, O. (2023). Cluster analysis of European countries by economic and non-economic factors of influence on health. *Grail of Science*, 26, 31-41. Retrieved from <https://doi.org/10.36074/grail?of?science.14.04.2023.001>
 5. Lyubkina, O., Kovtun, N., Knir, M. & Anisimova, L. (2021). Scenario modelling of the development of the advanced financial market. *Modern Problems of Business, Management and Economy*. Retrieved from <https://doi.org/10.3846/cibmee.2021.612>
 6. Mura, L., Marchevska, M. & Dubravskaja, M. (2018). A model of retail trade in Slovakia between panel regressions. *Marketing and Management of Innovations*, 4, 203-211. Retrieved from <https://doi.org/10.21272/mmi.2018.4-18>
 7. Musah, M. (2022). Stock market development and environmental quality in EU member countries: A dynamic heterogeneous approach. *Environment, Development and Sustainability*, 25, 11153-11187. Retrieved from <https://doi.org/10.1007/s10668-022-02521-1>
 8. Piton, C., & Rycx, F. (2018). The unemployment impact of product and labour market regulation: Evidence from European countries. *IZA Discussion Paper*, 11582. Retrieved from <https://doi.org/10.2139/ssrn.3205849>
 9. Zaman, K., & Shamsuddin, S. (2017). Green logistics and national scale economic indicators: Evidence from a panel of selected European countries. *Journal of Cleaner Production*, 143, 51-63. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.12.150>
 10. Born, P., & Bujakowski, D. (2021). Economic transition and insurance market development: Evidence from post-communist European countries. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 47, 201-237. Retrieved from <https://doi.org/10.1057/s10713-021-00066-3>
 11. Kaufinger, G.G., & Anderson (2014). Macroeconomic factors affecting US retail furniture/home furnishings industry sales. *Research in Business and Economics Journal*, 4, 1-10. Retrieved from <http://www.aabri.com/manuscripts/152203.pdf>
 12. Hasan, I., De Renzis, T., & Schmiedel, H. (2012). Retail payments and economic growth. *Bank of Finland Research Discussion Papers*. Retrieved from <https://publications.bof.fi/bitstream/handle/10024/47561/170343.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
 13. Cruz Roche, I., Romero, J., & Sellers-Rubio, R. (2019). Retail services efficiency: The impact of country-specific factors. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 47(8), 774-792. Retrieved from <https://doi.org/10.1108/ijrdm-12-2018-0275>
 14. Kamonde, A., & Rena, R. (2014). Foreign direct investment in the retail sector of Namibia: An analysis. *Journal of Economics*, 5(1), 27-35. Retrieved from <https://doi.org/10.1080/09765239.2014.11884981>
 15. Kulish, D. (2023). Modelling the impact of the external environment on the foreign economic activity of EU enterprises. *Modelling the development of the economic systems*, 2, 96-102. Retrieved from <https://doi.org/10.31891/mdes/2023?8?13>
 16. Eurostat. (2023). The European Commission. Retrieved from <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
 17. World development indicators (2023). Data bank | The World Bank. Retrieved from <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
 18. Bates, D. (2023). Lmer for SAS PROC MIXED Users. The Comprehensive R Archive Network. Retrieved from <https://cran.r-project.org/web/packages/SASmixed/vignettes/Usinglmer.pdf>
 19. Fitting mixed-effects linear models with lme4. (2023). arXiv.org. Retrieved from <https://arxiv.org/abs/1406.5823>
 20. Getting Started with Fixed/Random Effects Models with R. (2023). Retrieved from https://rstudio-pubs-static.s3.amazonaws.com/372492_3e05f38dd3f248e89cdedd317d603b9a.html

УДК 355.58:159.953

Ліпич Любов,
доктор економічних наук, професор,
Луцький національний технічний університет,
кафедра підприємництва, торгівлі та логістики
м. Луцьк; ORCID ID: 0000-0002-9059-7271,
e-mail: lipych_liubov@lutsk-ntu.com.ua

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-135-143>

ВПЛИВ ЦИФРОВОГО БІЗНЕСУ НА МІЖКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ КОМУНІКУВАННЯ

Цифровізація бізнесу в поєднанні з культурним розмаїттям створила новий простір, а також умови, в яких комунікування стає викликом. Метою статті є ідентифікація міжкультурних аспектів комунікування в контексті розвитку цифрового бізнесу. Встановлено, що культурна чутливість у бізнесі полягає, з одного боку, у формуванні поваги до правових і моральних норм, характерних для даної спільноти, а з іншого боку, підвищує операційну ефективність компанії. Стверджується, що культурні чинники визначають прийняття рішень в міжнародному бізнесі, а обізнаність і знання культурних відмінностей підвищує конкурентоспроможність компанії. Постулюється, що міжкультурні компетенції менеджерів слід розглядати з точки зору їх нових функцій і соціально-професійних ролей у транснаціональних організаціях та через призму їхнього культурного інтелекту, який полегшує адаптацію до нових культурних реалій, а також культурної свободи, яка є набором необхідних умінь, знань і навичок менеджера в міжнародному і навіть глобальному вимірі. Топ-10 найкращих країн у рейтингу використання цифрових технологій (за індексом NRI) засвідчують три тенденції: вони належать до країн з високим рівнем доходу, демонструють надійну мережеву готовність у всіх вимірах, європейські країни продовжують домінувати в списку найкращих. Ці тенденції збереглися і в рейтингу 2023. Обґрунтовано, проблеми, які перешкоджають розвитку в Україні цифрових трендів та трансформації української економіки в цифрову. Ідентифіковано два сценарії розвитку цифрового бізнесу в Україні залежно від оцінки критичності та необхідності здійснення змін у традиційному економічному укладі: інерційний (еволюційний) та цільовий (форсований). У разі реалізації інерційного сценарію українська економіка залишиться неефективною, триватиме трудова міграція, українська продукція буде не конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Цільовий сценарій передбачає перехід української економіки до цифрової за 3-5 років. Результатом вищезазначеного буде поява нових норм, стандартів та систем цінностей. Інтернаціоналізація менеджменту змінює традиційну модель управлінських комунікацій.

Ключові слова: цифровізація бізнесу, культурне розмаїття, культурна чутливість у бізнесі, міжкультурні компетенції менеджерів, індекс NRI, інерційний (еволюційний) сценарій розвитку, цільовий (форсований) сценарій розвитку.

Lubov Lipych,
D.Sc. (Economics), Professor,
Lutsk National Technical University,
Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics,
Lutsk

IMPACT OF E-COMMERCE ON INTERCULTURAL ASPECTS OF COMMUNICATION

Digitalization of business in combination with cultural diversity has created a new space and conditions where communication becomes a challenge. The purpose of the article is to identify intercultural aspects of communication in the context of digital business development. It is established that cultural sensitivity in business involves, on one hand, the formation of respect for legal and moral norms specific to a particular community, and on the other hand, enhances the operational efficiency of the company. It is argued that cultural factors influence decision-making in international business, and awareness and knowledge of cultural differences enhance the competitiveness of the company. It is postulated that the intercultural competencies of managers should be viewed in terms of their new functions and socio-professional roles in transnational organizations and through the lens of their cultural intelligence, which facilitates

adaptation to new cultural realities and cultural freedom—a set of necessary skills, knowledge, and abilities for a manager in an international and even global dimension. The top 10 countries in the Digital Technology Usage Index (NRI) reveal three trends: they belong to high-income countries, demonstrate reliable network readiness in all dimensions, and European countries continue to dominate the list. These trends persisted in the 2023 ranking.

The challenges hindering the development of digital trends and the transformation of the Ukrainian economy into a digital one are substantiated. Two scenarios for the development of digital business in Ukraine are identified depending on the assessment of the criticality and necessity of changes in the traditional economic structure: the inertial (evolutionary) and the targeted (forced). In the case of implementing the inertial scenario, the Ukrainian economy will remain inefficient, labor migration will continue, and Ukrainian products will be non-competitive in external markets. The targeted scenario envisions the transition of the Ukrainian economy to a digital one within 3-5 years. The result will be the emergence of new norms, standards, and value systems. The internationalization of management changes the traditional model of management communications.

Key words: business digitization, cultural diversity, cultural sensitivity in business, intercultural managerial competencies, NRI index, inertial (evolutionary) development scenario, target (forced) development scenario.

Постановка проблеми. Підтримання дієздатності економіки під час війни є одним з першочергових завдань українського бізнесу, оскільки він є важливим джерелом наповнення державного бюджету та створення робочих місць. Саме тому підприємствам важливо адаптуватись до нових умов ведення бізнесу та забезпечити ефективне управління його розвитком. Конкуренція між підприємствами в глобальному середовищі означає, що знання про споживачів та їхні економічні потреби, умови та способи їх задоволення стають все більш важливою сферою інтересів бізнесу. Однією з причин цього є ефект «зменшення світу», викликаний процесом впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). У результаті цього виник зовсім інший ринок, який часто називають Інтернет-ринком, електронним бізнесом тощо. На цьому ринку працюють, споживачі, які є носіями різних культур. Нові комунікаційні та інформаційні технології, особливо Інтернет, уніфікують людську поведінку і цей процес глибокає. Це є наслідком властивостей самого Інтернету, який, розуміючи бізнес-середовище, як специфічну технологічну екосистему, наділяє його властивостями, незалежними від часу, місця та культури. До кваліфікаційних рис, що дозволяють досягати успіху в полікультурному середовищі відносять вміння працювати в умовах невизначеності та відсутності повної інформації, впевненість у собі, готовність до нових знань, культурної емпатії, оптимізм, мотивація досягнення успіху та культурний інтелект, тобто здатність пристосовуватися до різних культурних реалій.

Здійснення бізнесу в глобальному масштабі, що є невід'ємною властивістю електронного бізнесу, вимагає спеціальних знань з комунікування з партнерами з різних країн. Сьогодні фізичний, реальний світ, з одного боку, і технологічний (кібернетичного) світ, з іншого, взаємодоповнюють один одного і це зумовлює необхідність їх симбіозу. Можна навіть стверджувати, що це неодмінна умова існування сучасного бізнесу. Важливість цифрового виміру за певних умов швидко зростає, про що свідчать глобальна соціально-економічна криза, спричинена коронавірусом (COVID-19) та війна України проти росії. З одного боку, віртуальне середовище бере на себе тягар обмежень функціонування національних економік, прискореними темпами адаптує ІКТ до багатьох потреб, які ще не виникли, з іншого, створення нових систем і інструментів орієнтоване на їх універсальну функціональність. Це, у свою чергу, уніфікує та стандартизує поведінку користувачів, усуваючи багато відмінностей у поведінці працівників і менеджерів. Нові технології надають споживачам і виробникам нові можливості доступу до все більшої кількості товарів, але водночас вони суттєво впливають на їх культурні та соціальні особливості. Цифровізація бізнесу в поєднанні з культурним розмаїттям створила новий простір, а також умови, в яких комунікування стає викликом. Міжособистісні контакти не є безпосередніми, і це одна з найважливіших особливостей, що виникає в контексті формування стосунків безособового характеру, в яких головну роль відіграє «система», а не культура. Система повинна бути ефективною, зручною, універсальною, легко модифікованою та надійною. На відміну від культури, вона дегуманізована і тому позбавлена особистості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу особливостей управління персоналом в міжкультурному середовищі присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Даль

C.(Dahl) [1], Moosmüller A. [6], Фішер Г. [7], Шмід А. (Schmid) [7], Ліпич Л. [9], Кушнір М. [9], Хілуха О. [9], Хофстеде Г. (Hofstede) [2], Хофстеде Г. Й.(Hofstede) [2], Мінков М. (Minkov) [2], Мітчелл Ч.(Mitchell) [3], Крістенсен Х. (Christensen) [4], Холленсен С. (Hollensen) [5], Шеффер Р.Г. (Shaeffer) [10], Мамман А. (Mamman) [11], Чернобровкіна В. [12], Ерлі П.Ч.(Earley) [13], Енг С. (Ang) [13], Хартман А. (Hartman)[14], Сіфоніс Дж.(Sifonis)[14], Кадор Дж. (Kador)[14] та інших. Теоретичні та емпіричні надбання цих авторів спрямовані на визначення загальних проблем менеджменту в міжкультурних компаніях, аналізування особливостей формування міжнародного колективу, дослідження розвитку персоналу тощо. Проте питання міжкультурних аспектів комунікування в контексті розвитку ІКТ залишається недостатньо дослідженим. Це визначило актуальність теми статті та її практичну значущість.

Метою статті є ідентифікація міжкультурних аспектів комунікування в контексті розвитку електронного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Культура виникає і розвивається в результаті людської діяльності і водночас визначає цю діяльність. Тобто вона і наслідок, і причина людської діяльності. У результаті її впливу в даний момент часу створюються конкретні норми, що встановлюють спосіб і правила подальшої поведінки. Таким чином, культуру можна розглядати як певну програму мислення, яка впливає на індивідуальну діяльність, усуває непорозуміння і дозволяє ефективно співпрацювати [1]. З вище зазначеного випливає важливість усвідомлення культурних відмінностей. Чутливість до них важлива не тільки з точки зору соціального співіснування, але й з точки зору загальної і функціональної ефективності діяльності, що здійснюється людьми та для людей. Культурна чутливість у бізнесі полягає, з одного боку, у формуванні поваги до правових і моральних норм, характерних для даної спільноти, а з іншого, вона підвищує операційну ефективність компанії. Тому виправдано стверджувати, що культурні чинники визначають прийняття рішень в міжнародному бізнесі, а обізнаність і знання культурних відмінностей підвищує конкурентоспроможність компанії в бізнес-середовищі.

Серед дослідників немає однозначності у визначенні поняття культура, але є визначення, які цитуються особливо часто. Прикладом є визначення культуролога Герта Хофстеда: «культура - це колективне програмування розуму, яке відрізняє одну соціальну групу від інших»[2].

У контексті підприємницької діяльності поняття культури визначається як «набір базових цінностей, вірувань, стандартів, знань, моралі, правових принципів і поведінки, спільних для певної спільноти, які визначають спосіб дій індивідів, відчувати, сприймати себе та інших». Культура певної спільноти передається з покоління в покоління, і її елементи, такі як релігія, мова, звичаї, право, взаємопов'язані, що означає, наприклад, що спосіб сприйняття влади, моралі та етики даної спільноти може проявляється в способі ведення бізнесу, перемовинах, укладанні контрактів, очікуваннях тощо [3].

Цей підхід пов'язаний з переконанням, що зіткнення двох різних культур може призвести до так званого культурного шоку - відчуття дезорієнтації у формі, наприклад, депресії, агресії, зверхності, страху, розчарування [4].

Популярною моделлю культурного аналізу є контекстна модель Холла. Вона виокремлює два види комунікацій: з низькою роллю контексту в отриманні повідомлення, тобто з «низьким контекстом» (LC) і комунікацію з високою роллю контексту в отриманні повідомлення, тобто з «високим контекстом» (HC). Суспільства LC, характеризуються індивідуалізмом, а їх культура базується на розмовній та письмовій мовах з акцентом на обміні фактами та інформацією (табл. 1). Спілкування є чітким і прямим, і той, хто говорить, важливіший за того, хто слухає. Країни LC: Швеція, Західна Європа, Північна Америка [5].

Характерною особливістю країн HC є колективізм. Ця група країн значною мірою використовує елементи комунікування відмінні від розмовної та письмової мов, зокрема, соціальне становище, знання про дану особу, взаємовідносини. Комунікація в такій культурі нечітка, опосередкована, сенс менш буквальний, контекст більш високий. Відправник і одержувач однаково сприяють якості зв'язку. Країни, що належать до групи HC, це арабські країни, країни Латинської Америки та більшість країн Азії, включаючи Японію та Китай [5].

У країнах, яких відносять до НС, невербальні сигнали подекуди на 90% визначають комунікацію [5]. Ці сигнали можуть залишитися непоміченими в країнах, яких відносять до LC. Більшість європейських не англомовних країн, за винятком Німеччини та Швеції, відносяться до країн з тенденцією до НС. Це країни Середземномор'я, Центральної та Східної Європи.

Одним із дуже важливих культурних вимірів є ставлення до часу. Недостатнє усвідомлення відмінностей у розумінні часу в культурах LC і НС може спричинити численні напруги та комунікаційні бар'єри, які посилюють культурний шок. Можна виділити три аспекти сприйняття часу в культурі: ставлення до пунктуальності, пунктуальність і традиція.

Відмінності у сприйнятті часу визначають за допомогою трьох орієнтацій і семи змінних: однопроблемність/багатопроблемність, час як постійне/плинне благо, ставлення до минулого/теперішнього/майбутнього. Однопроблемний підхід та віра в те, що час є постійним, обмеженим благом, характерний для країни LC. Групи країн НС характеризуються багатопроблемним підходом і вірою в те, що час є плинним, необмеженим ресурсом.

Таблиця 1

Відмінності в здійсненні комунікацій між країнами з «низьким контекстом» (LC) та «високим контекстом» (НС)

Характеристика	Країни з «низьким контекстом» (LC)	Країни з «високим контекстом» (НС)
Відчуття простору	Наявність власного простору: між особами бажана дистанція	Публічна: між людьми природна близькість
Одяг і зовнішній вигляд	Одяг - справа індивідуальна	Одяг і зовнішність - це маніфест позиції і ролі у суспільстві
Звички в харчуванні	Їжа - необхідність	Їжа - це соціальна подія
Родина і друзі	Модель нуклеарної сім'ї, орієнтація на самореалізацію, культ молодості	Модель сім'ї з кількох поколінь, самореалізація через групу, лояльність, авторитет віку та досвіду
Норми і цінності	Незалежність, протистояння проблемам, управління конфліктами	Групове підпорядкування, гармонія, уникнення конфліктів
Переконання	Егалітаризм, сумніви у авторитетах, контролювання долі, гендерна рівність	Ієрархія, повага до влади, прийняття долі, конкретна визначеність гендерних ролей
Мислення	Лінійне, логічне, індуктивне, послідовне, розв'язування проблем	Холістичне, системне, дедуктивне, моделювання ситуації, прийняття труднощів
Відношення до роботи	Швидке досягнення мети, досягнення визначають позицію та винагороду, робота має цінність, переговори про вииграш-програш, контракти з великим рівнем деталізації	Приязні відносини передують укладанню угоди, вік і досвід визначають посаду, робота є необхідністю, взаємовигідні переговори, взаємна довіра та хороші стосунки важливіші за контракт

Джерело: сформовано на основі [5].

Підхід «однопроблемності» передбачає зосередженість на одному завданні, дотримання плану та імплементація принципу «час - гроші». Протилежним є «багатопроблемний» підхід, коли багато завдань виконуються одночасно, і що важливіше за пунктуальність, це встановлення стосунків між учасниками завдання та побудова взаємної довіри. У культурі LC дуже цінуються пунктуальність і швидкість. У свою чергу, в культурі НС пунктуальність визначається вільно.

У Європейських країнах при плануванні наголос робиться на довгострокових результатах, і тому горизонт планування в Європі довший, ніж у Сполучених Штатах, де наголос робиться на швидких результатах і короткострокових контрактах, але з довгостроковими результатами. Однак обидва підходи принципово відрізняються від азіатського підходу, де акцент робиться на довгострокових контрактах, безперервній співпраці та традиціях [4].

Культурні відмінності, проілюстровані в табл.1 між країнами НС та LC, дозволяють зробити висновок, що представники цінностей НС часто сприймають прямоту та швидкість дій представників LC як нетерплячість та агресивність. Однак те, як діють представники групи НС, часто асоціюється спільнотою LC з нещирістю та зневагою.

Міжнародна інтеграція вимагає розвитку толерантності та емпатії, вміння швидко адаптуватися і володіти гнучкістю мислення, для того, щоб успішно будувати комунікації і здійснювати ефективну взаємодію. Все це можна об'єднати одним загальним терміном «міжкультурна компетентність» (ang. cross-cultural competence), яка з огляду на виклики, з якими стикаються міжнародні компанії, є обов'язковою в кваліфікаційному профілі менеджера. На думку А. Moosmüller міжкультурна компетенція передбачає наявність у фахівця комплексу соціальних навичок і здібностей, за допомогою яких він може успішно здійснювати спілкування з партнерами з інших культур, як в побутовому, так і в професійному контексті [6]. Г. Фішер [7] визначає міжкультурну компетентність як певну якість особистості, засновану на тверезому усвідомленні світу, історії і готовності до дії. А. Шмід (Schmid) вважає [8], що міжкультурна компетентність це: фундаментальне сприйняття людей, які відрізняються від інших поза своєю власною культурою; здатність взаємодіяти з ними в справді конструктивній манері, яка позбавлена негативного ставлення (наприклад, забобони, байдужість, агресія тощо); можливість створити синтез – щось, що не є ні «моїм», ні «вашим», але по-справжньому новим, що не було б можливим, якби ми не об'єднали наші різні погляди і підходи.

Узагальнюючи вище зазначене можна стверджувати, що міжкультурна компетентність - це здатність особистості ефективно використовувати знання, навички та особистісні якості для досягнення успіху в роботі з людьми різних культур [9].

Маючи значний вплив на міжнародну професійну кар'єру, постулюється, що розвиток компетенцій є одним із найважливіших елементів управлінської освіти, особливо міжкультурних, оскільки вони мають прямий вплив на управління в міжнародних організаціях. Крім того, експансія підприємств на міжнародні ринки підвищує важливість культурної орієнтації менеджера через сам факт підвищення вимог до міжнародних компетенцій. Не можна ігнорувати той факт, що коли ми сприймаємо світ крізь призму власного бачення, оточення та культури, то він «культурно запрограмований» [2].

Міжкультурні компетенції менеджерів слід розглядати з точки зору їх нових функцій і соціально-професійних ролей у транснаціональних організаціях та через призму їхнього культурного інтелекту, який полегшує адаптацію до нових культурних реалій, а також культурної свободи, яка є набором необхідних умінь, знань і навичок менеджера в міжнародному і навіть глобальному вимірі. Така перспектива вимагає не тільки інтересу до культури та цінностей іншої країни, але й чутливості до культурних відмінностей. Таким чином усуваються культурні упередження та стереотипи, створюючи основу для більш ефективного управління культурно різноманітною організацією.

Існує ряд кваліфікаційних рис, що дозволяють досягати успіху та результатів вище середнього в полікультурному середовищі. Робота на міжнародному ринку вимагає вміння працювати в умовах невизначеності та відсутності повної інформації [10], бути впевненим у собі, успішним, мотивованим, готовим до нових знань, культурної емпатії, бути оптимістом [11]. Часто згадуваною ознакою є мотивація досягнення успіху, яка в психології визначається як потреба працювати якомога швидше і якісніше, щоб досягти або перевищити існуючі стандарти [12].

Ще одна психологічна особливість - культурний інтелект, тобто здатність пристосовуватися до різних культурних реалій. Х. Ерлі (Earley) і С. Анг (Ang) створили модель культурного інтелекту, яка складається з трьох компонентів: когнітивного (це здатність нагромаджувати знання про правила і норми в певній культурі), мотиваційного (це спонукання пізнавати і розуміти різні культурні норми

та цінності та їх вплив на поведінку), поведінкового (здатність швидко сприймати поведінку типову для даного культурного оточення) [13].

Хартман, Сіфоніс і Кадор ідентифікували чинники, що визначають успіх в електронному бізнесі, і визначили характеристики які становлять перешкоди або призводять до невдач. Вони створили модель «чистої готовності» (анг. «Net Readiness»), що складається з чотирьох основних компонентів, які визначають здатність компаній досягати ефективних бізнес-результатів. З чотирьох чинників три, пов'язані безпосередньо з людиною, її здібностями, знаннями та досвідом управління. Це лідерство, управління та компетентність [14].

Концепція Net Readiness ідентифікує розвиток компетенцій і готовності компанії працювати в ринковому середовищі з використанням цифрових технологій. Компоненти цієї моделі створюють конкретну комбінацію чинників, які оцінюють за їхніми максимальними, тобто референтними значеннями. Використовуючи індекс готовності до використання цифрових технологій (NRI), можна визначити потенціал впровадження електронного бізнесу в окремих країнах. Він також дає змогу порівнювати рівень присутності цифрових технологій в окремих країнах (табл. 2) та вплив фінансових можливостей їх впровадження (табл. 3).

За індексом готовності до використання цифрових технологій в 2023 році оцінювалось 134 країни, на яких у сукупності припадає 95 відсотків світового валового внутрішнього продукту. Сполучені Штати та Сінгапур зберегли перше та друге місце відповідно, як і в попередніх роках. Помітним прогресом стала Фінляндія, яка піднялася на 4 позиції та зайняла 3 місце. Слідом за нею йдуть Нідерланди та Швеція, які зараз посідають 4 та 5 місце відповідно [15].

Таблиця 2

Країни лідери використання цифрових технологій (за індексом NRI)

Країна	Оцінка	Ранг	Технології	Люди	Управління	Вплив
США	76,91	1	79,64	72,53	87,02	68,44
Сінгапур	76,81	2	70,57	69,89	85,58	81,20
Фінляндія	76,19	3	65,50	69,42	89,94	79,90
Нідерланди	76,04	4	71,59	64,09	89,74	78,74
Швеція	75,68	5	67,21	68,23	87,74	79,52
Швейцарія	74,76	6	74,90	64,26	83,75	76,12
Республіка Корея	74,48	7	60,10	84,11	80,44	73,27
Данія	74,06	8	65,42	65,26	89,53	76,04
Німеччина	74,00	9	69,45	68,25	83,16	75,13
Об'єднане Королівство	72,75	10	67,25	66,63	81,63	75,50

Джерело: [15].

Історично склалося так, що топ-10 найкращих країн у рейтингу NRI демонструють три тенденції: вони незмінно належать до країн з високим рівнем доходу, демонструючи надійну мережеву готовність у всіх вимірах, і європейські країни продовжують домінувати в цьому списку. Ці тенденції зберіглися в рейтингу NRI 2023, коли кожна з 10 найкращих країн досягає 25 найкращих рейтингів за чотирма основними показниками (технології, люди, управління, вплив). Що стосується регіонального розподілу, Сінгапур і Корея залишаються єдиними в топ-10 країнами Азії та Тихого океану, а Сполучені Штати єдиною економікою, розташованою в Америці. Решта в топ-10 рейтингу представники європейських країн.

Таблиця 3

Використання цифрових технологій у бізнес-середовищі країни за рівнем доходу (на основі індексу NRI)

Країни з високим рівнем доходу	Країни з доходом вище середнього	Країни з доходом нижче середнього	Країни з низьким рівнем доходу
1. Сполучені Штати	1. Китай (20)	1. Україна (43)	1. Руанда (99)

Америки (1)			
2. Сінгапур (2)	2. Російська Федерація (38)	2. В'єтнам (56)	2. Уганда (117)
3. Фінляндія (3)	3. Малайзія (40)	3. Індія (60)	3. Гамбія (120)

Джерело: [15].

В рейтингу країн з доходом нижче середнього Україна займає перше місце при загальному 43 з показником 55,16. Проблеми, які перешкоджають розвитку в Україні цифрових трендів та трансформації української економіки в цифрову [16]:

1. Інституційні:

- Низька включеність державних установ у реалізацію Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства.

- Невідповідність профільного законодавства глобальним викликам та можливостям (прогресивні розроблені законопроекти досі не стали законами).

- Невідповідність національних, регіональних, галузевих стратегій та програм розвитку цифровим можливостям.

2. Інфраструктурні:

- Низький рівень покриття території країни цифровими інфраструктурними об'єктами.

- Відсутність окремих цифрових інфраструктурних об'єктів.

- Нерівний доступ громадян до цифрових технологій та нових можливостей (цифрові розриви).

3. Екосистемні:

- Слабка державна політика стимулів та заохочень розвитку інноваційної економіки.

- Незрілий ринок інвестиційного капіталу.

- Застаріла система освіти, методики викладання, відсутність фокусу на STEM-освіту, soft skills та підприємницькі навички, недосконалі моделі трансферу технологій та закріплення знань та вмінь.

- Дефіцит висококваліфікованих кадрів для повноцінного розвитку цифрової економіки.

4. У сфері електронного урядування («державна у смартфоні»):

- Низький рівень автоматизації та цифровізації державних послуг через слабку мотивацію урядових установ.

Існують два сценарії розвитку цифрової економіки України залежно від оцінки критичності та необхідності здійснення швидких та глибоких змін у традиційній економічній діяльності: інерційний (еволюційний) та цільовий (форсований) [16]. У разі реалізації інерційного сценарію українська економіка залишиться неефективною, триватиме трудова міграція, українська продукція програє конкуренцію на зовнішніх ринках. Цільовий (форсований) сценарій передбачає перехід української економіки до цифрової за 3-5 років [16].

При реалізації форсованого сценарію Україна до 2030 року стане європейським лідером у галузі інновацій та нових технологій, перетвориться на інтелектуальний хаб, де буде створено найпривабливіші умови для розвитку бізнесу.

Реалізація форсованого сценарію означає досягнення таких КРІ до 2030: 65% - частка цифрової економіки в загальному ВВП України; 99,9% українських домогосподарств матимуть широкосмуговий доступ до мережі Інтернет (ШСД); 100% - покриття території України 4G-5G; 99% усіх автомобільних і залізничних магістралей та 95% сільської місцевості будуть покриті технологіями мобільного Інтернету; 99,9% громадян матимуть цифрову ідентифікацію (citizen-card, Mobile ID) та технічні можливості користуватися довірчими послугами тощо [16].

Безсумнівно, технічні досягнення впливають на зміни всередині даної культури та на міжкультурні комунікації. Це пов'язано з прийняттям універсальних цінностей, що є результатом характерним для процесу глобалізації. Під впливом змін в ІКТ змінюються людська свідомість та моделі поведінки. Результатом вищезазначеного є поява нових норм, стандартів, систем цінностей, що виникають у результаті взаємодій користувачів, які спочатку мали різні погляди на багато

аспектів менеджменту, включаючи відношення до роботи, свободи, відповідальності, надійності та відданості. Інтернаціоналізація менеджменту змінює традиційну модель управлінських комунікацій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З початку XXI століття інформаційні та комунікаційні технології мають дедалі більший вплив на економіку, як наслідок, виробництво, управління та комунікування. Зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємств змінюються внаслідок прогресивних процесів комп'ютеризації та цифровізації бізнесу. Завдяки технологічним змінам спостерігається низка економічних, соціальних і культурних трансформацій, результатом яких є постійний процес формування сучасного соціального та бізнес-середовища. Це викликає значні зміни в людському сприйнятті, розумінні та поведінці. Зміни в цінностях та їх ролі у визначенні та реалізації різних соціальних функцій часто індексуються як глибокі, структурні зміни. Зміни також впливають на міжособистісні комунікації в соціальному та культурному вимірі. Ідея глобалізації сприяє сприйняттю світу як спільного середовища, якому притаманна спільна культура. Розвинуті економіки пережили два паралельні переходи, пов'язані з впровадженням технологій. Перший пов'язаний із переходом до інформаційного виробництва та обробки символів. Другий супроводжується розширенням середовища комунікування. Однак уявлення про економіку та управління бізнесом принципово не змінилися. Праця менеджера повинна бути належним чином оцінена, і він має отримувати задоволення від роботи. Цього ефекту важко досягнути без ефективного комунікування та володіння міжкультурними компетенціями, підкріплених інформаційно-комунікаційними технологіями.

Джерела та література:

1. Dahl S. Communications and Culture Transformation: Cultural Diversity, Globalization and Cultural Convergence. London. ECE.2000.
2. Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. Kultury i organizacje, zaprogramowanie umysłu, Wyd. 3 zmienione. PWE. Warszawa. 2011.
3. Mitchell Ch. A Short Course in International Business Culture. Nosato. World Trade Press.2000.
4. Christensen H. Compendium. International Business Marketing. 2 nd ed. Denmark. August.2002.
5. Hollensen S. Global Marketing. A Market-Responsive Approach. Second ed. London. Pearson Education. Limited. 2001.
6. Moosmüller A. Interkulturelle Kompetenz und interkulturelle Kenntnisse. In: Roth, K.: Mit der Differenz leben. Europäische Ethnologie und Interkulturelle Kommunikation. München Verlag, 1996. S. 217–290.
7. Fischer G. E-mail in foreign language teaching. Towards the creation of virtual classrooms. Tübingen, Germany : Stauffenburg Medien. 1998.
8. Definition of intercultural competence URL: <http://www.kwintessential.co.uk/articles/info/definition-intercultural-competence.html>.
9. Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А., Загоруйко В.Л. Міжкультурні компетентності менеджерів-експатріантів. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична. 2022. Вип. 33. С. 4–12. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.6618998>.
10. Shaeffer R.G. Matching International Business Growth and International Business Development. Human Resource Planning. 1989. №12(1). P. 29.
11. Mamman A. Expatriates intercultural effectiveness: relevant variables and implications. Asia Pacific Journal of Human Resources. 1997/ №33(1). P. 41.
12. Чернобровкіна В. А. Мотиваційно-потребові та ціннісні передумови прагнення особистості до успіху. URL: <http://psy-science.com.ua/department/oklad.php?mova=ua&scho=ua/knopki/konfer-2010/>.
13. Earley P.Ch., Ang S. Cultural intelligence: Individual interactions across cultures. Palo Alto.CA: Stanford University Press. 2003. P.424.
14. Hartman A., Sifonis J., Kador J. Net Ready: Strategies for Success in the Economy. NY: McGraw-Hill. 2000. 315 p.
15. Країни – індекс готовності мережі. URL: <https://networkreadinessindex.org/countries/>.
16. Україна 2030 Е - країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут розвитку. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>

References:

- 1.Dahl, S (2000). Communications and Culture Transformation: Cultural Diversity, Globalization and Cultural Convergence. London. ECE.
- 2.Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. (2011). Kultury i organizacje, zaprogramowanie umysłu, Wyd. 3 zmienione. PWE. Warszawa.
- 3.Mitchell Ch.(2000.) A Short Course in International Business Culture. Nosato. World Trade Press.
- 4.Christensen H. (2002). Compendium. International Business Marketing. 2 nd ed. Denmark. August.
- 5.Hollensen S. (2001). Global Marketing. A Market-Responsive Approach. Second ed. London. Pearson Education. Limited.
- 6.Moosmüller A. (1996). Interkulturelle Kompetenz und interkulturelle Kenntnisse. In: Roth, K.: Mit der Differenz leben.Europäische Ethnologie und Interkulturelle Kommunikation. München Verlag. S. 217–290.
- 7.Fischer G. (1996). E-mail in foreign language teaching. Towards the creation of virtual classrooms. Tübingen, Germany : Stauffenburg Medien,
8. Definition of intercultural competence URL: <http://www.kwintessential.co.uk/articles/info/definition-intercultural-competence>.html.
9. Lipysh L.H., Khilukha O.A., Kushnir M.A., Zahoruiko V.L. Mizhkulturni kompetentnosti menedzheriv-ekspatriantiv.[Competentiae interculturales administratorum expatriatorum]. Naukovi zapysky Lvivskoho universytetu biznesu ta prava. Serii ekonomichna. Serii yurydychna. 2022. Vyp. 33. S. 4–12. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.6618998>.
- 10.Shaeffer R.G. (1989). Matching International Business Growth and International Business Development.Human Resource Planning. Nr 12(1). P. 29.
- 11.Mamman A. (1997). Expatriates intercultural effectiveness: relevant variables and implications. Asia Pacific Journal of Human Resources.Nr 33(1). P. 41.
- 12.Chernobrovkina V. A. Motyvatsiino-potrebovi ta tsinnisni peredumovy prahnennia osobystosti do uspikhu. [Motivationalis, necessitatis et valoris postulata alicuius optati victoriae] URL: <http://psy-science.com.ua/department/oklad.php?mova=ua> &scho= ua/ knopki/konfer-2010/.
- 13.Earley P.Ch., Ang S.(2003). Cultural intelligence: Individual interactions across cultures. Palo Alto.CA: Stanford University Press. P.424.
- 14.HartmanA., SifonisJ., KadorJ. (2000). Net Ready: Strategies for Success in the Economy. NY: McGraw-Hill. 315 p.
15. .Krainsy – indeks hotovnosti merezhi. [Countries - Net Readiness Index] URL: <https://networkreadinessindex.org/countries/>.
- 16.Ukraina 2030 E - kraina z rozvynutoiu tsyfrovou ekonomikou. Ukrainskyi instytut rozvytku.URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>

Стаття надійшла до редакції 22.01.2024 р.

УДК 339.138

Лялюк Алла,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра маркетингу
м. Луцьк, ORCID ID: 0000-0002-4889-0511
e-mail: lyalyuk.alla@vnu.edu.ua

Сак Тетяна,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра маркетингу,
м. Луцьк; ORCID ID: 0000-0002-7202-3426
e-mail: sak.tatiana@vnu.edu.ua

Борсук Катерина,
здобувач вищої освіти ОПІ Маркетинг,
факультету економіки та управління,
Волинський національний університет імені Лесі Українки
e-mail: Borsuk.Kateryna2020@vnu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-144-152>

ВПЛИВ СВІТОВИХ БРЕНДІВ НА РОЗВИТОК РИТЕЙЛУ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасні підходи до визначення термінів бренд, брендинг; відмічено роль світових брендів ритейлу у глобальному економічному ландшафті; досліджено топ-10 світових торгових брендів за операційним форматом та іншими важливими показниками. Використовуючи дані авторитетного аналітичного збірника Global Powers of Retailing, досліджено частку у загальній кількості компаній з річним обсягом товарообороту в 5-10 біллон дол. Значну увагу приділено питанню впливу війни на діяльність світових брендів ритейлів, показано, які з них вийшли з російського ринку, а які працюють в Україні. Встановлено, що світові бренди впливають на український ринок ритейлу, надаючи споживачам можливість вибору та доступ до широкого спектру товарів і послуг; зроблено висновок, що присутність світових брендів позитивно впливає на розвиток і модернізацію ритейлу в Україні.

Ключові слова: бренд, торговий бренд, світовий бренд ритейлу, операційний формат, ринок ритейлу.

Lialiuk Alla,
Associate Professor, Ph. in Economics,
Lesia Ukrainka Volyn National University,
Marketing Department,
Lutsk

Tetiana Sak,
Associate Professor PhD in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
The Department of Marketing, Lutsk

Borsuk Kateryna,
Getting higher education at OPP Marketing,
of the Faculty of Economics and Management,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk

THE INFLUENCE OF GLOBAL BRANDS ON THE DEVELOPMENT OF RETAIL IN UKRAINE

The article analyzes modern approaches to defining the terms brand and branding, notes the role of global retail brands in the global economic landscape, examines the top 10 global retail brands Walmart Inc, Costco Wholesale Corporation Amazon com Inc, Schwarz Group, The Kroger Co, Walgreens Boots Alliance, Inc, The Home Depot, Inc, Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG and International Services GmbH & Co. oHG, CVS Health Corporation, Tesco PLC by operational format and other important indicators, using data from the authoritative analytical collection Global Powers of Retailing, examines the share in the total the number of companies with an annual turnover of 5-10 billion dollars, considerable attention is paid to the issue of the impact of the war on the activities of global retail brands, it is shown which of them have left the Russian market, and which are operating in Ukraine, it was established that global brands influence the Ukrainian retail market, giving consumers the opportunity to choose and access a wide range of goods and services: Walmart, Amazon, IKEA, Metro AG, A.S. Watson Group, Nike, Adidas it was concluded that the presence of global brands has a positive effect on the development and modernization of retail in Ukraine.

Key words: brand, trade brand, global retail brand, operating format, retail market.

Постановка наукової проблеми та її значення. Протягом останнього часу Україна завдяки широкому споживчому ринку усе більше привертає увагу світових брендів. Наразі спостерігається активне перетворення вітчизняного ритейлу під впливом світових торгових брендів. Тому актуальним постає питання дослідження впливу світових брендів на розвиток ритейлу в Україні для того, щоб розкрити ключові тенденції розвитку торгівлі та визначити роль брендів у цьому процесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних дослідженнях науковці, такі як Котлер Ф., Хедінг Т, Надсен Ш і Бере М [2, 16] визначають основні аспекти бренду та бренд-менеджменту, їхні цілі та завдання, а також напрями реалізації та процес здійснення брендингу. Необхідно зазначити, що існуючі праці в основному орієнтовані на загальні аспекти бренд-менеджменту та маркетингу. Однак, поки що залишаються невирішеними питання, пов'язані із конкретним впливом світових брендів на український ритейл, включаючи їхню роль у формуванні споживчих поведінок, конкурентних стратегій місцевих торгових мереж, та інші аспекти, що можуть бути важливими для розуміння динаміки ринку в умовах впливу світових брендів.

Мета і завдання статті – дослідити внесок світових торгових брендів у розвиток ритейлу та визначити їх активність на українському ринку.

Виклад основного матеріалу. Брендкування – це процес, під час якого компанія робить себе відомою для громадськості та виділяє себе серед конкурентів. Брендкування зазвичай включає в себе такі елементи, як фраза або слоган, дизайн і ідея, які роблять його легко впізнаваним для аудиторії. Це зміцнює компанію в галузі; передає її мету споживачам; підвищує впізнаваність компанії; нагадує існуючим клієнтам про продукти та послуги. Суть бренду може бути важко визначити, але вона передає те, які почуття та цінності пов'язані з брендом. Важливо мати чітку сутність бренду, яка відображає цінності та спосіб діяльності компанії. Наприклад, L'Oreal визначає сутність свого бренду як «Я гарна, незалежна та сильна жінка. Я того варта, і хочу, щоб люди це бачили». Це створює емоційний зв'язок із брендом і допомагає клієнтам розуміти його цінність. Створення особистого бренду включає в себе створення та підтримку своєї онлайн-присутності, роботу над власною ідентичністю та сутністю бренду, а також використання соціальних мереж і інших інструментів для підвищення своєї видимості та впізнаваності. Особистий бренд може бути корисним як у кар'єрному розвитку, так і в особистому житті [1]

При створенні нової назви, логотипу або символу для продукту, маркетолог створює бренд, але багато менеджерів вважають, що бренд - це більше, ніж лише ці компоненти; це також про поінформованість, репутацію та популярність на ринку. Відомі книги про маркетинг також дуже обережно намагаються визначити бренд, надаючи різні погляди на його природу.

У книзі Хедінга Т, Надсен Ш і Беє М. (*Heding Tilde, Knudtzen Charlotte F and Bjerre Mogens*) «Brand Management Research, Theory and Practice» [16] не надається конкретного визначення бренду, але подано різноманітні точки зору на цей концепт. Філіп Котлер вказує, що для створення бренду потрібно більше, ніж просто брендинг. Сьогодні споживачі мають більше влади і успіх полягає в задоволенні їхніх потреб, незалежно від того, чи це досягається низькими цінами, корисними досвідами, послугами чи іншими перевагами. Таким чином, бренди вимагають більшого, ніж просто брендинг, і повинні забезпечувати задоволення споживачів [2]. Отже, бренд – це ім'я, яке впливає на покупців. Спроби вплинути на споживачів через бренд – це брендинг.

Світові бренди ритейлу відіграють ключову роль у глобальному економічному ландшафті, забезпечуючи споживачів різноманітними товарами та послугами. Ритейлери займають перші позиції у списку найбільших компаній за доходом та проникають на різні ринки світу, включаючи Україну. Проаналізуємо світові бренди ритейлу, які працюють в Україні та розглянемо їхні позиції в рейтингу топ-250 торгових компаній. Проведений нами аналіз даних, поданих у відомому аналітичному збірнику *Global Powers of Retailing* [9, 13-15] дозволив зробити висновки, що топ-10 торгових компаній-світових брендів протягом 2018-2020 років із незначними змінами очолюють торгові бренди із США, які у 2018 та 2019 році мали найбільше представництво серед топ-10 торгових - 8 компаніями з цієї країни в рейтингу (табл.1, табл.2) та -7 ми у 2020 році (табл.3). Традиційно найбільший дохід від реалізації отримує торговий бренд Walmart Inc, який уже багато років поспіль є лідером за цим показником. Також варто відмітити, що він має 100 % в загальному доході материнської компанії. Другу позицію (у 2018 році - третю) посідає Amazon.com Inc, який має величезний обсяг реалізації, постійно збільшує свої обсяги продажів і має велику частку доходу відносно материнської компанії, хоча ця частка менша, ніж у Walmart і коливається в межах 55,3 - 60, 5 %. Цей бренд залишається одним із головних гравців у галузі позамагазинної торгівлі. Торговий бренд Costco Wholesale Corporation, яка спеціалізується на оптовій торгівлі є ще однією компанією з високим доходом від реалізації, яка має 100% частку доходу в загальному доході материнської компанії. Walgreens Boots Alliance, Inc займається аптечним бізнесом і має значну присутність на ринку, хоча її частка доходу відносно материнської компанії трохи нижча порівняно з іншими гігантами роздрібної торгівлі. Target Corporation – американська компанія, що спеціалізується на відділах з товарами за зниженими цінами і має досить великий дохід від реалізації. Торговий бренд JD.com, Inc з Китаю є представником позамагазинної торгівлі і відзначається вражаючим зростанням обсягу продажів до 2019 року. Ця компанія є однією з небагатьох неамериканських компаній у рейтингу.

Розглянувши дані за 2018 рік щодо доходів топ-10 торгових компаній, можна виділити наступні ключові моменти (табл.1). У 2018 році більшість компаній з топ-10 також відзначилися зростанням доходів у порівнянні з попереднім роком. Це свідчить про позитивний розвиток торговельної галузі в цей період. Варто відмітити, що частка доходу компаній відносно доходу їх материнських компаній може значно варіюватися. Наприклад, CVS Health Corporation мала меншу частку (43,31%) у порівнянні з іншими компаніями. Німецькі компанії, такі як Schwarz Group і Aldi Einkauf GmbH & Co.oHG, також були представлені у топ-10 торгових компаній у 2018 році і відзначалися значними обсягами продажів. У порівнянні з іншими роками, Tesco PLC займала десяте місце за доходами від реалізації, але вона мала стабільний показник і показала досить високу частку доходу відносно материнської компанії (98,28%). Ці дані свідчать про стабільний розвиток торговельної галузі в 2018 році зі збереженням лідерства Walmart та активним зростанням Amazon.com. Також вони вказують на важливу роль німецьких компаній і аптечного сектору у світовій торговельній індустрії.

У 2019 році всі компанії з топ-10 спостерігали зростання доходів порівняно з попереднім роком, що свідчить про позитивний тренд у торговельній галузі (табл.2). У 2019 році було помітно, що декілька компаній, зокрема Costco Wholesale Corporation і Schwarz Group, мали 100 % частку доходу відносно материнської компанії, що свідчить про стабільність їх фінансового внеску. Schwarz Group і Aldi Einkauf GmbH & Co.oHG, були представлені у топ-10 торгових компаній в 2019 році і відзначалися значними обсягами продажів. Компанії, які спеціалізувалися на аптечному бізнесі, такі як Walgreens Boots Alliance, Inc, CVS Health Corporation, також входили в топ-10 і відображали

важливість аптечного сектору у торговельній галузі. Загалом, 2019 рік підтвердив стабільний розвиток торговельної галузі з виділенням провідних гравців і конкуренцією між ними за лідерство за обсягами продажів та доходами.

Таблиця 1

Дохід топ-10 світових торгових брендів у 2018 році [13]

Рейтинг	Назва компанії	Країна засновника компанії	Домінуючий операційний формат	Темп обсягу продаж до 2019 року	Дохід від реалізації	Дохід материнської компанії	Частка доходу компанії в загальному доході материнської компанії
1	Walmart Inc	США	Гіпермаркет/Супермаркет	1.6	514,405	514,405	100,0
2	Costco Wholesale Corporation	США	Cash& carry / Оптова торгівля	6.1	141,576	141,576	100,0
3	Amazon.com Inc	США	Позамагазинна торгівля	18.1	140,211	232,887	60,2
4	Schwarz Group	Німеччина	Дискаунтери (магазини знижених цін)	7.1	121,581	121,581	100,0
5	The Kroger Co	США	Супермаркет	3.6	117,527	121,162	96,66
6	Walgreens Boots Alliance, Inc	США	аптеки	8.9	110,673	131,537	84,138
7	The Home Depot, Inc	США	Товари для дому	6.5	108,203	108,203	100,0
8	Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG and International Services GmbH & Co. oHG	Німеччина	Дискаунтери (магазини знижених цін)	6.7	106,175	106,175	100,0
9	CVS Health Corporation	США	аптеки	5.1	83,989	193,919	43,31
10	Tesco PLC	США	Роздрібна торгівля	0.1	82,799	84,245	98,28

Якщо проаналізувати домінуючий операційний формат топ-10 світових торгових брендів, то у форматі Гіпермаркет/Супермаркет та роздрібна торгівля функцінує три бренди – Walmart Inc, The Kroger Co, Tesco PLC, у позамагазинній торгівлі задіяний Amazon.com Inc. Формат Cash& carry / Оптова торгівля представляє Costco Wholesale Corporation. У форматі Дискаунтери (магазини

знижених цін) задіяні два німецькі бренди Schwarz Group і Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG and International Services GmbH & Co. oHG. Бренд The Home Depot, Inc єдиний у форматі Товари для дому. Також є два бренди домінуючий формат яких – аптеки.

Таблиця 2

Дохід топ-10 світових торгових брендів у 2019 році [14]

Рейтинг	Назва компанії	Країна засновника компанії	Домінуючий операційний формат	Темп обсягу продаж до 2019 року	Дохід від реалізації	Дохід материнської компанії	Частка доходу компанії в загальному доході материнської компанії
1	Walmart Inc	США	Гіпермаркет/Супермаркет	1.9	523,964	523,964	100,0
2	Amazon.com Inc	США	Позамагазинна торгівля	13.0	158,439	280,522	56,48
3	Costco Wholesale Corporation	США	Cash & carry / Оптова торгівля	7.9	152,703	152,703	100,0
4	Schwarz Group	Німеччина	Дискаунтери (магазини знижених цін)	8.6	126,124	126,124	100,0
5	The Kroger Co	США	Супермаркет	1.0	121,539	122,286	99,38
6	Walgreens Boots Alliance, Inc	США	аптеки	4.8	115,994	136,866	84,75
7	The Home Depot, Inc	США	Товари для дому	1.9	110,225	110,225	100,0
8	Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG and International Services GmbH & Co. oHG	Німеччина	Дискаунтери (магазини знижених цін)	5.6	106,326 е	106,326	100,0
9	CVS Health Corporation	США	аптеки	3.1	86,608	256,776	33,72
10	Tesco PLC	США	Роздрібна торгівля	1.4	81,347	82,711	98,35

Таблиця 3

Дохід топ-10 світових торгових брендів у 2020 році [15]

Рейтинг	Назва компанії	Країна засновника компанії	Домінуючий операційний формат	Темп обсягу продаж до 2019 року	Дохід від реалізації	Дохід материнської компанії	Частка доходу компанії в загальному доході материнської компанії
1	Walmart Inc	США	Гіпермаркет/Супермаркет	6,7	559,1	559,1	100,0
2	Amazon.com Inc	США	Позамагазинна торгівля	34,8	213,573	386,064	55,3
3	Costco Wholesale Corporation	США	Cash & carry / Оптова торгівля	9,2	166,761	166,761	100,0

4	Schwarz Group	Німеччина	Дискаунтери (магазини знижених цін)	10,0	144,254	145,064	99,4
5	The Home Depot, Inc	США	Товари для дому	19,9	132,110	132,110	100,0
6	The Kroger Co	США	Супермаркет	8,3	131,620	132,448	99,4
7	Walgreens Boots Alliance, Inc	США	аптеки	1,5	117,705	139,537	84,4
8	Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG and International Services GmbH & Co. oHG	Німеччина	Дискаунтери (магазини знижених цін)	8,1	117,047	117,047	100,0
9	JD.com, Inc	Китай	Позамагазинна торгівля	27,6	94,423	108,028	87,2
10	Target Corporation	США	Відділи з товарами за зниженими цінами	19,8	92,400	93,54	98,8

У 2020 році найбільшу частку у загальній кількості становили компанії з річним обсягом товарообороту в 5-10 більйон дол. – 40,4 %. Проте частка в загальному обороті усіх 250-ти світових брендів за даними Global Powers of Retailing 2020 склала лише 14,8 %. Тоді як найбільшу частку в загальному товарообороті – 26,7 (тобто, майже половина) припадає на компанії, річний обсяг товарообороту яких понад 50 більйон дол. Вони становлять лише 8,0 % від загальної кількості 250-ти світових брендів. [8]

Таблиця 4

Аналіз кількості світових брендів у 2020 році за обсягом обороту [8]

Компаній з річним обсягом товарообороту	2020 рік	
	% в загальній кількості	% в загальному товарообороті
понад 50 більйон дол	8,0	46,4
20- 50 більйон дол	13,6	20,8
10-20 більйон дол	20,4	14,0
5-10 більйон дол	40,4	14,8
Менше або дорівнює 5 більйон дол	17,6	4,1
Разом	100,0	100,0

Повномасштабна війна в Україні вплинула на багатьох міжнародних брендів, які раніше активно працювали на російському ринку ритейлу. Ці події вплинули на стратегії компаній та їхні плани щодо присутності в цьому регіоні. Подані у табл. 5 бренди мали високі позиції в рейтингу топ-250 торгових компаній у світі, що свідчить про їхню глобальну присутність та вплив на міжнародний ринок. Вихід з російського ринку супроводжувався різними рівнями доходів у 2022 році. Walmart, найбільший роздрібний оператор в світі, зберіг значний дохід, в той час як інші бренди, такі як IKEA, Nike і Adidas, зазнали помітного зменшення обсягів продажів [3; 6]. Загалом, рішення світових

брендів про вихід з російського ринку ритейлу вказують на вплив геополітичних чинників на світову торгівлю та підкреслюють важливість стратегічного планування та адаптації до змін у ринкових умовах.

Таблиця 5

Аналіз брендів ритейлу, які вийшли з Російського ринку після повномасштабної агресії в Україну [6]

Назва бренду	Рейтинг в топ - 250	Дохід від реалізації у 2022 році
Walmart Inc	1	559,1
IKEA	24	39,17
Nike	59	17,13
Adidas	118	9,26

Проте, слід зауважити, що не всі світові бренди вийшли з російського ринку і надалі підтримують агресора. Це зокрема Ашан (Франція), Bonduelle (Франція), PepsiCo (США) та ін. Останній бренд ще й цинічно використовує українські бренди «Садочок» і Sandora [5].

Світові бренди впливають на український ритейловий ринок, надаючи споживачам можливість вибору та доступ до широкого спектру товарів і послуг [4, 7, 11, 12]. Проаналізуємо їхні досягнення та важливу роль у формуванні ритейлового ландшафту України (табл.6).

Таблиця 6

Аналіз світових брендів ритейлу, які працюють в Україні [4]

Назва бренду	Рейтинг в топ250	Дохід від реалізації у 2020 році
Walmart	1	559,15
Amazon	2	213,57
IKEA	24	39,17
Metro AG	44	24,27
A.S. Watson Group	53	20,57
Nike	59	17,36
Adidas	118	9,26

Walmart не має прямої присутності в Україні, але у 2020 році вони оголосили про придбання 77 % акцій української компанії «Сільпо» (ТОВ «Сільпо»), яка є однією з найбільших роздрібних мереж в Україні. Amazon має низку послуг та продуктів, доступних для українських користувачів, але не має фізичних магазинів чи складів в Україні. Користувачі можуть користуватися онлайн-магазином Amazon та іншими послугами. IKEA має присутність в Україні та відкрила перший магазин у Києві влітку 2020 року. Це була важлива подія для ритейлу в Україні, оскільки IKEA відома своїми меблями та товарами для дому. Metro Cash & Carry, який є частиною Metro AG, також має присутність в Україні. Metro Cash & Carry – це оптовий роздрібний ритейлер, який обслуговує бізнес-клієнтів та ресторани. Watson Group: A.S. Watson Group володіє багатьма ланцюгами аптек, включаючи Watsons, які мають присутність в Україні. Watsons – це велика мережа аптек та косметичних магазинів, які пропонують товари для здоров'я і краси. Nike має присутність в Україні та продає свій спортивний одяг і взуття через різноманітні роздрібні магазини та онлайн-платформи. Adidas також має присутність в Україні і продає свій спортивний одяг та взуття через різноманітні роздрібні магазини та інтернет-магазини [10].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проведений аналіз показує, що відомі міжнародні ритейлери, такі як IKEA, Metro, Watsons, Nike, Adidas та інші активно працюють на українському ринку, надаючи широкий асортимент товарів і послуг. Це сприяє підвищенню конкуренції та розвитку ритейлу в Україні. Світові бренди впливають на стандарти обслуговування, логістику, маркетинг, цифровізацію української торгівлі. Їх досвід і практики переймають локальні

гравці. Прихід глобальних гігантів, зокрема відкриття ІКЕА, – важлива подія для українського ринку. Загалом, присутність світових брендів позитивно впливає на розвиток і модернізацію ритейлу в Україні.

Перспективою подальших досліджень є вивчення і апробація практик технологій брендингу світових брендів у вітчизняний ритейл.

Джерела і література

1. Бренд (Брендування) – що це таке, суть, створення, приклади. URL: <https://termin.in.ua/brend-brenduvannia/>
2. Котлер Ф., Армстронг Г. Маркетинг. Реклама. PR. Київ. Науковий Світ, 2020.
3. Росія залишиться без нічого: Понад 100 світових брендів вийшли із російського ринку (СПИСОК) URL: <https://te.20minut.ua/Podii/rosiya-zalishitsya-bez-nichogo-ponad-100-svitovih-brendiv-viyshli-iz-r-11530502.html>
4. Ротація світових брендів на українському ринку ритейлу: тенденції та прогнози. URL: <https://ua.news.ua/all-news/rotatsiya-mirovyh-brendov-na-ukrainskom-rynke-ritejla-tendentsii-i-prognozy>
5. Спонсори війни: бренди, які продовжують роботу в росії і приносять агресору чималі гроші URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/1640/sponsori-viini-brendi-yaki-prodovzuyut-robotu-v-rosii-i-prinosyat-agresoru-cimali-grosi>
6. Список світових брендів, які йдуть з російського ринку через війну РФ проти України URL: <https://varta1.com.ua/news/spisok-svitovih-brendiv-yaki-ydut-z-rosiyskogo-rinku-cherez-viynu-rf-proti-ukrayini-342344.html>
7. Світовий ритейл відкриває Україну. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/10629639-svitoviy-riteyl-vidkrivaye-ukrainu.html>
8. Топ-20 найдорожчих брендів світового ритейлу в 2022 році URL: <https://ua-retail.com/2022/06/top-20-najdorozhchix-brendiv-svitovogo-ritejlu-v-2022-roci/>
9. Українська компанія вперше за всю історію увійшла до рейтингу 250 найбільших світових ритейлерів від «Делойт». URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing-2022.html>
10. Які зарубіжні бренди вийшли на ринок України протягом минулого року. Топ-50: рейтинг найдорожчих брендів світового ритейлу в 2020 році URL: <https://rau.ua/economika/rozvitok/top-50-brendiv-v-2020-rotsi/>
11. Як розвивати бізнес під час війни. Інтерв'ю з Романом Корсаком. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/07/18/702316>
12. Spar: незламність, міжнародна підтримка України та майбутнє після перемоги. URL: <https://spar.ua/news/288>
13. Global Powers of Retailing 2021. URL: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/legacy/docs/analysis/2022/gx-global-power-retailing-2021.pdf>
14. Global Powers of Retailing 2022. URL: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/legacy/docs/analysis/2022/gx-global-powers-of-retailing-2022.pdf>
15. Global Powers of Retailing 2020. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/consumer-business/at-global-powers-retailing-2020.pdf>
16. Heding Tilde, Knudtzen Charlotte F and Bjerre Mogens) "Brand Management Research, Theory and Practice". URL: <https://www.irfia.ir/userfiles/pdf/Brand%20Management.pdf>

References

1. Brend (Brenduvannia) – shcho tse take, sut, stvorennia, pryklady URL: <https://termin.in.ua/brend-brenduvannia/> [in Ukrainian].
2. Kotler F., Armstronh H. Marketynh. (2020) Reklama. PR. Kyiiv. Naukovyi Svit, [in Ukrainian].
3. Rosiia zalyshytsia bez nichoho: Ponad 100 svitovykh brendiv vyishly iz rosiiskoho rynku (SPYSOK) URL: <https://te.20minut.ua/Podii/rosiya-zalishitsya-bez-nichogo-ponad-100-svitovih-brendiv-viyshli-iz-r-11530502.html> [in Ukrainian].

4. Rotatsiia svitovykh brendiv na ukrainskomu rynku ryteilu: tendentsii ta prohnozy URL: <https://ua.news/ua/all-news/rotatsiya-mirovyh-brendov-na-ukrainskom-rynke-ritejla-tendentsii-i-prohnozy>[in Ukrainian].
5. Sponsory viŭny: brendy, yaki prodovzhuiut robotu v rosiï i prynosiat ahresoru chymali hroshi URL: <https://visitukraine.today/uk/blog/1640/sponsori-viini-brendi-yaki-prodovzuyut-robotu-v-rosii-i-prinosyat-agresoru-cimali-grosi>[in Ukrainian].
6. Spysok svitovykh brendiv, yaki ydut z rosiiskoho rynku cherez viinu RF proty Ukrainy URL: https://varta1.com.ua/news/spisok-svitovih-brendiv-yaki-ydut-z-rosiyskogo-rinku-cherez-viynu-rf-proti-ukrayini_342344.html[in Ukrainian].
7. Svitovyi riteil vidkryvaie Ukrainu <https://www.unian.ua/economics/finance/10629639-svitoviy-riteyl-vidkrivaye-ukrajinu.html>[in Ukrainian].
8. Top-20 naidorozhchyykh brendiv svitovoho ryteilu v 2022 rotsi URL: <https://ua-retail.com/2022/06/top-20-naidorozhchix-brendiv-svitovogo-ritejlu-v-2022-roci/>[in Ukrainian].
9. Ukrainska kompaniia vpershe za vsiu istoriiu uviishla do reitynhu 250 naibilshyykh svitovykh ryteileriv vid «Deloit» URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing-2022.html>[in Ukrainian].
10. Yaki zarubizhni brendy vyishly na rynek Ukrainy protiahom mynuloho roku Top-50: reitynh naidorozhchyykh brendiv svitovoho ryteilu v 2020 rotsi URL: <https://rau.ua/economika/rozvitok/top-50-brendiv-v-2020-rotsi/>[in Ukrainian].
11. Yak rozvyvaty biznes pid chas viiny. Interviu z Romanom Korsakom URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/07/18/702316>[in Ukrainian].
12. Spar: nezlamnist, mizhnarodna pidtrymka ukrainy ta maibutnie pislia peremohy URL: <https://spar.ua/news/288>[in Ukrainian].
13. Global Powers of Retailing 2021 URL: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/legacy/docs/analysis/2022/gx-global-power-retailing-2021.pdf>
14. Global Powers of Retailing 2022 URL: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/legacy/docs/analysis/2022/gx-global-powers-of-retailing-2022.pdf>
15. Global Powers of Retailing 2020 URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/consumer-business/at-global-powers-retailing-2020.pdf>
16. Heding Tilde, Knudtzen Charlotte F and Bjerre Mogens) "Brand Management Research, Theory and Practice" URL: <https://www.irfia.ir/userfiles/pdf/Brand%20Management.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2024 р.

УДК 339.138:316.42

Милько Інна,
кандидат економічних наук, доцент,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
кафедра маркетингу,
м. Луцьк; ORCID ID: 0000-0001-9723-2614
e-mail: mylko.inna@vnu.edu.ua

Федорчук Іванна,
здобувачка ОПП Маркетинг,
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк
e-mail: fedorchuk.ivanna2022@vnu.edu.ua

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2024-01-153-161>

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ

У статті визначено теоретичні аспекти соціально-етичного маркетингу. Проаналізовано трактування поняття «соціально-етичний маркетинг» закордонними та вітчизняними науковцями. Розглянуто основні переваги концепції соціально-етичного маркетингу, які реалізуються через його сучасні функції. Визначено цілі та принципи соціально-етичного маркетингу. Охарактеризовано напрями застосування соціально-етичного маркетингу. Представлено сфери економічної діяльності, у яких застосування соціально-етичного маркетингу є особливо важливим. Розглянуто переваги, позитивні і негативні наслідки застосування соціально-етичного маркетингу в системі державного управління.

Ключові слова: соціально-етичний маркетинг, соціальний маркетинг, етичний маркетинг, соціально-відповідальний маркетинг.

Inna Mylko,
PhD in Economics, Associate Professor,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
The Department of Marketing,
Lutsk

Ivanna Fedorchuk,
student of the educational and professional program Marketing,
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIAL AND ETHICAL MARKETING

The article defines theoretical aspects of social and ethical marketing. The interpretation of the concept of «socio-ethical marketing» by foreign and domestic scholars is analyzed. The main advantages of the concept of socio-ethical marketing, which are realized through its modern functions: analytical, production, pricing, sales, communication, strategic, managerial, informative, social, reproductive, are considered.

Three ideas that form the basis of social and ethical marketing are described. Public, social, economic goals and principles of socio-ethical marketing are defined: objectivity, adequacy, orderliness, sustainability, awareness, balance, social responsibility, moral responsibility, publicity and transparency.

The directions of application of social and ethical marketing are characterized. The spheres of economic activity in which the use of social and ethical marketing is particularly important are presented.

The advantages, positive and negative consequences of the application of socio-ethical marketing in the public administration system are considered.

Key words: social and ethical marketing, social marketing, ethical marketing, socially responsible marketing.

Постановка проблеми. У сучасному світі, як ніколи раніше, гостро постали соціальні проблеми, викликані війнами, зростанням розриву між бідними та заможними, безробіттям, забрудненням навколишнього середовища, погіршенням екологічної ситуації, що загалом вкрай негативно впливає на соціально-економічний розвиток суспільства.

Концепція соціально-етичного маркетингу є відносно молодого, оскільки тільки починає розвиватися, але і водночас є багатограним поняттям. Вона охоплює широкий спектр питань, пов'язаних із соціальною відповідальністю бізнесу, етичністю та екологічністю маркетингу, рівнем усвідомленості споживачів наслідків від вибору товарів. Концепція передбачає формування балансу між соціальними, етичними й економічними інтересами підприємства. Соціально-етичний маркетинг постає інструментом, який спрямовує діяльність підприємств не тільки на задоволення приватних потреб у збагаченні, а й потреб індивідуумів та суспільства загалом. Саме тому дуже важливо популяризувати соціально-етичний напрям маркетингу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція соціально-етичного маркетингу цікавить багатьох закордонних та українських науковців, зокрема таких, як: О. Врублевська, Є. Майовець, О. Сакаль, Г. Штогрин, Л. Гебрин-Байдик [1], С. Гончаров [2], В. Євтушенко [3-4], А. Катаєв [5], О. Костюк, І. Степанишин, М. Читайло [7], А. Яковлев, М. Ларка, С. Сударкіна [8], С. Оберемок [9], Є. Ромат, Г. Алданькова, К. Березовик, А. Мазаракі [11], І. Семеняк [12], К. Цимбалюк [13], Ф. Котлера [14] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поняття соціально-етичного маркетингу є одним із найбільш неоднозначних у вченні про маркетинг. З одного боку, ми спостерігаємо досить високу частоту згадування його у підручниках та визнання однією з основних концепцій управління ринковою діяльністю в сучасних умовах, а з іншого боку, соціально-етичний маркетинг вимагає подальших досліджень та визначення його сутності та принципів. У статті ми зосередилися на визначенні поняття соціально-етичного маркетингу, його функцій, принципів, цілей та сфер застосування.

Виклад основного матеріалу. Концепція соціально-етичного маркетингу зародилась у 70-х роках ХХ століття у США через критику маркетингу, як такого, який не зважає на добробут споживачів у довгостроковій перспективі. Її основоположником вважають відомого американського маркетинголога, на той момент професора Гарвардської школи бізнесу, Філіпа Котлера, який у своїй праці «Marketing Management» (1972), запропонував цілком новий підхід до маркетингу – соціально-етичний, який «бере на себе соціальну відповідальність за розробку, виробництво та збут товарів і послуг, які задовольняють потреби споживачів та суспільства в цілому» [14].

Вже у 1980-х роках соціально-етичний маркетинг почав активно розвиватися в Європі та інших країнах світу. У цей період було розроблено ряд моделей соціально-етичного маркетингу, які враховували культурні особливості різних країн.

У 1990-х роках соціально-етичний маркетинг став однією з основних глобальних концепцій маркетингу, у багатьох країнах світу були прийняті законодавчі акти, які регулюють соціальну відповідальність бізнесу, у тому числі і в Україні у 2020 році [10].

Розглянемо, які визначення сутності соціально-етичного маркетингу пропонують дослідники. Вчені М. Брун і Дж. Тілмес вважали, що основною роллю соціального маркетингу є дослідження потреб цільових ринків та їх задоволення ефективнішими способами, ніж конкуренти, водночас зберігаючи чи покращуючи становище споживача і суспільства загалом. Автори писали: «Важливіше, ніж формальні критерії характеристики організації, є її готовність до вирішення соціальних завдань, здатність організації ініціювати діяльність в області соціального маркетингу. Тому для оцінки значення соціального маркетингу необхідно виявити відносне значення постановки соціальних питань».

Таке трактування сутності соціально-етичного маркетингу цілком збігається із тим, яке пропонує Ф. Котлер – «поняття соціального маркетингу згодом отримало ширше застосування. Воно, наприклад, використовується щодо «соціально-відповідального маркетингу» бізнес-фірм або щодо

будь-якої маркетингової діяльності некомерційних організацій» [14]. У цій роботі Ф. Котлер вперше застосовує поняття «соціально-відповідальний маркетинг».

Науковець І. Семеняк пропонує розглядати соціально-етичний маркетинг як «вид маркетингової діяльності, який спрямований на задоволення потреб і інтересів споживачів, а також на підтримку і покращення добробуту суспільства в цілому». Вчений наголошує на тому, що це комплексний вид маркетингової діяльності, який містить взаємопов'язані елементи [12].

Вчений С. Гончаров тлумачить дефініцію «соціально-етичний маркетинг» як «вид діяльності маркетингу, який орієнтований на задоволення не тільки економічних, а й соціальних, суспільних та екологічних потреб споживачів» [2]. Вітчизняний дослідник В. Євтушенко, зі свого боку, визначає його як «таку концепцію маркетингу, яка орієнтує діяльність підприємства на задоволення потреб споживачів, суспільства і самого підприємства, причому враховує вимоги соціальної відповідальності бізнесу» [3-4].

Соціально-етичний маркетинг, на думку С. Оберемок, є «таким управлінням маркетинговою діяльністю підприємства, яке спрямоване на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення потреб споживачів, суспільства та самого підприємства» [9].

У посібнику [8] автори зазначають, що «концепція соціально-етичного маркетингу полягає в тому, що компанія спочатку виявляє потреби й інтереси цільових ринків, а надалі забезпечує найбільшу споживчу цінність товарів і послуг більш ефективними засобами, разом аніж конкуренти. Такі засоби дозволяють створювати не тільки високоякісні товари, але й покращити благополуччя клієнта та суспільства в цілому». До того ж вони вважають даний вид маркетингу найкращим, оскільки він «націлює маркетологів на досягнення рівноваги між трьома цілями маркетингу – досягнення власного прибутку, максимальне задоволення споживчих потреб, врахування суспільних інтересів (рис. 1). Така тріада цілей сприяє створенню позитивного іміджу суб'єктам економічної діяльності і забезпеченню сталого успіху на ринку [8, с. 20-21].

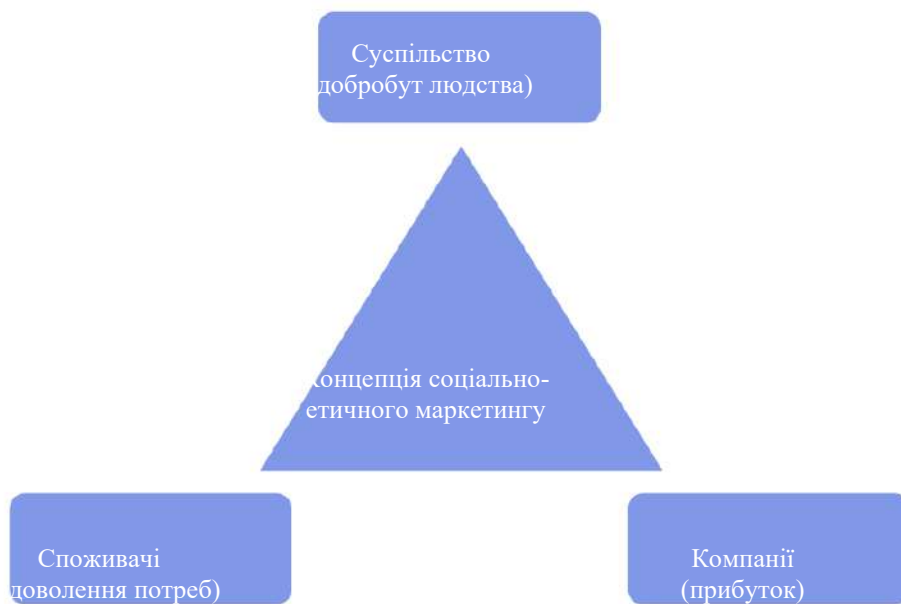


Рис. 1. Три ідеї, що становлять основу соціально-етичного маркетингу*

*Розроблено автором [8]

Цікавий підхід було використано у колективній монографії [11], у якій концепцію соціально-етичного маркетингу розглядали як поєднання таких категорій, як: етичний маркетинг, соціальний маркетинг та соціально-відповідальний маркетинг. Автори вважають, що «етичний маркетинг є маркетинговою діяльністю, що реалізується з урахуванням та за умови фактичного врахування моральних норм». Ця категорія є базовою та єдиною для усіх вищезазначених термінів. У свою чергу «соціально-відповідальний маркетинг є маркетингом, реалізація якого передбачає

відповідальність суб'єктів маркетингової діяльності за свої дії та наслідки цих дій перед своїми цільовими аудиторіями та суспільством загалом з урахуванням критеріїв моральності». Акцент зроблено саме на відповідальності за наслідки діяльності суб'єктів господарювання. Соціальний маркетинг використовує принципи та інструменти маркетингової концепції для досягнення цілей у соціальній сфері шляхом взаємовигідного обміну та задоволення соціальних потреб членів суспільства – від індивідуальних до глобальних.

Загалом у монографії запропоновано остаточне визначення: «Соціально-етичний маркетинг є однією з концепцій управління маркетингом, сутність якої полягає у досягненні цілей компанії шляхом задоволення потреб споживачів, що опікуються проблемами суспільства, які разом з індивідуальними потребами задовольняють соціальні потреби суспільства в цілому або великих соціальних спільнот» [11, с. 42-44].

У науковій роботі [1] автори стверджують, що термін «соціально-етичний маркетинг» варто замінити на соціально-орієнтований маркетинг (англійською – *societal marketing*), як його вперше назвав Філіп Котлер (рис. 2).

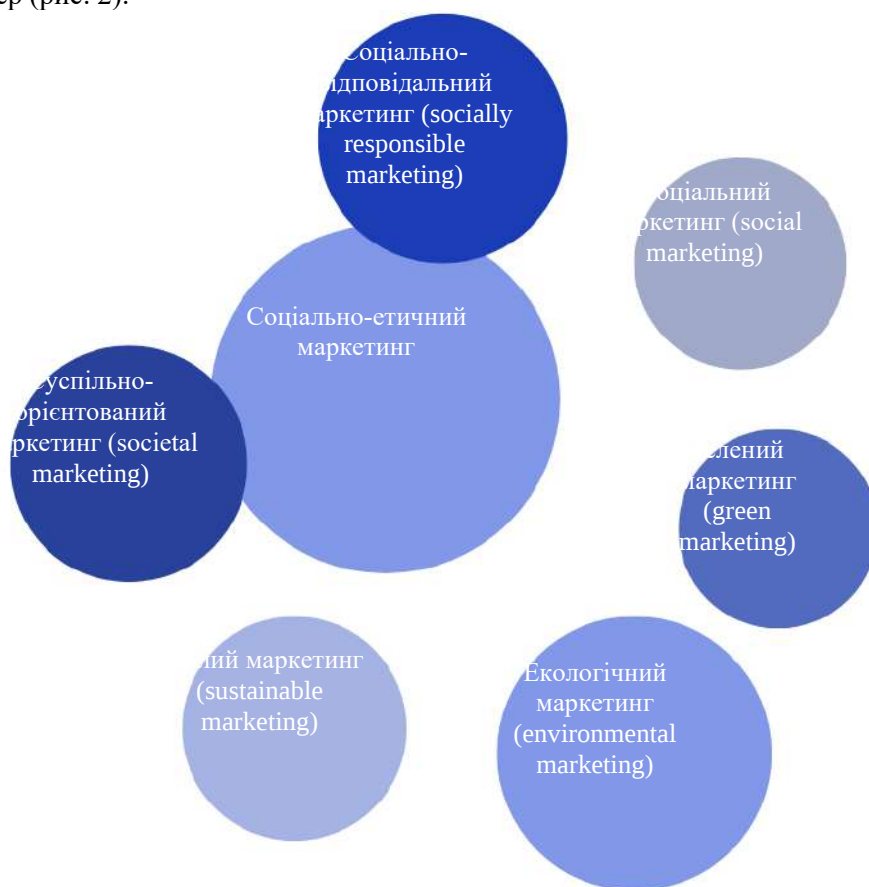


Рис. 2. Простір сучасних маркетингових концепцій про-суспільної орієнтації

*Розроблено автором [1]

Ми вважаємо, що соціально-етичний маркетинг є однією з основних концепцій маркетингу, сутність якої полягає у досягненні економічних цілей компанії шляхом вивчення потреб та інтересів споживачів, їх задоволення у такий спосіб, аби водночас піклуватися і про суспільні проблеми загалом.

У світі соціально-орієнтовані маркетингові програми вважаються останнім поколінням розробок цієї науки, оскільки маркетинг – це «безперервний процес визначення та створення нових цінностей спільно з покупцем, спільне одержання та розподіл вигоди від цієї діяльності між учасниками

взаємодії». Це прогресивна концепція усвідомленого соціально-етичного маркетингу, яка обов'язково принесе користь суспільству у довгостроковій перспективі [5].

Ми переконані, що концепція соціально-етичного маркетингу повинна стати основною у бізнес-середовищі, адже має ряд переваг над традиційним маркетингом. До прикладу, це може бути покращення відносин між підприємством та споживачами, підвищення рівня лояльності та довіри клієнтів, створення позитивного іміджу компанії за допомогою усунення негативного впливу на навколишнє середовище і сприяння сталому розвитку [12].

Переваги концепції соціально-етичного маркетингу реалізуються через його сучасні функції (табл. 1).

Таблиця 1

Функції сучасного соціально-етичного маркетингу*

Функція	Сутність
Аналітична	Дослідження і аналіз: ринку, його структури, споживачів, їх потреб, конкурентів, товару, вивчення внутрішнього середовища підприємства; дотримання прозорості досліджень
Виробнича	Виробництво товарів, які задовольняють потреби споживачів, з використанням екологічно чистих технологій й відмова від виробництва товарів, що суперечать інтересам споживачів; організація виробництва нових товарів та матеріально-технічного забезпечення виробництва; готовність вдосконалювати якість продукції та її конкурентоспроможність
Ціноутворювальна	Проведення цілеспрямованої цінової політики без маніпуляцій споживачем
Збутова	Організація системи товарообігу та сервісу; упровадження ефективної товарної політики з повною інформацією про ризики, пов'язані із використанням товару; будь-яку заміну складника в продукції, що може вплинути на рішення про його придбання; стимулювання споживачів до вибору товарів та послуг соціально відповідальних підприємств
Комунікативна	Впровадження відповідальної комунікаційної політики без оманливої реклами; просування на ринку без використання маніпулювання
Стратегічна	Розробка стратегії підприємства, яка враховує соціальні та етичні аспекти
Управлінська	Планування, організація та контроль маркетингової діяльності; сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу
Інформативна	Забезпечення повного і правдивого інформування споживачів про реальну позицію, стан та соціальну відповідальність підприємства
Соціальна	Дотримання законодавчих актів щодо захисту прав споживачів, правил торгівлі та стандартів виробництва; втілення програм розвитку, що є суперечать інтересам підприємства, а й сприяють благополуччю суспільства; реалізація маркетингових кампаній, що висвітлюють важливість захисту довкілля; проведення благодійної діяльності; розв'язання соціальних проблем
Відтворювальна	Сприяння задоволенню індивідуальних та колективних потреб, що формує суспільне ставлення та впливає на соціум за допомогою ефективного здійснення маркетингових рішень

*Складено автором за матеріалами [1-14]

Перші вісім функцій є і в традиційному маркетингу, та їх реалізація в контексті концепції соціально-етичного маркетингу вимагає дотримання додаткових соціально-етичних правил, що описані в Кодексі етичної поведінки маркетологів Американської асоціації маркетологів [7].

З вище зазначених функцій, ми можемо визначити цілі соціально-етичного маркетингу.

1. Суспільні цілі – сприяння благополуччю та розвитку суспільства [11].

2. Соціальні цілі – забезпечення розв'язання соціальних проблем: бідність, безробіття, екологічна криза, підвищення рівня добробуту населення, захист довкілля.

3. Економічні цілі – отримання прибутку, підвищення конкурентоспроможності підприємства, залучення та утримання клієнтів, розширення ринку збуту тощо.

Соціально-етичний маркетинг базується на певних принципах, які представлені у табл. 2.

Таблиця 2

Принципи соціально-етичного маркетингу*

Принцип	Зміст
Об'єктивність	Виражає залежність концепції соціально-етичного маркетингу від: законодавства, суспільних цінностей, рівня розвитку культури та моралі у соціумі, внутрішніх правил функціонування управління підприємством.
Адекватність	Вказує на відповідність способів, заходів, методів провадження соціально-етичного маркетингу, відповідно до соціальних умов, нормативів суспільства, розробок у певній сфері науки, положень етики, філософії, соціології тощо.
Впорядкованість	Визначає необхідність правового затвердження основних аспектів соціально-етичного маркетингу, державного підпорядкування та встановлення чітких розпорядчих документів.
Інформативність	Забезпечує надання повної, доступної та правдивої інформації про компанію та її продукцію.
Сталість	Стимулює бізнес думати про довгострокову перспективу: мінімізувати шкоду навколишньому середовищу, вживаючи заходів для зменшення свого екологічного сліду; сприяти послідовному розвитку суспільства; підвищувати ефективність використання ресурсів та знижувати витрати.
Усвідомленість	Формує проактивну позицію компанії та розуміння її впливу на навколишнє середовище, суспільство та споживача.
Збалансованість	Забезпечує одночасність орієнтації на три основні напрямки: потреби суспільства; задоволення індивідуальних потреб споживачів; інтереси підприємства.
Соціальна відповідальність	Зумовлює розуміння відповідальності бізнесу за свій вплив на суспільство та навколишнє середовище – дотримання стандартів, виявлення ініціатив для покращення екології та соціального добробуту.
Моральна відповідальність	Забезпечує розуміння відповідності вчинків та поведінки бізнесу з погляду корпоративних умовностей за можливістю їх здійснення.
Публічність та прозорість	Передбачає доступність і відкритість функціонування бізнес-структур, що виконують маркетингові завдання для суспільства.

*Складено автором за матеріалами [2, 7, 11, 13]

Дотримання принципів є необхідним для реалізації концепції соціально-етичного маркетингу, адже поєднують у собі категорії традиційного маркетингу (принципи об'єктивності, адекватності та впорядкованості) та враховують основні засади етичності, екологічності, соціальної відповідальності.

Основні переваги впровадження соціально-етичного маркетингу наведено на рис. 3 [13].

Загалом, соціально-етичний маркетинг може застосовуватися у будь-якій сфері економічної діяльності, однак є деякі галузі, у яких це особливо важливо.

1. Охорона здоров'я та медичні послуги, оскільки безпосередньо стосується життя та здоров'я населення. Соціально-етичний маркетинг у сфері охорони здоров'я може бути спрямований на покращення доступу до якісних медичних послуг; усунення дискримінації людей з хронічними захворюваннями або інвалідністю; просування здорового способу життя та профілактичних заходів.

2. Освіта – сфера, у якій соціально-етичний маркетинг може бути використаний для підвищення якості освіти, залучення до навчання здобувачів з малозабезпечених сімей; підтримка освітніх закладів у сільській місцевості, створення інклюзивних класів тощо.

3. Фінанси. Фінансові установи можуть інвестувати у проекти, які сприяють сталому розвитку, реалізують соціальні ініціативи, проводять кампанії для підвищення обізнаності споживачів. Банки можуть пропонувати екологічні депозити та кредити, які спрямовані на підтримку екологічно чистих програм.

4. Промисловість. Промислові підприємства можуть розробляти та використовувати екологічно чисті технології, зменшувати обсяги відходів.

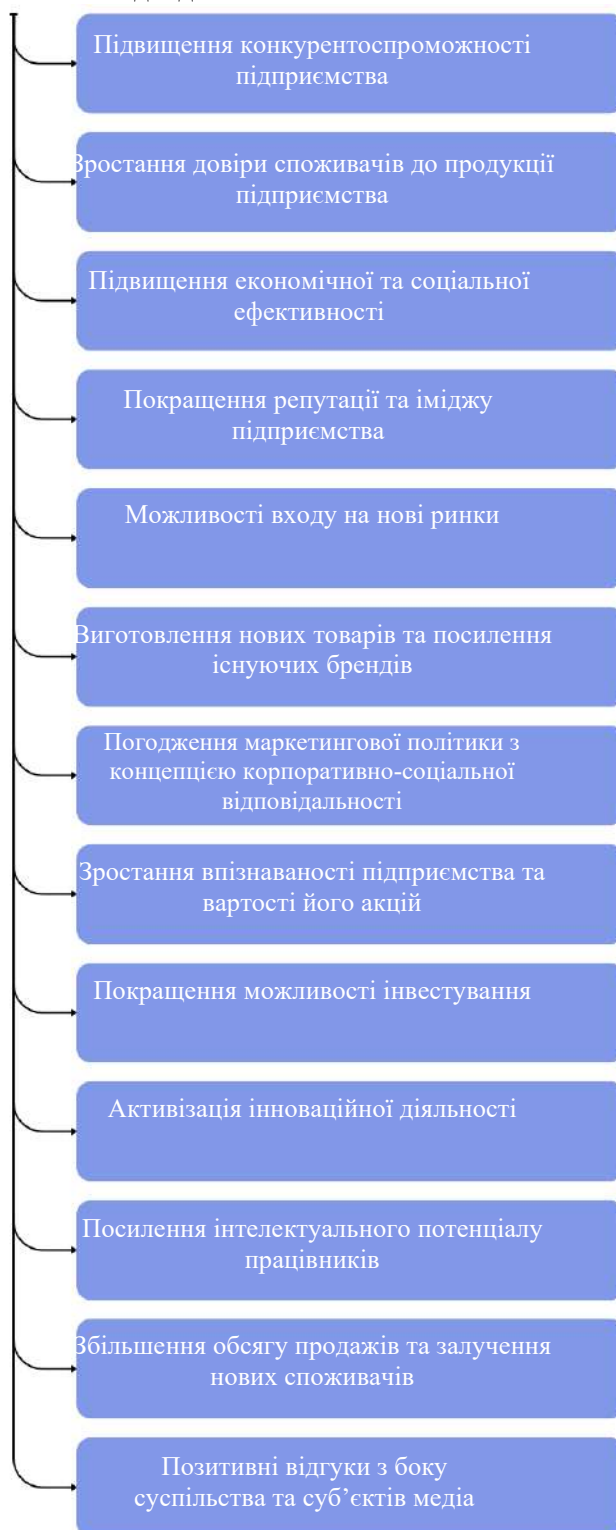


Рис. 3. Переваги впровадження соціально-етичного маркетингу

*Розроблено автором [13]

5. Сільське господарство – важлива галузь для забезпечення продовольчої безпеки та сталого розвитку, проте може негативно впливати на довкілля, наприклад, через забруднення ґрунту та води.

6. Транспорт є одним із найбільших джерел забруднення навколишнього середовища, що вимагає переходу на альтернативні джерела палива, інвестування в розробку нових екологічних технологій.

7. Енергетика має значний вплив на навколишнє середовище та суспільство, тому компанії повинні сприяти переходу до використання відновлюваних джерел енергії.

8. Інші сфери економічної діяльності: виробництво побутової техніки та електроніки; роздрібна, гуртова торгівля, сфера послуг.

Значно зросла важливість застосування механізму соціально-етичного маркетингу в діяльності органів державної влади. Звичайно, соціальна етизація системи державного управління має як і позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, такі дії можуть сприяти підвищенню ефективності та прозорості, посилення захисту прав і свобод громадян. З іншого боку, цей процес може призвести до ще більшої бюрократизації та ускладнення базових державних процедур. У цьому контексті важливим є підвищення рівня професійної кваліфікації держслужбовців, удосконалення їхніх знань та навичок. На нашу думку, сучасний державний службовець повинен мати глибокі знання в галузі управління, економіки, права та володіти сучасними інформаційними технологіями, мати здатність до самостійної роботи, творчого мислення, ініціативності. Державний службовець повинен неухильно відстоювати права і свободи людини й громадянина. Проте зауважимо, що сучасні інструменти концепції соціально-етичного маркетингу, особливо у системі державного управління, постійно перебувають під впливом різних політичних, економічних, природних, соціальних чинників, тому надзвичайно значущим є гнучкість в адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому маркетингових середовищах [11].

Висновки та пропозиції. Отож, впровадження концепції соціально-етичного маркетингу є життєво необхідним для сучасної економіки, оскільки це сприятиме розвитку суспільства шляхом активізації інновацій, розвитку науки та техніки; поліпшенню якості життя населення через забезпечення доступу до якісних товарів і послуг, створення безпечних умов праці для працівників; розвитку культури та освіти через спонсорування бізнес-структурами культурних заходів, підтримка або започаткування освітніх програм та соціальних ініціатив; збереженню природних екосистем шляхом впровадження екологічно чистих технологій, економічного використання ресурсів, зменшення обсягів відходів та забруднень.

Джерела та література

1. Врублевська О., Майовець Є., Сакаль О., Штогрин Г., Гебрин-Байдик Л. Концепція соціально-етичного маркетингу: витоки та сучасні засади. *Фінансово-кредитна діяльність*. №5. 2022. С. 373-386.
2. Гончаров С.М. Соціально-етичний маркетинг: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2011. 248 с.
3. Євтушенко В.А. Соціально-етичний маркетинг як інструмент вирішення соціальних проблем. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 2. С. 16-23.
4. Євтушенко В.А., Тур К.С. Сучасні функції соціально-етичного маркетингу. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/46591332.pdf>
5. Катаєв А.В. Соціально-орієнтований маркетинг-аудит: монографія. Харків: Оберемок В., 2005. 212 с.
6. Кодекс етики маркетологів. *Офіційний сайт Американської асоціації маркетологів*. URL: <https://myama.my.site.com/s/article/AMA-Code-of-Conduct>
7. Костюк О.С., Степанишин І.І., Читайло М.Б. Соціально-етичний маркетинг як стратегія ведення бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2018. № 14. С. 395–401.
8. Маркетинг промислового підприємства: навч. посіб. Яковлев А.І., Ларка М.І., Сударкіна С.П. та ін.; за ред. Яковлева А.І., Ларки М.І. Київ: Кондор, 2019. 504 с.
9. Оберемок С.В. Соціально-етичний маркетинг: теоретичні основи та практичні аспекти. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 3. С. 17-25.
10. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року. Розпорядження КМУ від 24 січня 2020 р. № 66-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-%D1%80#Text>

11. Соціально-етичний маркетинг: монографія. Ромат Є.В., Алданькова Г.В., Березовик К.В. та ін.; за ред. Мазаракі А. А., Ромата Є. В. Вид. 2-ге, перероб. і допов. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 372 с.
12. Соціально-етичний маркетинг. / І.В. Семеняк та ін. Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна, 2005. 140 с.
13. Цимбалюк К.А. Теоретичні засади управління підприємством з позиції соціально-етичного маркетингу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. 2017. Вип. 23, част. 2. С. 118-122.
14. Kotler P. *Marketing Management: Analysis, Planning, and Control* Prentice-Hall, 1972. 887 p.

References

1. Vrublevska O., Maiovets Ye., Sakal O., Shtohryn H., Hebryn-Baidyk L. (2022). Kontseptsiiia sotsialno-etychnoho marketynhu: vytoky ta suchasni zasady. [The concept of social and ethical marketing: origins and modern principles]. *Finansovo-kredytna diialnist*. №5. S. 373-386. [in Ukrainian].
2. Goncharov S.M. (2011). *Social and ethical marketing: a textbook*. [Social and ethical marketing]. Rivne: NUWHP, 248 s. [in Ukrainian].
3. Yevtushenko V.A. (2017). Sotsialno-etychnyi marketynh yak instrument vyrishennia sotsialnykh problem. *Marketynh i menedzhment innovatsii*. [Social and ethical marketing as a tool for solving social problems]. № 2. S. 16-23. [in Ukrainian].
4. Yevtushenko V.A., Tur K.S. Suchasni funktsii sotsialno-etychnoho marketynhu. [Modern functions of social and ethical marketing]. Retrieved from: <https://core.ac.uk/download/pdf/46591332.pdf>. [in Ukrainian].
5. Kataiev A.V. (2005). *Sotsialno-orientovanyi marketynh-audyty: monohrafiia*. [Socially-oriented marketing audit]. Kharkiv: Oberemok V. 212 s. [in Ukrainian].
6. Kodeks etyky marketolohiv. Ofitsiinyi sait Amerykanskoï asotsiatsii marketolohiv. [Code of ethics for marketers]. Retrieved from: <https://myama.my.site.com/s/article/AMA-Code-of-Conduct>. [in Ukrainian].
7. Kostiuk O.S., Stepanyshyn I.I., Chytailo M.B. (2018). Sotsialno-etychnyi marketynh yak stratehiia vedennia biznesu. [Social and ethical marketing as a business strategy]. *Ekonomika ta suspilstvo*. № 14. S. 395–401. [in Ukrainian].
8. Yakovliev A.I., Larka M.I., Sudarkina S.P. ta in. (2019). *Marketynh promyslovoho pidpriemstva: navch. posib*. [Marketing of an industrial enterprise]. Za red. Yakovlieva A.I., Larky M.I. Kyiv: Kondor. 504 s. [in Ukrainian].
9. Oberemok S.V. (2018). Sotsialno-etychnyi marketynh: teoretychni osnovy ta praktychni aspekty. *Marketynh i menedzhment innovatsii*. [Social and ethical marketing: theoretical foundations and practical aspects]. № 3. S. 17-25. [in Ukrainian].
10. Pro skhvalennia Kontseptsii realizatsii derzhavnoi polityky u sferi spriannia rozvytku sotsialno vidpovidalnoho biznesu v Ukraini na period do 2030 roku. [On approval of the Concept for the implementation of the state policy in the field of promoting the development of socially responsible business in Ukraine for the period up to 2030]. *Rozporiadzhennia KМУ vid 24 sichnia 2020 r.* № 66-r. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-%D1%80#Text>. [in Ukrainian].
11. Romat Ye.V., Aldankova H.V., Berezovyyk K.V. ta in. (2017). *Sotsialno-etychnyi marketynh: monohrafiia*. [Social and ethical marketing]. Za red. Mazaraki A. A., Romata Ye. V. Vyd. 2-he, pererob. i dopov. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. 372 s. [in Ukrainian].
12. Semeniyak I.V. ta in. (2005). *Sotsialno-etychnyi marketynh*. [Social and ethical marketing] Kharkiv: KhNU im. V.N.Karazina. 140 s. [in Ukrainian].
13. Tsymbaliuk K.A. (2017). Teoretychni zasady upravlinnia pidpriemstvom z pozytsii sotsialno-etychnoho marketynhu. [Theoretical foundations of enterprise management from the perspective of social and ethical marketing]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky*. Vyp. 23, chast. 2. S. 118-122. [in Ukrainian].
14. Kotler P. (1972). *Marketing Management: Analysis, Planning, and Control* Prentice-Hall. 887 p. [in English].

Рецензії, хроніки, персоналії

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО ПУБЛІКУЮТЬСЯ В НАУКОВОМУ ЖУРНАЛІ

До публікації приймаються статті, які відповідають наступним вимогам.

Стаття повинна висвітлювати актуальну тему, містити результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових висновків.

Стаття може бути написана українською, польською або англійською мовами, ретельно вичитана автором та відповідати тематичному спрямуванню збірника наукових праць.

Робота не була опублікована раніше в іншому журналі, не перебуває на розгляді в іншому журналі.

До друку приймаються тільки статті з оригінальним авторським текстом, запозичення в обсязі не більше 10 % повинні бути оформлені із зазначенням посилань на джерела.

Подаючи статтю в журнал, автор тим самим висловлює згоду на розміщення повного її тексту в мережі Інтернет.

Автори дають згоду на збір й обробку персональних даних із метою їх включення в базу даних згідно із Законом України № 2297-VI «Про захист персональних даних» від 01.06.2010. Імена та електронні адреси, які вказуються користувачами сайту цього видання, використовуватимуться виключно для виконання внутрішніх технічних завдань; вони не поширюватимуться та не передаватимуться стороннім особам.

Процедура рецензування:

Усі матеріали, які подані для публікації в журналі «Економічний часопис ВНУ імені Лесі Українки» проходять процедуру **рецензування** у кілька етапів:

- матеріали перевіряються на відповідність тематиці журналу та вимогам до оформлення;
- стаття проходить перевірку на наявність плагіату;
- матеріали передаються на розгляд рецензенту. За підсумками рецензії рецензент може дати рекомендацію публікувати статтю, відправити на доопрацювання (з повторною рецензією або без неї), відмовити у публікації через значні недоліки матеріалів (з правом повторної подачі або без неї);
- після підтвердження, що стаття прийнята до друку, автору повідомляються реквізити для оплати.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ РУКОПИСІВ

Послідовність структурних елементів статті:

- ✓ Ліворуч – УДК (кегель 12, звичайний шрифт).
- ✓ Починаючи з наступного рядка праворуч **метадані** (інформація про автора(ів) статті та її реферативна частина), що розміщуються послідовно українською, та англійською мовами та складаються з частин:
відомості про автора (прізвище, ім'я, вчений ступінь, вчене звання, місце роботи або навчання (заклад), структурний підрозділ, населений пункт, ORCID ID [0000-0000-0000-0000](#), E-mail) (напівжирний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, інтервал перед 0, після 0); якщо є кілька авторів, то інформація про наступного автора прописується в такій же послідовності через рядок.
- ✓ Через рядок - **назва статті (мовою статті)** (всі прописні, вирівнювання посередині, напівжирний шрифт, кегль 12, міжрядковий одинарний; інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - **анотація українською** (або мовою статті), від 80 до 100 слів, де чітко сформульовано головну ідею статті і обґрунтовано її актуальність (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт).

✓ Через рядок - **ключові слова українською** (або мовою статті) 5-8 слів (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - **метадані англійською** мовою: відомості про автора – вирівнювання по правому краю (прізвище, ім'я, вчений ступінь, вчене звання, місце роботи або навчання (заклад), структурний підрозділ, населений пункт) напівжирний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, інтервал перед 0, після 0, якщо є кілька авторів, то інформація про наступного автора прописується і такій же послідовності через рядок.

✓ Через рядок - **назва статті англійською** мовою (всі прописні, вирівнювання посередині, напівжирний шрифт, кегль 12, міжрядковий одинарний); інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - **розширена анотація англійською мовою** (Abstract), яка повинна бути інформативною й оригінальною, має відображати основний зміст статті та результатів дослідження, обсяг анотації англійською мовою: не менше 1800 знаків. Анотація англійською мовою (Abstract) фактично має уявляти собою стислий виклад статті, її реферування, (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт) і повинна складатися з таких структурних частин:

- introduction (вступ);
- the purpose of the article (мета статті);
- results (результати);
- conclusions (висновки);

✓ Через рядок - **ключові слова англійською** мовою 5-8 слів (вирівнювання по ширині, звичайний шрифт, кегль 10, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт, інтервал перед 0, після 0).

Якщо мова статті англійська (польська), то анотація мовою статті від 80 до 100 слів, а анотація українською мовою подається обсягом не менше як 1800 знаків, включаючи ключові слова, ім'я та прізвища автора й назви статті.

✓ Через рядок - **основний текст статті**, який повинен вміщати в себе такі необхідні елементи (з виділенням по тексту статті):

- постановка проблеми та її значення;
- аналіз останніх досліджень і публікацій;
- мета і завдання статті;
- викладення основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження;
- висновки і перспективи подальших досліджень.

(Згідно з Постановою Президії ВАК України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15.01.2003 р. № 7-05/1).

Вимоги до оформлення тексту статті. Обсяг основного тексту статті орієнтовно від 16000 знаків (без пробілів) до 25000 знаків (без пробілів). Текстові матеріали повинні бути підготовлені в редакторі MS Word (*.doc). Параметри сторінки: формат – А4, поля – зліва – 2,5 см, справа – 2,5 см, зверху й знизу – 2 см, без колонтитулів та нумерації сторінок. Шрифт основного тексту – Times New Roman, кегль 11, звичайний, рядки без переносів. Параметри абзацу: вирівнювання – за шириною; міжрядковий інтервал – 1,0; відступ першого рядка – 0,75 см.

✓ Через рядок після основного тексту – **Джерела та література** (кегль 10, напівжирний, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - перелік використаної літератури (кегль 10, звичайний, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 см) складений відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (ДСТУ 8302:2015 «Інформація та документація. Бібліографічне посилання. Загальні вимоги та правила складання»). Усі джерела зі списку літератури (орієнтовно 8-15 джерел) повинні бути процитовані в тексті статті, в іншому випадку відповідний елемент має бути

вилучений. Бібліографічні посилання потрібно оформляти так: на одне джерело – [1, с. 4], на кілька джерел – [4, с. 55; 10, с. 15]. Можливе також посилання без зазначення сторінки, якщо йдеться про джерело загалом. Якщо стаття, на яку є посилання, має цифровий ідентифікатор doi (<http://www.doi.org/index.html>), його обов'язково потрібно вказувати. Посилання на неопубліковані роботи не допускаються. Список літератури повинен містити достатню кількість сучасних (за останні п'ять років) джерел за проблемою дослідження. До списку потрібно включати наукові статті українських і зарубіжних авторів. Допускається посилання на власні роботи авторів статті (самоцитування), але не більше ніж 20 % від загальної кількості джерел. Назви джерел у списку літератури розміщуються в порядку цитування в тексті.

✓ Через рядок після списку літератури – **References**, (кегель 10, напівжирний, інтервал перед 0, після 0).

✓ Через рядок - список кириличних джерел у транслітерованому вигляді (кегель 10, звичайний, міжрядковий одинарний, абзацний відступ 0,75 пт); із застосуванням транслітерації та її переклад англійською мовою, де розміщуються ті ж самі джерела оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом APA (<http://www.apastyle.org/>). Назви кириличних джерел транслітеруються, далі у квадратних дужках розміщується переклад.

Он-лайн-конвертер: <http://translit.kh.ua/#passport> (Паспортний КМУ 2010).

Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути доречною. Порядковий номер таблиці вирівнюється по правому краю, (наприклад: *Таблиця 1*), назва таблиці друкується над таблицею посередині напівжирним шрифтом, Times New Roman, кегель 11, інтервал 1, (наприклад: **Розрахунок показників для оцінки інвестиційного прибутку**).

Зміст таблиці, цифровий матеріал подається звичайним шрифтом, Times New Roman, кегель 11, інтервал 1, вирівнювання заголовків вертикальних граф -по середині, вирівнювання основної частини таблиці (рядків і граф) – по ширині.

Формат таблиць – лише книжковий.

Рисунок повинен бути єдиним графічним об'єктом (тобто згрупованим). Для рисунків, виконаних у програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (97-2003). Ілюстрації також слід нумерувати; вони повинні мати назви, які вказуються поза згрупованим графічним об'єктом (наприклад: **Рис. 1. Класифікація показників залишкового прибутку**). Ілюстративний матеріал обов'язково повинен бути контрастним чорно-білим, спосіб заливки в діаграмах – штриховий).

Формули (зі стандартною нумерацією) виконуються в редакторі Microsoft Equation. Підписи рисунків та формул повинні бути доступні для редагування. Усі графічні об'єкти не повинні бути сканованими.

Обов'язкове розрізнення знаків дефіс (-) та тире (–), а також використання лапок такого формату «» («текст»).

Виділення фрагмента тексту можливе курсивом (підкреслення не допускається).

Цитати, таблиці, ілюстрації, всі цифрові дані подаються з обов'язковими посиланнями на джерела. Під кожною таблицею та рисунком має бути зазначено джерело (Наприклад: *Джерело: Власна розробка автора*). Для подання джерела потрібно використовувати шрифт “Times New Roman”, 9 кегель, звичайний.

Неприпустимим є використання нерозшифрованих аббревіатур і вперше введених термінів. Усі аббревіатури повинні бути розшифровані при першому вживанні.

ЗРАЗОК ДЛЯ ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

Дотримання вимог є обов'язковим!

Відповідальність за зміст статті несе автор!

Матеріали потрібно надсилати на e-mail: econom.faculty@gmail.com.

Опубліковані статті надсилаються авторам у форматі PDF.

Вартість публікації обсяг від 16000 знаків (без пробілів) до 25000 знаків (без пробілів) становить **750** гривень (з врахуванням вартості ідентифікатора цифрового об'єкту - DOI - 200 грн). Вартість статті обсягом понад 25000 знаків (без пробілів) формується з розрахунку **750 грн. + 60 грн.** за кожні 1800 знаків (без пробілів).

При потребі автору (авторам) статті друкованого примірника журналу, здійснюється відповідна доплата в сумі **200** грн. за кожен примірник.

Вимоги до статей, останні випуски журналу, архів номерів, різна інформація – на сайті видання: <http://echas.vnu.edu.ua>

Стосовно інших питань за консультацією просимо звертатися до відповідального секретаря Кулинич Мирослави Богданівни (сл. тел. 0332-24-89-78; моб. тел. (066)-960-53-61).

Файл статті назвати «Прізвище_стаття» (напр. «Степанюк_стаття»).

Наукове видання

**Економічний часопис
Волинського національного університету
імені Лесі Українки**

Журнал видається з 2015 року

№ 1 (37)

2024

Технічний редактор: *Л. М. Козлюк*

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21451-11251Р від 25.06.2015 р.

Сайт журналу: echas.vnu.edu.ua

Формат 60×84¹/₈. Обсяг 16,02 обл. вид. арк., 16,27 ум.-друк. арк. Наклад 100 пр. Зам. 488.

Адреса редакції: 43025, м. Луцьк, вул. Винниченка, 28, факультет економіки та управління Волинського національного університету імені Лесі Українки. Тел. (0332) 24-89-78. Ел. адреса: econom.faculty@gmail.com.

Засновник – Волинський національний університет імені Лесі Українки
(43025, м. Луцьк, просп. Волі, 13).

Виготовлювач – Вежа-Друк (м. Луцьк, Шопена 12, тел (0332)-29-90-65)

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення України
ДК № 4607 від 30.08.2013 р.