

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 47



Видавничий дім
«Гельветика»
2023

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

Науковий вісник Ужгородського національного університету.

Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»

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

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Галузь науки: економічні.

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

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення Вченої ради Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний університет»
(від 04 квітня 2023 року протокол № 4)

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

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

ЗМІСТ

Босак А. О., Загорчевна О. Я. МІЖНАРОДНА МОБІЛЬНІСТЬ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	7
Гіденко Є. С. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ У ВИКОНАННІ СЛУЖБОВО-БОЙОВИХ ЗАВДАНЬ.....	14
Гомотюк А. О. ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ У СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІНАХ.....	17
Грабчук І. Л., Кусяк Д. М., Макуха Р. С. ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ В БОРОТБІ З ВІДМИВАННЯМ КОШТІВ ТА ФІНАНСУВАННЯМ ТЕРОРИЗМУ: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ.....	21
Грень Р. Т. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄДИНИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР ЄС.....	25
Заяць О. І., Якоб Є. Й. НАЙБІЛЬШІ РИНКИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В ГЛОБАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	30
Ільницька У. В. ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СПІЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ БЕЗПЕКОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ІНІЦІАТИВ ЧЕРЕЗ СПІВРОБІТНИЦТВО ЄС З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....	36
Король М. М., Співак В. О., Куліковська І. В. СУЧАСНИЙ СТАН ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНСЬКОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	41
Матей В. В. ТРАНСКОРДОННІ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ.....	48
Михальченко О. А. ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНО-КОСМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	54
Нестеренко В. І. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ПРИБУТКОВІСТЬ КОМПАНІЙ. CASE-STUDY МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....	60
Павлова І. О. КОНВЕРГЕНТНІ ТА ДИВЕРГЕНТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКО-МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ.....	68
Парій Л. В., Кубрак А. О. ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	75
Паустовська Т. І., Довгорученко В. С. ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НОВІТНІ СХЕМИ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ.....	80
Подольчук Д. В. ІНВЕСТИЦІЇ У ВІДНОВЛЮВАЛЬНУ ЕНЕРГЕТИКУ ЄС: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТИМУЛІВ.....	86

Постова В. В. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ.....	94
Разумова Г. В. ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН.....	98
Сазонова С. В., Шмалій Л. В. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	102
Степаненко О. І. ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ: ЇХ ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА РОЛЬ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	108
Хмурова В. В., Волкова Я. О. АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ.....	115
Цира О. В., Козак К. Б., Степаненко С. В. ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ВЕКТОР СПРЯМОВАНOSTІ Е-ГЕНЕРАЦІЇ КРАЇНИ.....	122
Червак-Смерічко О. Ю. МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ: МЕТА КЕРУВАННЯ І ПРОБЛЕМА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ.....	127
Смерічевський С. Ф., Нагієва Айсель Ізмаїл гизи ВПЛИВ ФАКТОРІВ ПОПИТУ НА ЗАДОВОЛЕНІСТЬ ТА ЛОЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ ЕКОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ.....	133

CONTENTS

Bosak Andrii, Zakorchemna Olha

THE INTERNATIONAL MOBILITY OF PRODUCTION FACTORS
IN THE CONTEXT OF POST-WAR ECONOMIC RECOVERY IN UKRAINE.....7

Hydenko Yevhen

LEGAL REGULATION OF THE ACTIVITIES OF THE NATIONAL POLICE OF UKRAINE
IN PERFORMING SERVICE AND COMBAT TASKS.....14

Homotiuk Andrii

PROSPECTS OF INNOVATIVE BUSINESS FINANCING
IN CURRENT GLOBALIZED CHANGES.....17

Hrabchuk Iryna, Kusiak Denys, Makukha Roman

DIGITAL TOOLS IN ANTI-MONEY LAUNDERING AND COMBATING
THE FINANCING OF TERRORISM: MAIN CHARACTERISTICS.....21

Gren Roman

INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE SINGLE DIGITAL SPACE OF THE EU.....25

Zayats Olena, Yakob Evgen

THE LARGEST E-COMMERCE MARKETS IN THE GLOBAL ECONOMY.....30

Ilnytska Uliana

IMPLEMENTATION OF THE COMMON ENERGY POLICY
OF THE EUROPEAN UNION AND IMPLEMENTATION
OF SECURE ENERGY INITIATIVES THROUGH EU COOPERATION
WITH INTERNATIONAL ORGANIZATIONS.....36

Korol Maryna, Spivak Valeriy, Kulikovska Iryna

CURRENT STATE OF INDICATORS OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM.....41

Matei Vasyl

CROSS-BORDER MERGERS AND ACQUISITIONS
IN THE CONTEXT OF MODERN CHALLENGES.....48

Mykhalchenko Oleksii

TAX REGULATION AND STIMULATION OF THE DEVELOPMENT
OF THE AVIATION AND SPACE COMPLEX OF THE NATIONAL ECONOMY.....54

Nesterenko Volodymyr

MARKETING COMMUNICATIONS AND COMPANY PROFITABILITY.
CASE-STUDY OF INTERNATIONAL COMPANIES.....60

Pavlova Iryna

CONVERGENT AND DIVERGENT TRENDS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF RURAL-
URBAN AGGREGATIONS OF UKRAINE: INTERNATIONAL AND UKRAINIAN CONTEXT...68

Parii Liudmyla, Kubrak Alina

ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS AT THE ENTERPRISE.....75

Paustovska Tamara, Dovhoruchenko Vladyslav

GLOBAL TRENDS AND THE LATEST SCHEMES OF MERGERS AND ACQUISITIONS.....80

Podolchuk Dmytro

INVESTMENTS IN RENEWABLE ENERGY IN THE EU:
EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INCENTIVES.....86

Postova Valentyna

USE OF INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN RESTAURANT
ESTABLISHMENTS: IMPACT ON SERVICE QUALITY AND PROFIT INCREASE.....94

Razumova Hanna

EXPERIENCE OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION
OF THE REGULATORY POLICY OF THE EUROPEAN COUNTRIES.....98

Sazonova Svitlana, Shmalii Liudmyla

STRATEGIC GUIDELINES FOR MANAGING TELECOMMUNICATIONS
ENTERPRISES IN THE DIGITAL ECONOMY.....102

Stepanenko Oksana

PRODUCTION STOCKS: THEIR ECONOMIC NATURE
AND ROLE IN THE ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....108

Khmurova Viktoriia, Volkova Yana

ANALYSIS OF THE POSSIBILITIES OF FUNCTIONING
OF THE MEDICAL MARKET EQUIPMENT IN UKRAINE
UNDER MILITARY AGGRESSION.....115

Tsyra Oleksandra, Kozak Kateryna, Stepanenko Sergii

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES
AS A VECTOR OF THE DIRECTION OF E-GENERATION OF THE COUNTRY.....122

Chervak-Smerichko Olesya

MATHEMATICAL MODELLING IN ECONOMICS:
PURPOSE OF MANAGEMENT AND THE ISSUE OF DECISION-MAKING.....127

Smerichevskyi Serhii, Naghiyeva Aysel

THE INFLUENCE OF DEMAND FACTORS ON THE SATISFACTION AND LOYALTY
OF CONSUMERS OF ENVIRONMENTAL GOODS AND SERVICES.....133

Босак А. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Закорчемна О. Я.

*здобувач освіти
Національного університету «Львівська політехніка»*

Bosak Andrii

*Ph.D., Associate Professor of Department of
Management and International Business
National University «Lviv Polytechnic»*

Zakorchemna Olha

*Student
National University «Lviv Polytechnic»*

МІЖНАРОДНА МОБІЛЬНІСТЬ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто проблеми оцінювання наслідків міжнародної мобільності факторів виробництва в умовах повоєнного відновлення економіки України. Аналізуючи теорії співвідношення факторів виробництва, вирівнювання цін на них та парадокс Леонтьєва виявлено умови залучення факторів виробництва з-за кордону. Узагальнюючи теоретичний базис переміщення факторів виробництва сформовано в загальних рисах метод оцінювання їхньої вартості та рівня міжнародної мобільності. Вивчаючи правові аспекти міжнародного руху факторів виробництва встановлено критерії оцінювання доцільності їхнього залучення з-за кордону. Результати дослідження вказують на потребу поетапного залучення іноземного капіталу у різні сектори економіки та створення умов для реєміграції населення України. Висвітлено перспективи збільшення обсягу трудових ресурсів за рахунок залучення іноземної робочої сили.

Ключові слова: фактори виробництва, міжнародна мобільність факторів виробництва, теорія Хекшера-Оліна, теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона, модель Хекшера-Оліна-Ванека, парадокс Леонтьєва, повоєнне відновлення економіки, структура експорту.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародна мобільність факторів виробництва є необхідною умовою повоєнного відновлення економіки України. Без залучення факторів виробництва з-за кордону, насамперед капіталу і технологій, швидко відновити експортний потенціал не вдасться, навіть повернувшись до довоєнного рівня виробництва. Теорія Хекшера-Оліна, теорема вирівнювання цін на фактори виробництва Хекшера-Оліна-Самуельсона та модель торгівлі факторними послугами Хекшера-Оліна-Ванека можуть стати теоретичним базисом для формування макроекономічної програми повоєнного відновлення, основою якого буде нарощення експорту сільськогосподарської продукції.

Економісти усього світу постійно зіштовхуються з проблемою оцінювання факторів виробництва, оскільки їхня специфіка різна, а фізичні вимірники важко перетворити у вартісні, бо неможливо досягти повної гомогенності факторів виробництва. Гомогенність капіталу можна описати у вимірниках його обсягу, відсоткової ставки, ступеня ризику та умов повернення. Гомогенність праці наштовхується на проблему оцінювання продуктивності праці в умовах різних систем оподаткування заробітної плати та визначення кваліфікаційних рівнів працівників. Гомогенність технології існує у винятково вузьких специфічних кластерах. А гомогенність землі (земля сільськогосподарського призначення, водні і лісові ресурси, надра і корисні копалини) перебуває під впливом політики уряду щодо надання доступу до використання природних ресурсів. Отже, найбільшою проблемою методології оцінювання факторів виробництва є зведення їхніх параметрів до відносно гомогенних умов, якими можна

послугуватись для порівняння показників факторів виробництва у різних економічних системах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним базисом оцінювання факторів виробництва є теорії Хекшера-Оліна [1; 2], Хекшера-Оліна-Самуельсона [1–5], Хекшера-Оліна-Ванека [1; 2; 6], парадоксу Леонтьєва [7–10]. Відомі пояснення парадоксу Леонтьєва, опубліковані у працях Дональда Кісінга [11], Джеймса Хартігена [12], Роберта Болдвіна [13]. Критика використання виробничої функції Кобба-Дугласа у праці Джоан Робінсон [14, с. 81] ставить під сумнів сам метод статистики Леонтьєва. Водночас, часткові параметри факторів виробництва та показники їх оцінювання цілком можуть бути використані у сучасних умовах. Методи оцінювання міжнародної міграції розробляли такі вчені: Баас Т. і Мельцер С. [15], Рахман М. [16], Монгеллі І. і Ціскар Дж. [17] Білик О. М. [18], Мульська О. П. [19; 20]. Питання оцінювання міжнародного руху капіталу вивчали Франкель Дж. [21], Паулі Л. [22], Шилова Т. О. [23], а наслідки міжнародного трансферу технологій досліджували Келлер Р. і Чінта Р. [24], Люїс Дж. [25], Совершенна І. О. [26]. Попри велику кількість досліджень їхні результати важко застосувати у практиці макроекономічного програмування через різні підходи до оцінювання факторів виробництва і значні відмінності методології розрахунку окремих показників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Будь-яка економічна система незалежно від її типу, рівня розвитку чи етапу життєвого циклу базується на факторах виробництва. В умовах відкритої економіки більшість факторів виробництва є мобільними, однак

рівень цієї мобільності відрізняється залежно від типу факторів виробництва, їхньої специфічності і гомогенності, міжнародної ситуації та стану світової економіки. Особливо актуальним є дослідження міжнародної мобільності факторів виробництва під час кризи, крайнім ступенем якої є відновлення економіки, зруйнованої війною. У повоєнний період різко скорочується не тільки фізична кількість базових факторів виробництва, але й їхня продуктивність та ефективність управління ними. Відтак виникає нагальна потреба дослідження методів оцінювання факторів виробництва в умовах повоєнного відновлення економіки та способів їхнього залучення з інших країн.

Мета роботи – дослідити можливості та умови залучення факторів виробництва з-за кордону для повоєнного відновлення економіки України. Для досягнення поставленої мети належить виконати такі завдання: 1) узагальнити теоретичний базис міжнародної мобільності факторів виробництва; 2) сформулювати метод оцінювання факторів виробництва та рівня їхньої міжнародної мобільності; 3) встановити критерії оцінювання доцільності залучення факторів виробництва з-за кордону.

Результати дослідження. Базовий постулат теорії Хекшера-Оліна – країни експортуватимуть ті товари, у виробництві яких використовують відносно надлишкові фактори виробництва. Основним показником цієї теорії є відносна ціна факторів виробництва, найчастіше це відношення K/L , тобто співвідношення витрат капіталу (K) до витрат праці (L) у виробництві певного товару, загальних витратах факторів галузі чи окремої національної економіки. Використовують і парні відношення, які відображають порівняння витрат окремо праці і капіталу з таким фактором виробництва, як земля (E) [1; 2].

Логіка Хекшера-Оліна зрозуміла: якщо країна володіє відносним надлишком робочої сили, то їй дешевше виготовляти працемісткі товари і продавати їх за кордон, отримуючи натомість з-за кордону капіталомісткі товари і навпаки. Як наслідок, Пол Самуельсон довів теорему вирівнювання абсолютних і відносних цін на фактори виробництва. Інакше кажучи, експорт капіталомістких товарів прирівнюють до вивезення капіталу, а експорт працемістких товарів – до виїзду працездатного населення. Як результат надлишковість певного фактора виробництва зменшується, що призводить до зростання його ціни [3–5].

Ще однієї інтерпретацією теорії Хекшера-Оліна є модель торгівлі факторними послугами Ярослава Ванека, яка виходить за межі двосторонньої торгівлі, оскільки оперує параметрами частки країни у світовому споживанні фактора виробництва та вектору його світового фонду:

$$F_c = V_c - S_c \cdot V,$$

де F_c – вектор чистої торгівлі факторними послугами країни c ; V_c – вектор забезпеченості фактором для країни c ; S_c – частка країни c у світовому споживанні фактора; V – вектор світового фонду фактора [6].

Однак на практиці виявилось, що ця нібито очевидна логіка емпірично не підтверджена. Найбільш відомим є тестування теорії Хекшера-Оліна, проведене В. Леонтьєвим, який довів, що для США у повоєнний період (1947–1951 рр.) характерний експорт працемістких товарів, хоча економіка є явно капіталонасиченою [7–10]. Статистику Леонтьєва перераховували багато разів для різних часових періодів, різних країн і різними методами, однак результати постійно доводили, що без накладення жорстких додаткових умов гіпотеза Хекшера-Оліна виконується лише частково.

Пояснень парадоксу Леонтьєва було чимало, більшість з них належать до методу розрахунку чи вилучення

певної категорії товарів із загального контенту. Основні спроби «пом'якшення» парадоксу чи його пояснення такі:

1. Той самий товар можна виробляти з використанням різних технологій, відтак відносні витрати праці або капіталу будуть різними; цілком може статись, що товар буде трудомістким у праценадлишковій країні та капіталомістким – у капіталонадлишковій країні. Розвинуті країни мають високий рівень механоозброєності сільськогосподарської праці завдяки надлишку дешевого капіталу. У слабозрозумітих країнах сільськогосподарську продукцію виробляють з використанням меншої кількості машин, бо ці країни мають дешеві трудові ресурси.

2. Робоча сила не є однорідним товаром. В експорті США – більша частка праці спеціалістів, вчених та інженерів, у підготовку яких вкладають капітал, натомість США імпортують товари, вироблені некваліфікованою робочою силою. Дональд Кісінг довів потребу введення кваліфікованої праці як самостійного фактора виробництва [11], він висновував, що характер та напрям міжнародної торгівлі різних груп готових виробів залежать від надлишку кваліфікованої та некваліфікованої праці. Професійна підготовка та освіта потребують капітальних вкладень, які не враховані у традиційних показниках капіталу.

3. США імпортують багато сировини, видобування якої вимагає великих витрат капіталу. Якщо американські експортні товари потребують значної кількості такої сировини, це робить експорт США капіталомістким. Джеймс Хартіген повторив розрахунки В. Леонтьєва за ті ж роки, але виключив галузі, які у значному ступені залежать від капіталомісткої сировини [12]. Результати показали, що парадокс більше не спостерігається, відтак теорія Хекшера-Оліна залишається справедливою.

4. На статистику Леонтьєва впливає американський імпорتنний тариф, який вводять різні штати задля захисту трудомістких галузей американської промисловості від іноземної конкуренції. Тариф зменшує імпорт трудомістких товарів, тож Роберт Болдвін перерахував статистику Леонтьєва і виявив, що скасування фактору тарифів скорочує ефект парадоксу Леонтьєва на 5% [13].

5. Існують також кілька інструментальних похибок, які важко виокремити, аби здійснити відповідний перерахунок співвідношень K/L . Насамперед це вартість нематеріальних активів, яку відображають патенти, ліцензії, торгові марки, торгові знаки і ноу-хау. Їхня балансова вартість далека від реальних затрат капіталу на їхнє створення чи купівлю, час амортизації непрогнозований, а відновна вартість – непевна. Крім того, існує системна похибка, пов'язана з вартістю титулів власності та боргових зобов'язань, адже в сукупному капіталі експортерів є значна частка вторинних цінних паперів, у тому числі емітованих імпортерами. Витрати капіталу на виготовлення експортної продукції чи товарів, які заміщують імпорт, враховують відсоток, за яким виплачують дивіденди чи погашають боргові цінні папери, тому розрахунок їхньої вартості треба робити враховуючи реальну вартість на різні моменти часу.

Похибки методу розрахунку можна елімінувати, вилучивши певну категорію товарів чи змінивши параметри базової моделі «затрати-випуск», але залишається системна проблема, яку не вдається вирішити інструментальними засобами. Йдеться про предмет так званої Кембриджської дискусії, а саме – використання виробничої функції Кобба-Дугласа, яка відображає зв'язок між зміною обсягів двох залучених у процес виробництва типів ресурсів та результатами цієї взаємодії:

$$Q = f(L, K),$$

де Q – обсяг виробництва; L – витрати праці; K – витрати капіталу.

Незалежно від вигляду самої функції чи введення корекцій різними додатковими коефіцієнтами, залишається проблема мірності. Джоан Робінсон висловила з цього приводу так: «Виробнича функція була і залишається потужним інструментом обману. Студента, який вивчає економічну теорію... вчать вважати всіх робітників однаковими і міряти L в людино-годинах; йому щось говорять про проблему індексу при виборі показника випуску; і квапляться перейти до наступного питання в надії, що він забуде запитати, у чому вимірюється K . Перш ніж у нього виникне таке запитання, він сам вже стане професором. Так звичка до інтелектуальної недбалості і передається з покоління у покоління» [14, с. 81]. Започаткована таким чином суперечка щодо постулатів неокласичної та неокейнсіанської концепцій тривала аж до отримання В. Леонтьєвим Нобелівської премії з економіки, однак жодна зі сторін, яку представляли економісти світового рівня, так і не змогла переконати опонентів.

Суперечки знаних економістів доводять, що однозначного розв'язання проблеми оцінювання факторів виробництва на рівні національної економіки не існує. До такого висновку підводять такі факти:

1. Гомогенність факторів виробництва є здебільшого теоретичним концептом, усі спроби звести параметри факторів виробництва до однакової мірності зазнали невдачі. З капіталом нібито все мало бути однозначно – досить звести його характеристики до 4-х параметрів: обсяг, ціна (відсоток), час використання, рівень ризику. Однак на продуктивність капіталу впливає інтенсивність використання інших факторів виробництва, до того ж маємо суттєві відмінності в оподаткуванні операцій з капіталом і непрозорість управління фондовим ринком. Порівняння параметрів праці можливе тільки в межах окремих видів трудових ресурсів, до того ж потрібно враховувати капітальні витрати на підготовку фахівців високої кваліфікації. Щодо природних ресурсів (земля, лісові і водні запаси, надра), то тут теж виникає питання щодо впливу технології та її капіталомісткості, а також проблеми формування ренти і вартості прав на видобуток корисних копалин.

2. Очевидно, що варто використовувати грошові одиниці вимірювання факторів виробництва, однак виникає питання врахування зміни вартості з часом, особливо в частині нематеріальних активів. До того ж при порівнянні параметрів факторів у різних країнах потрібна корекція на індекси цін, коливання валютних курсів і розбіжності грошово-кредитної політики. Все це технічно можна звести в межах однієї економіко-математичної моделі, однак її універсальність завжди породжуватиме сумніви.

3. Державне регулювання і стандартизація статистичних вимірників регіональні, тому немає певності, що тотожні назви статистичних показників означають справді однакові дані. Наприклад, коли ми намагаємося обчислити загальний рівень капітальних інвестицій у межах національної економіки, то постійно наштовхуємося на проблему врахування реінвестування отриманих прибутків, їхньої репатріації, часткового конвертування активів за допомогою різного роду трансфертів тощо. Щось подібне відбувається при дослідженні показників трудового ринку – часто податки на оплату праці та соціальні видатки уряду непрямо фігурують у різних агрегованих показниках, про що неможливо довідатися без знання особливостей методології зведення статистики різних країн.

4. Критерії оцінювання параметрів факторів виробництва, їхні граничні значення та «контрольні точки» реагування регуляторів здебільшого розмиті або й навмисне не афішуються. Особливо це відчувається в економіках

країн, що розвиваються, з високим рівнем монополізації та корупції.

Якщо говорити про оцінювання окремих факторів виробництва, їхню внутрішню і зовнішню мобільність та вплив на макроекономічні показники, то варто почати з робочої сили, оскільки саме виїзд працездатного населення буде найбільшою проблемою повоєнного відновлення України. О.П. Мульська сформувала MaGE-модель аналізування впливу міграційних процесів на економічний розвиток країни [20, с. 43]. У цій моделі міграція через зміну кон'юнктури ринку праці впливає на приріст ВВП з одного боку, а з іншого – зміна обсягів і структури споживання через інвестиції і ринок капіталів. Ключовим параметром моделі є зміна вікової структури населення, а відтак і продуктивності праці, які також впливають на ВВП. Подібні макроекономічні моделі описані у роботах М. Рахмана [16], І. Монгеллі і Дж. Ціскар [17], відомою є також економіко-математична модель Т. Бааса і С. Мельцера [15]. У своїй монографії О.П. Мульська доводить існування зв'язку міграційних трансфертів і приросту ВВП [19, с. 100]:

$$\mu MT_i^{GDP} = \frac{1}{\left(1 - \frac{\Delta GDP_t}{\Delta M_t}\right)},$$

де μMT_i^{GDP} – мультиплікативний вплив міграційних трансфертів на зростання ВВП країн; ΔGDP_t – темпи зростання ВВП країни за t -період часу; ΔM_t – темпи зростання обсягів міграційних трансфертів за t -період часу.

О. М. Білик розглядає мобільність з точки зору теорії людського капіталу як якісну характеристику особистості, що є її індивідуальною рисою, генетично закладеною та вихованою в процесі життєдіяльності. Автор виділяє окремі види мобільності (освітня, інформаційна, інтелектуальна, професійна, кваліфікаційна, комунікативна, адаптаційна, пристосовницька, ситуаційна, соціальна, релігійна, географічна), які зумовлюють ступінь ефективності реалізації індивідуального людського капіталу [18, с. 31–33].

Що стосується оцінювання капіталу, то йдеться про його вартість. Оцінка реальної теперішньої вартості капіталу утруднена через часові параметри, різні методи вимірювання амортизації основного капіталу та проблему визначення вартості нематеріальних активів. Найчастіше розраховують середньозважену вартість капіталу (WACC):

$$WACC = w_d k_d + w_s k_s,$$

де w_d та w_s – частки відповідно позикового і власного капіталу в загальній його сумі (у даному разі $w_s = 1 - w_d$); k_d та k_s – вартість відповідно позикового і власного капіталу.

Технологія як фактор виробництва теж потребує своєї оцінки, хоча відразу варто наголосити на її принциповій відмінності від праці та капіталу: вартість технології може відрізнятися на порядки залежно від самої мети її грошового виміру. Якщо брати витрати на її створення та захист, то виникає проблема врахування непрямих видатків. Якщо ж виходити з доходу, який можна отримати завдяки застосуванню технології, то це вже прогностичні оцінки, базовані на ймовірності настання тих чи інших подій. Далі виникає питання оцінювання вартості об'єктів інтелектуальної власності, в яких буде присутній складник патентно-ліцензійного захисту. Врешті, технологія впливає на продуктивність інших факторів виробництва, а тому потрібно відповісти на запитання, як ми будемо відділяти ці впливи від «прямой корисності» технології. Усі ці проблеми оцінювання технології були предметом дослідження багатьох науковців, однак більшість їхніх робіт спрямована на окремі аспекти оцінювання вартості технології.

Шилова Т. О. справедливо підкреслює, що «з наближенням до економіки, заснованої на знаннях, майбутнє кожної нації усе більше буде залежати від обсягу їхнього використання з метою створення національного багатства та підвищення соціального добробуту. Завдання патентної політики мають бути сформульованими на підставі глибокого всебічного аналізу стану патентно-ліцензійної роботи у країні, висвітлення причин, які заважають її розвитку та вивченню ресурсних і законодавчих можливостей» [23, с. 137]. Основними показниками діяльності підприємств зі створення об'єктів промислової власності з метою їх капіталізації автор вважає такі: число винахідників, авторів промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій, кількість заявок на видачу охоронних документів, кількість отриманих охоронних документів.

Совершення І. О. наголошує на поетапності оцінювання ефективності трансферу технологій: 1) оцінка прогнозованої ефективності трансферу технологій на етапі відбору розробок; 2) моніторинг ефективності трансферу технологій на окремих стадіях їхнього виконання; 3) оцінка ефективності трансферу технологій на момент їхнього завершення [26, с. 119]. Основними показниками ефективності трансферу технологій є: рівень патентної діяльності, патентна ефективність, ліцензійна активність, ефективність трансферу власних розробок, частка виручки від технологічного трансферу у загальному доході [26, с. 122].

Фактор виробництва, який ми називаємо «земля», включає фактично всі природні ресурси, які можуть бути використані в процесі виробництва. Це, безперечно, земля сільськогосподарського призначення, якщо йдеться про виробництво відповідної продукції. Однак до цього фактора включаємо й землю, на якій розміщені промислові об'єкти. Крім того, складниками цього фактора є водні, лісові ресурси, надра. Ось і джерело колізії оцінювання: для різних цілей елементи «землі» можуть вважатися як комплексним фактором виробництва, так і переходити у форму матеріальних ресурсів, які є окремим товаром для внутрішньої і зовнішньої торгівлі.

Зважаючи на те, що нас цікавить можливість стимулювання експорту за рахунок зміни вартості факторів виробництва у кінцевій продукції, модель їхнього оцінювання повинна враховувати рівень міжнародної мобільності та встановлювати зв'язки з макроекономічними показниками (рис. 1).

Оцінювання фізичних і грошових параметрів факторів виробництва у структурі та динаміці – це фактично інвентаризація наявних ресурсів. Результати розрахунку співвідношень, які вимірюють продуктивність факторів виробництва, їхню місткість у кінцевому виробництві, споживанні, експорті та імпорті та рівень їхньої відносної дефіцитності (надлишковості) – це вже базис для порівняння між національними економіками чи окремими галузями. А далі – визначити нормовані значення параметрів факторів виробництва, скоректовані на рівні їхньої гомогенності, оборотності, здатності до накопичення, взаємозамінності, динамічної стійкості, ризиковості, збереження вартості та можливості подальшого відтворення чи оновлення.

Кінцевою метою є моделювання впливу міжнародної мобільності факторів виробництва на структуру ринків праці і капіталу, структуру населення і його демографічний потенціал, рівень технологічного розвитку, а також на основні макроекономічні показники (ВВП, зовнішня торгівля, валютний курс, бюджет, зовнішній борг, інфляція тощо).

Основним критерієм доцільності залучення факторів виробництва з-за кордону є збільшення темпу приросту ВВП. Відтак виникає суто технічна проблема розпо-

ділу отриманих факторів між тими галузями, які мають найбільший потенціал зростання у повоєнний період. Однак, якщо розподіл капіталу можна провести директивними методами, то змусити працівників, а тим паче реємігрантів, переходити на роботу в інші галузі доволі складно. Врешті це можна зробити завдяки диференціації заробітної плати і, можливо, ставок податку на доходи фізичних осіб.

Наступним критерієм є збільшення обсягу чистого експорту як в абсолютному вимірі, так і відносно реального ВВП, розрахованого за паритетом купівельної спроможності. Зростання ефективності виробництва експортної продукції само собою є досяжним, однак неминуче виникатимуть проблеми з її збутом на ринках розвинутих країн. Особливо це стосується продукції сільського господарства: країни ЄС мінімізуватимуть відповідні квоти аби захистити власні галузі і встановлюватимуть усе жорсткіші технічні стандарти та інші нетарифні обмеження для українського експорту.

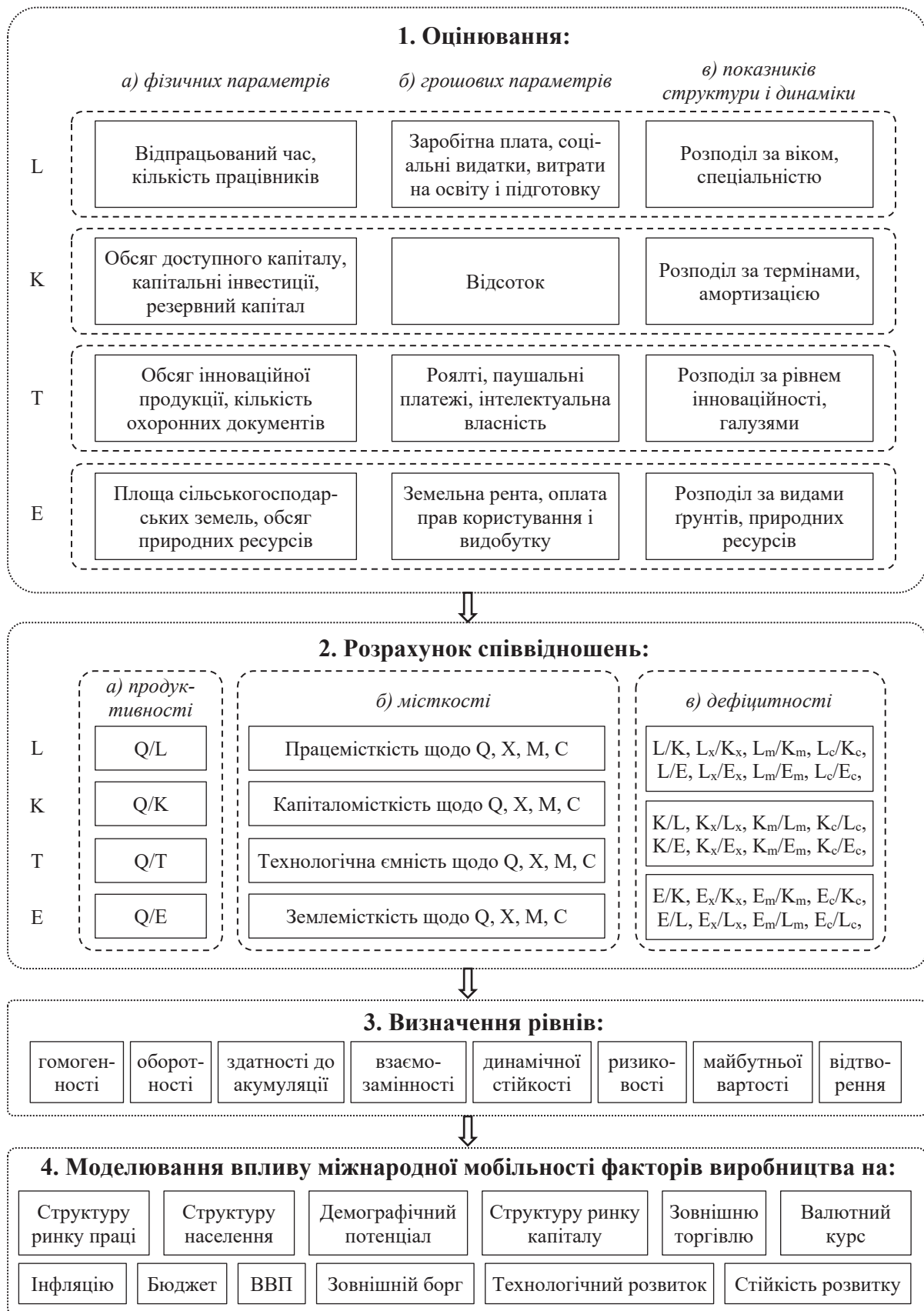
Третім критерієм доцільності залучення іноземних факторів виробництва, перш за все капіталу, є міркування національної безпеки. Допуск іноземного капіталу у певні стратегічні галузі мав би бути обмеженим, однак ми не зможемо налагодити виробництво сучасного озброєння самостійно – вітчизняний ВПК значно зруйнований, а нові технології без контролю іноземних інвесторів отримати неможливо. Щодо ринку землі – держава не повинна втратити контроль над сільськогосподарськими землями і природними ресурсами. Ринок трудових ресурсів теж варто контролювати, а надто, залучаючи іноземних працівників.

Висновки. Теорія Хекшера-Оліна та її пізніші модифікації (теорія Хекшера-Оліна-Самуельсона і модель Хекшера-Оліна-Ванека) попри їхнє неповне емпіричне підтвердження (парадокс Леонтьєва) дозволяють розраховувати оптимальну структуру і вартість факторів виробництва для експортних галузей та економіки в цілому. Україна відносно землемістка країна, математичний апарат згаданих теорій дасть змогу змоделювати вплив зміни структури факторів виробництва, їхньої вартості та рівня міжнародної мобільності на результати економічної діяльності, насамперед експорт готової продукції.

На макрорівні є об'єктивні перепони для точного оцінювання параметрів факторів виробництва. На рівні галузей чи окремих товарних груп ці завади не мали б бути настільки складними, однак тут ми зіштовхуємося з певною фрагментарністю наукових досліджень. Є чимало публікацій, у тому числі вітчизняних, присвячених дослідженню ефективності використання окремих факторів виробництва, однак їхнє оцінювання в комплексі, тим паче, з виходом на макроекономічні зв'язки, висвітлено недостатньо.

В умовах повоєнного відновлення економіки України виникає нагальна потреба розвитку теоретичного базису використання факторів виробництва та моделювання їхніх параметрів у процесі макроекономічного програмування. Залучення факторів виробництва з-за кордону повинне відбуватися з урахуванням вхідних критеріїв оптимальності їхнього використання та загроз небажаної зміни структури внутрішніх ринків трудових і капітальних ресурсів.

Перспективним напрямком подальших досліджень є формування та емпіричне тестування окремих економіко-математичних моделей оптимального розподілу наявних, розвинутих і залучених факторів виробництва між галузями народного господарства з метою максимізації експортного потенціалу.



Умовні позначення: Q – обсяг випуску, X – експорт, M – імпорт, C – споживання.

Примітка. Сформовано авторами на основі [15÷26].

Рис. 1. Загальний вигляд моделі оцінювання факторів виробництва, їх міжнародної мобільності та впливу на економічну систему

Список використаних джерел:

1. Heckscher, Eli. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*. P. 497–512.
2. Ohlin, Bertil. Interregional and International Trade. *Harvard Economic Studies*. Vol. XXXIX. Harvard University Press; London : Humphrey Milford, 1933. 8vo. P. xvii + 617. *The Economic Journal*. 1 March 1934. Volume 44. Issue 173. P. 95–102.
3. Samuelson, Paul. International trade and the equalisation of factor prices. *Economic Journal*. Vol. 58. No. 230. P. 163–184. Published By : Oxford University Press, June, 1948.
4. Samuelson, Paul. International factor price equalisation once again. *Economic Journal*. Vol. 59. № 234. P. 181–197. Published By : Oxford University Press, June, 1949.
5. Samuelson, Paul. Prices of factors and good in general equilibrium. *Review of Economic Studies*. 1953. Vol. 21. Issue 1. P. 1–21.
6. Vanek, Jaroslav. *The Factor Proportions Theory: The N-Factor Case*. Kyklos, 1968, October. P. 749–755.
7. Leontief, Wassily W. Quantitative Input and Output Relations in the Economic Systems of the United States. *The Review of Economics and Statistics*. 1936. № 18(3). P. 105–125. DOI: <https://doi.org/10.2307/1927837>
8. Leontief, Wassily. Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined. *Proceedings of the American Philosophical Society*. 1953. № 97 (4). P. 332–349.
9. Leontief, Wassily. Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis. *The Review of Economics and Statistics*. 1956. № 38(4). P. 386–407. DOI: <https://doi.org/10.2307/1926500>
10. Leontief, Wassily. Environmental Repercussions and the Economic Structure: An Input-Output Approach. *The Review of Economics and Statistics*. 1970. № 52(3). P. 262–271. DOI: <https://doi.org/10.2307/1926294>
11. Keesing, Donald B. The Impact of Research and Development on United States Trade. *Journal of Political Economy*. 1967. № 75(1). P. 38–48. URL: <http://www.jstor.org/stable/1829544> (дата звернення: 20.03.2023).
12. Hartigan, James. C., & Tower, Edward. The Leontief Question: A Cobb-Douglas Approach to Simulating the U.S. Income Distribution in Autarky. *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1986. № 122(4). P. 677–689. URL: <http://www.jstor.org/stable/40439472> (дата звернення: 20.03.2023).
13. Baldwin, Robert E. Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade. *The American Economic Review*. 1971. № 61 (1). P. 126–146. URL: <http://www.jstor.org/stable/1910546> (дата звернення: 20.03.2023).
14. Robinson, Joan. The Production Function and the Theory of Capital. *The Review of Economic Studies*. 1953. № 21(2). P. 81–106. DOI: <https://doi.org/10.2307/2296002>
15. Baas, T. and Melzer, S. The Macroeconomic Impact of Remittances: A Sending Country Perspective. *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik*. 2016. № B22-V1, ZBW. URL: <http://hdl.handle.net/10419/145631> (дата звернення: 20.03.2023).
16. Rahman, M. Estimation of internal migration by the national growth rate method: an alternative approach. *The Bangladesh Development Studies*. 2013. P. 79–87. DOI: <https://doi.org/10.2307/44730021>
17. Mongelli, I. and Ciscar, J. *Economic consequences of zero international migration in the EU – An assessment for Europe based on the Eurostat population projections*. Luxembourg, 2018. DOI: <https://doi.org/10.2760/65431>, JRC109196
18. Білик О.М. Методичні підходи до оцінювання рівня трудової мобільності як складової людського капіталу. *Управління розвитком*. 2006. № 4. С. 31–33.
19. Мульська О.П. Міграційні процеси & економічне зростання: теорія каузальності та практика ефективного управління : монографія. Державна установа «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». Львів, 2022. 472 с.
20. Мульська Ольга. Система моніторингу міграційної мобільності молоді у проєкції збереження людського потенціалу: концептуально-методична емпірика. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 3. С. 38–49.
21. Frankel, J.A. Measuring International Capital Mobility: A Review. *The American Economic Review*. 1992. № 82(2). P. 197–202. URL: <http://www.jstor.org/stable/2117400> (дата звернення: 10.04.2023).
22. Pauly, L.W. The Political Economy of International Capital Mobility. In *Who Elected the Bankers?: Surveillance and Control in the World Economy*. 1997. P. 20–43. Cornell University Press. URL: <http://www.jstor.org/stable/10.7591/j.ctv5rf5wg.5> (дата звернення: 10.04.2023).
23. Шилова Т.О. Капіталізація як показник ефективності господарської діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 26. Частина 2. С. 135–142.
24. Keller, R.T., & Ravi R. Chinta. International Technology Transfer: Strategies for Success. *The Executive*. 1990. № 4(2). P. 33–43. URL: <http://www.jstor.org/stable/4164946> (дата звернення: 10.04.2023).
25. Lewis, J.A. The Risk of Technology Transfer. In *Emerging Technologies and Managing the Risk of Tech Transfer to China Center for Strategic and International Studies (CSIS)*. 2019. P. 1–6. URL: <http://www.jstor.org/stable/resrep22578.4> (дата звернення: 10.04.2023).
26. Совершенна І.О. Критерії та показники оцінювання ефективності трансферу технологій в Україні: теорія та практика. *Multilanguage science journal*. 2017. № 5 (11). С. 116–125.
27. Reprinted as Chapter 13 in A.E.A. (1949). *Readings in the Theory of International Trade*, 272–300 (Philadelphia: Blakiston) with a Translation in H. Flam and M. J. Flanders (Eds.). 1991. Heckscher-Ohlin Trade Theory, 43–69. Cambridge: MIT Press.

References:

1. Heckscher, Eli (1919). The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, pp. 497–512.
2. Ohlin, Bertil (1933). Interregional and International Trade. *Harvard Economic Studies*, vol. XXXIX. Harvard University Press; London: Humphrey Milford, 8vo, pp. xvii + 617. *The Economic Journal*, 1 March 1934, vol. 44, issue 173, pp. 95–102.
3. Samuelson, Paul (June, 1948). International trade and the equalisation of factor prices. *Economic Journal*, vol. 58, no. 230, pp. 163–184. Published By: Oxford University Press.
4. Samuelson, Paul (June, 1949). International factor price equalisation once again. *Economic Journal*, vol. 59, no. 234, pp. 181–197. Published By: Oxford University Press.
5. Samuelson, Paul (1953). Prices of factors and good in general equilibrium. *Review of Economic Studies*, vol. 21, issue 1, pp. 1–21.
6. Vanek, Jaroslav (October, 1968). *The Factor Proportions Theory: The N-Factor Case*. Kyklos, pp. 749–755.
7. Leontief, Wassily W. (1936). Quantitative Input and Output Relations in the Economic Systems of the United States. *The Review of Economics and Statistics*, no. 18(3), pp. 105–125. DOI: <https://doi.org/10.2307/1927837>
8. Leontief, Wassily (1953). Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined. *Proceedings of the American Philosophical Society*, no. 97 (4), pp. 332–349.

9. Leontief, Wassily (1956). Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis. *The Review of Economics and Statistics*, no. 38(4), pp. 386–407. DOI: <https://doi.org/10.2307/1926500>
10. Leontief, Wassily (1970). Environmental Repercussions and the Economic Structure: An Input-Output Approach. *The Review of Economics and Statistics*, no. 52(3), pp. 262–271. DOI: <https://doi.org/10.2307/1926294>
11. Keesing, Donald B. (1967). The Impact of Research and Development on United States Trade. *Journal of Political Economy*, no. 75(1), pp. 38–48. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1829544> (accessed 20 March 2023).
12. Hartigan, James. C., & Tower, Edward (1986). The Leontief Question: A Cobb-Douglas Approach to Simulating the U.S. Income Distribution in Autarky. *Weltwirtschaftliches Archiv*, no. 122(4), pp. 677–689. Available at: <http://www.jstor.org/stable/40439472> (accessed 20 March 2023).
13. Baldwin, Robert E. (1971). Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade. *The American Economic Review*, no. 61 (1), pp. 126–146. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1910546> (accessed 20 March 2023).
14. Robinson, Joan (1953). The Production Function and the Theory of Capital. *The Review of Economic Studies*, no. 21(2), pp. 81–106. DOI: <https://doi.org/10.2307/2296002>
15. Baas, T. and Melzer, S. (2016). The Macroeconomic Impact of Remittances: A Sending Country Perspective, *Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik*, no. B22-V1, ZBW. Available at: <http://hdl.handle.net/10419/145631> (accessed 20 March 2023).
16. Rahman, M. (2013). Estimation of internal migration by the national growth rate method: an alternative approach. *The Bangladesh Development Studies*, pp. 79–87. DOI: <https://doi.org/10.2307/44730021>
17. Mongelli, I. and Ciscar, J. (2018). *Economic consequences of zero international migration in the EU – An assessment for Europe based on the Eurostat population projections*, Luxembourg. DOI: <https://doi.org/10.2760/65431>
18. Bilyk, O.M. (2006) Metodychni pidkhody do otsiniuvannya rivnia trudovoi mobilnosti yak skladovoi liudskoho kapitalu [Methodical approaches to assessing the level of labor mobility as a component of human capital]. *Development management*, no. 4, pp. 31–33.
19. Mulska, Olha (2022). *Mihratsiini protsesy & ekonomichne zrostannia: teoriia kauzalnosti ta praktyka efektyvnoho upravlinnia* [Migration processes & economic growth: the theory of causality and the practice of effective management]: monograph. State institution “Institute of Regional Studies named after M. I. Dolishny National Academy of Sciences of Ukraine”. Lviv, 472 p.
20. Mulska, Olha (2022). Systema monitorynhu mihratsiinoi mobilnosti molodi u proektsii zberezhenia liudskoho potentsialu: kontseptualno-metodychna empiyka [The system of monitoring the migration mobility of young people in the projection of the preservation of human potential: conceptual and methodological empiricism]. *Innovation and Sustainability*, no. 3, pp. 38–49.
21. Frankel, J.A. (1992). Measuring International Capital Mobility: A Review. *The American Economic Review*, no. 82(2), pp. 197–202. Available at: <http://www.jstor.org/stable/2117400> (accessed 10 April 2023).
22. Pauly, L.W. (1997). The Political Economy of International Capital Mobility. In *Who Elected the Bankers?: Surveillance and Control in the World Economy*, pp. 20–43. Cornell University Press. Available at: <http://www.jstor.org/stable/10.7591/j.ctv5rf5wg.5> (accessed 10 April 2023).
23. Shylova, T.O. (2019). Kapitalizatsiia yak pokaznyk efektyvnosti hospodarskoi diialnosti. [Capitalization as an indicator of the efficiency of economic activity]. *Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University. Series International economic relations and the world economy*, vol. 26, part 2, pp. 135–142.
24. Keller, R.T., & Ravi R. Chinta (1990). International Technology Transfer: Strategies for Success. *The Executive*, 4(2), 33–43. Available at: <http://www.jstor.org/stable/4164946> (accessed 10 April 2023).
25. Lewis, J.A. (2019). The Risk of Technology Transfer. In *Emerging Technologies and Managing the Risk of Tech Transfer to China* (pp. 1–6). *Center for Strategic and International Studies* (CSIS). Available at: <http://www.jstor.org/stable/resrep22578.4> (accessed 10 April 2023).
26. Sovershenna, I.O. (2017). Kryterii ta pokaznyky otsiniuvannya efektyvnosti transferu tekhnolohii v Ukraini: teoriia ta praktyka [Criteria and indicators for evaluating the effectiveness of technology transfer in Ukraine: theory and practice]. *Multilanguage science journal*, no. 5 (11), pp. 116–125.
27. Reprinted as Chapter 13 in A.E.A. (1949). *Readings in the Theory of International Trade*, 272–300 (Philadelphia: Blakiston) with a Translation in H. Flam and M. J. Flanders (Eds.). 1991. Heckscher-Ohlin Trade Theory, pp. 43–69. Cambridge: MIT Press.

THE INTERNATIONAL MOBILITY OF PRODUCTION FACTORS IN THE CONTEXT OF POST-WAR ECONOMIC RECOVERY IN UKRAINE

Summary. The international mobility of production factors is a necessary precondition for post-war recovery of the Ukrainian economy. Without attracting production factors from abroad, it will be difficult to return to pre-war production levels in short terms and restore export potential. The Heckscher-Ohlin theory, the Heckscher-Ohlin-Samuelson theorem of factor price equalization, and the Heckscher-Ohlin-Vanek model of factor trade in services may become the theoretical basis for developing a macroeconomic program for post-war recovery of the Ukrainian economy. However, there is a problem of evaluating production factors, as their physical measurements are difficult to convert into cost ones due to the impossibility of achieving complete homogeneity. The purpose of the study is to explore the possibilities and conditions of attracting production factors from abroad for post-war recovery of the Ukrainian economy. To achieve this, the following objectives should be performed: 1) generalize the theoretical basis of international mobility of production factors; 2) develop a method for evaluating production factors and their level of international mobility; 3) establish criteria for assessing the feasibility of involvement foreign production factors. The used research methods are theoretical generalization, analysis (for regulation of international mobility of production factors), statistical analysis of indicators for evaluating physical and monetary parameters of production factors, their homogeneity, productivity, efficiency of management, and international mobility. Generalizing the theoretical basis of production factors' mobility makes possible to form, in general terms, a method for evaluating their cost and level of international mobility. The research results prove the necessity of step-by-step attraction of foreign capital to different sectors of the economy and the creation of conditions for re-immigration of the population of Ukraine. If labor resources increased, it is possible to involve foreign labor. A developed model for evaluating production factors considers their level of international mobility and establishes links with macroeconomic indicators. In the model ratios that measure the productivity of production factors, their capacity in final production, consumption, exports, imports, and their level of relative shortage (surplus) are used. A promising direction for further research is the formation and empirical testing of specific econometric models for the optimal distribution of available, developed, and imported production factors among the sectors of the national economy in order to maximize export potential.

Key words: factors of production, international mobility of production factors, Heckscher-Ohlin theory, Heckscher-Ohlin-Samuelson theorem, Heckscher-Ohlin-Vanek model, Leontief's paradox, post-war economic recovery, export structure.

Гіденко Є. С.

*старший викладач кафедри тактико-спеціальної підготовки
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

Hydenko Yevhen

*Senior Lecturer at the Department of Tactical and Special Training
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ У ВИКОНАННІ СЛУЖБОВО-БОЙОВИХ ЗАВДАНЬ

У статті досліджено правове регулювання діяльності Національної поліції України у виконанні службово-бойових завдань. Зокрема, звернено увагу на генезу окремих центральних понять нашої роботи, повноваження щодо забезпечення та здійснення заходів правового режиму воєнного стану, виконання службово-бойових завдань поліцейськими у цивільному одязі. Наукова новизна дослідження полягає в тому, що робота поглибила теоретичні напрацювання щодо правового регулювання діяльності Національної поліції України у виконанні службово-бойових завдань. Несення служби поліцейськими в умовах війни, надзвичайного стану або ж інших критичних ситуацій вимагають від працівників Національної поліції відповідних умінь навичок та особливостей характеру. Так, до поліцейських однією з основних вимог є швидкість прийняття рішення у критичних ситуаціях, вміння діяти врахувавши всі обставини.

Ключові слова: Національна поліція України, службово-бойові завдання, службова діяльність, несення служби, військовий стан.

Вступ та постановка проблеми. В умовах воєнного стану змін у повноваженнях, компетенції, правах та обов'язках, порядках та процедурах зазнають майже всі державні інституції.

Національна поліція не є винятком: до нормативно-правових актів, які регулюють її діяльність, внесено значну кількість змін, які регулюють функціонування цього органу в період воєнного стану. Враховуючи той факт, що на сьогоднішній день, наша держава перебуває в умовах війни, тема дослідження набуває високого рівня актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню щодо особливостей правового регулювання діяльності Національної поліції України у виконанні службово-бойових завдань стали публікації провідних науковців серед яких Березанський О., Козаченко О., Мисливський В., Навроцька В., Стрельцов Є., Сердюк А., Захарчук В., Хряпінський П. та інших вчених.

Відповідно до чинного законодавства України, на поліцейських покладено ряд обов'язків та повноважень. Відповідно, зрозуміло, що в період воєнного стану робота поліцейського має ряд особливостей. Так, за загальним правилом, поліцейський, який виконує службові обов'язки в цивільному одязі, зобов'язаний завжди мати при собі спеціальний жетон. Поліцейському заборонено знімати з однострою спеціальний жетон чи приховувати його [1, с. 41].

На початку дослідження, варто звернутися до дослідження генези окремих центральних понять нашої роботи. Так, службово-бойові завдання це завдання, що виконують озброєні поліцейські в установленому чинним законодавством порядку. Беручи до уваги той факт, що окремі словники, котрі здійснюють тлумачення певних понять відмічають факт взаємозв'язку служби із військовим обов'язком громадянина. Здійснивши аналіз Закону України «Про Збройні Сили України», також варто звернути увагу на наявність у вказаному нормативно-правовому акті терміну службова діяльність. Так, аналіз нормативно-правового акту показав, що законодавець ототожнює поняття ведення операцій та поняття бойових дій, у свою чергу поняття бойових дій ототожнюється

з війною, проте не містить самого визначення «службово-бойової діяльності».

Враховуючи вище зазначене, варто відмітити, що саме визначення службово-бойової діяльності має відношення Національної поліції лише в рамках виконання окремих операцій, та за умови участі щодо виконання заходів з правового режиму надзвичайного чи воєнного стану, або ж роботи із наслідками кризових ситуацій та спільно з підрозділами військового спрямування, органами державної влади тощо.

Ситуація деструктивності, в певній мірі, змінила орієнтир щодо нормотворчого регулювання діяльності поліції, враховуючи війну в Україні, що у свою чергу спровокувало наявність нових завдань та повноважень, тобто бойових котрі існують спільно з військовими.

Важливо зазначити, що у Законі України «Про Національну поліцію» повноваження у контексті забезпечення функціонування заходів режиму воєнного стану або ж надзвичайної ситуації; робота у напрямку протидії злочинним діянням на об'єкти критичної інфраструктури, що у свою чергу несе велику загрозу нормальному забезпеченню життєдіяльності населення, робота з підтримки безпеки у кіберпросторі; спільна робота із спеціальними підрозділами у напрямку протидії злочинних угруповань, диверсійно-розвідувальними групами та групами основним завданням яких є повалення конституційного ладу та суверенітету країни тощо.

Таким чином, вище досліджені нами напрямки роботи працівників Національної поліції видається специфічною, та заключається у наявності певної формальності, проте основним завданням якої є захист національної безпеки та суверенітету. Враховуючи вище зазначене, роботу поліцейських у період дії військового стану можна назвати службово-бойовою.

Вище зазначене аргументує необхідність розширення повноважень поліцейських на період дії воєнного стану, та на визначений час після скасування дії воєнного стану. Вказані розширення відповідно базуються на Законі України «Про правовий режим воєнного стану», хоч вона діє згідно із призначенням та специфікою.

Отже, дефініція «службово-бойова діяльність» у контексті напряму роботи поліції має відношення лише щодо цілеспрямованого застосування сил та засобів для забезпечення виконання завдань та безпеки в цілому держави та її окремих територій, у свою чергу «службова діяльність» в напрямку забезпечення діяльності, що передбачена відомчими нормативно-правовими актами.

Несення служби поліцейськими в умовах війни, надзвичайного стану або ж інших критичних ситуацій вимагають від працівників Національної поліції відповідних умінь навичок та особливостей характеру. Так, до поліцейських однією з основних вимог є швидкість прийняття рішення у критичних ситуаціях, вміння діяти врахувавши всі обставини. Отже, враховуючи вище зазначене, відмітимо, що боєздатність підрозділу працівників поліції напряму залежить від умінь діяти у стресових ситуаціях та найголовніше умінь справлятися із стресом, та вміння правильно застосувати тактичну роботу.

Важливо зазначити, що в умовах війни, виконання службових завдань можуть вимагати відповідних креативних рішень. Так, працівнику Національної поліції, в період воєнного стану, не заборонено здійснювати виконання службових обов'язків у цивільному одязі, та не розміщуючи жетон. Адже використання жетона та носіння форми може перешкодити виконанню окремих службових обставин.

Також, відсутня вимога щодо обов'язку поліцейського під час виконання службових обов'язків використовувати індивідуальні засоби захисту та з розміщенням на останніх ідентифікаційного номеру та спеціального жетону [2, с. 3].

Законом України «Про Національну поліцію» визначається процесуальний порядок щодо використання та застосування заходів примусу у тому числі, фізичного впливу, спеціальних засобів таких як кийки, кайданки тощо та вогнепальну зброю. Спеціальні засоби, котрі не є визначеними чинним законодавством поліцейському використовувати заборонено.

Проте, у період дії воєнного стану, за умови виникнення необхідності відбиття нападу або при затриманні особи, яка вчинила правопорушення та/або чинить опір поліцейському, останній має право використати не тільки заходи примусу, але і засоби, котрі опинилися поруч [3, с. 25].

Також поліцейським представлено право застосовувати заходи примусу до осіб, які беруть участь у збройній агресії проти України, без урахування окремих обмежень та заборон, визначених законом (зокрема, дозволяється застосування заходів примусу без попередження, нанесення ударів спеціальними засобами без обмежень щодо локації їх нанесення, а також застосування вогнепальної зброї).

Поліції дозволено застосовувати у воєнний час такі технічні прилади:

1. Техніку, що має функції фото- та відео фіксації, враховуючи прилади, котрі працюють в автоматичному режимі;
2. Прилади та засоби, котрі діють у напрямку визначення рівня радіаційних загроз або ж біологічних тощо;
3. Спеціальні засоби, що мають функції протидії застосування подібного засобу;
4. Засоби, котрі мають функції виявлення стану алкогольного сп'яніння у людини;
5. Засоби, котрі мають функції зчитування та ідентифікації номерних знаків транспортних засобів.

Техніка, що має функції фото- та відео фіксації, можуть розміщуватися на форменому одязі поліцейського, а також на літальних апаратах та спеціальному транспорті, судах. Також така техніка може розміщуватись на дорогах та будівлях із дотриманням відповідних вимог.

Поліції представлено право використовувати інформацію, отриману за допомогою фото- та відеотехніки, що перебуває

у чужому володінні. В період дії воєнного стану працівники Національної поліції уповноважені на здійснення конвоювання осіб, котрі є затриманими у зв'язку із підозрою у вчиненні кримінально-караного діяння, осіб, що взяті під варту, що є обвинуваченими та засудженими до позбавлення волі. У випадках, передбачених законом, поліція може утримувати таких осіб в ізоляторах тимчасового тримання [4, с. 68–69].

Також поліція наділена повноваженнями щодо здійснення функцій техніко-криміналістичного напрямку, здійснення огляду місця події тощо. Відповідно, в рамках діяльності, працівники поліції здійснюють завдання щодо розмінування в частині виявлення, знешкодження та знищення вибухонебезпечних предметів, щодо яких є підстави вважати, що вони є предметами, знаряддями чи засобами вчинення адміністративних або кримінальних правопорушень.

Загальновідомим є той факт, що перенавантаження емоційних та фізичних сфер, за напрямком бойових дій завдають вкрай важливі наслідки у контексті якісної характеристики виконаної роботи. Психологічні дослідження виконані з вимогами сьогодення заявляють про те, що між життям особистості та діяльністю професійною існує досить тісний зв'язок. Так, такий зв'язок впливає на можливість організму протистояти рівню стресу в цілому, та приймати рішення у критичних ситуаціях.

Саме тому на психологів практичних підрозділів органів Національної поліції покладається досить важлива та серйозна робота щодо здійснення психологічного супроводу працівників. Варто відмітити, що стрес та стресові переживання в цілому вважаються абсолютно нормальною частиною життя людини. Присутність стресу на постійній основі у роботі поліцейського є абсолютно визнаним фактором.

Війна внесла зміни у звичну діяльність усіх соціальних інститутів України, зокрема, і в діяльність підрозділів Національної поліції. В цілому ґрунтовна професійна та психологічна підготовка поліцейських КОРД забезпечує готовність підрозділу до виконання поставлених службово-бойових завдань, адаптацію до проведення місій в умовах відкритого збройного вторгнення військ Російської Федерації та впевненість в перемозі.

Так, враховуючи вище зазначене, варто відмітити, що діяльність поліції в умовах воєнного стану варто розглядати як активу, безперервну, узгоджену, оперативно-технічну, режимну, захисну роботу, котра здійснюється в сфері професійної діяльності її центральними та територіальними органами самостійно чи у взаємодії зі Збройними Силами України, Національною гвардією України, Державною прикордонною службою України, Державною спеціальною службою транспорту, Службою безпеки України, органами державної влади та органами місцевого самоврядування, з метою боротьби з диверсійно-розвідувальними силами агресора (противника) та не передбаченими законами України воєнізованими або збройними формуваннями шляхом здійснення заходів правового режиму воєнного стану, ліквідації наслідків кризових ситуацій, проведення спеціальних операцій тощо.

Таким чином, варто відмітити, що у період воєнного стану поліцейські виконують ряд завдань та функцій, котрі мають також певні особливості. Так, наприклад, в період дії воєнного стану, поліцейський, котрий безпосередньо виконує обов'язки в цивільному одязі, дозволяється виконувати свої обов'язки за відсутності жетона. Також, скасовано вимогу, за якою поліцейські були зобов'язані під час виконання службових обов'язків із використанням засобів індивідуального захисту розміщувати на них ідентифікаційний номер або спеціальний жетон.

Висновки. Роки протистояння російській військовій агресії в Україні висвітлили потребу глобального використання існуючих ресурсів задля зменшення рівня

загроз національній безпеці, а з нею – і потребу усунення прогалин в правовому механізмі державного регулювання службово-бойової діяльності сил безпеки і оборони, а також сил охорони правопорядку.

Початок повномасштабного вторгнення Росії на територію України заклав міцне підґрунтя для розбудови платформи щодо прийняття ряду важливих нормативно-правових актів. Вказані нормативно-правові акти впливають на адміністративно-правове забезпечення службово-бойової діяльності Національної поліції України.

Підтвердженням вищезазначеному є нові нормативно-правові акти що є прийнятими у профільному законодав-

стві, та котрі визначили нові повноваження працівників Національної поліції. Також відмітимо, що вказані нормативно-правові акти стосуються захисту національної безпеки та функціонального призначення діяльності поліції, що у свою чергу, змінює напрямком призначення та нормативної легалізації сутність не отримала, а єдиної доктринальної позиції з цього приводу поки що не вироблено. Тож перспективним і актуальним напрямком подальшої наукової розвідки, особливо, надбанням певного досвіду поліцейської діяльності в умовах воєнного стану, має стати розробка поняття службово-бойової діяльності та визначення її умов в чинних нормативно-правових актах.

Список використаних джерел:

1. Про Національну поліцію : Закон України від 02.07.2015 року № 580-VIII. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 40-41. Ст. 379.
2. Про збройні сили України : Закон України від 06.12.1991 року № 1934-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 9. Ст. 108.
3. Про затвердження Правил носіння однострою поліцейських : Наказ від 19.08.2017 року № 718. *Відомості Верховної Ради України*. 2017. № 40-41. Ст. 8.
4. Завістовський О.Д. Професійна, службова та службово-бойова діяльність Національної поліції: сутність та розмежування понять. *Електронне наукове видання «Аналітично-порівняльне правознавство»*. 2017. С. 258–262.
5. Покайчук В.Я. Сутність і співвідношення понять «сили безпеки» та «сили охорони правопорядку». *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2020. № 4. С. 47–53.
6. Ткачук П.П. Математичні методи вирішення задачі комплексної оцінки комплексу бойового екіпірування з урахуванням особливостей функціонального призначення. *Військово-технічний збірник*. 2017. № 16. С. 24–30.
7. Чмелюк В.В., Гришук В.Л., Бадьора С.М. Основи тактичної підготовки працівників правоохоронних органів : навчальний посібник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 218 с.
8. Біліченко В. Тактика поведінки працівників Національної поліції з метою уникнення небезпечних ситуацій. *Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*. 2022. № 3 (118). С. 336–340.

References:

1. On the National Police: Law of Ukraine dated July 2, 2015 № 580-VIII (2015). *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*, no. 40-41, art. 379.
2. On the Armed Forces of Ukraine: Law of Ukraine dated December 6, 1991 № 1934-XI (1992). *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*, no. 9, art. 108.
3. On the approval of the Rules for wearing police uniforms: Order dated August 19, 2017 № 718 (2017). *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*, no. 40-41, art. 8.
4. Zavistovskyi O.D. (2017). Professional, service and service-combat activities of the National Police: essence and demarcation of concepts. *Electronic scientific publication "Analytical and comparative jurisprudence"*, pp. 258–262.
5. Pokaychuk V.Ya. (2020). The essence and relationship of the concepts of "force security" and "law enforcement". *Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsky State University of Internal Affairs*, no. 4, pp. 47–53.
6. Tkachuk P. P. (2017). Mathematical methods of solving the problem of complex evaluation of a set of combat equipment taking into account the peculiarities of the functional purpose. *Military and technical collection*, no. 16, pp. 24–30.
7. Chmelyuk V.V., Hryshchuk V.L., Badyora S.M. (2019). Basics of tactical training of law enforcement officers: training manual. Irpin: SFS University of Ukraine, 218 p.
8. Bilichenko V. (2022). Tactics of the behavior of National Police officers in order to avoid dangerous situations. *Scientific Bulletin of the Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*, no. 3 (118), pp. 336–340.

LEGAL REGULATION OF THE ACTIVITIES OF THE NATIONAL POLICE OF UKRAINE IN PERFORMING SERVICE AND COMBAT TASKS

Summary. The article examines the legal regulation of the National Police of Ukraine in the performance of official and combat tasks. In particular, attention was paid to the genesis of certain central concepts of our work, the authority to ensure and implement measures of the legal regime of martial law, the performance of official and combat tasks by police officers in civilian clothes. The scientific novelty of the research lies in the fact that the work deepened the theoretical work on the legal regulation of the activities of the National Police of Ukraine in the performance of official and combat tasks. In accordance with the current legislation of Ukraine, police officers are assigned a number of duties and powers. accordingly, it is clear that during the period of martial law, the work of a policeman has a number of peculiarities. So, as a general rule, a police officer performing official duties in civilian clothes must always carry a special badge. It is forbidden for a policeman to remove a special badge from his uniform or hide it. It is important to note that in the Law of Ukraine «On the National Police» the powers in the context of ensuring the functioning of the measures of the martial law regime or the state of emergency; work in the direction of combating criminal acts against critical infrastructure objects, which in turn poses a great threat to the normal provision of life activities of the population, work to support security in cyberspace; joint work with special units in the direction of combating criminal groups, sabotage and intelligence groups and groups whose main task is to overthrow the constitutional order and sovereignty of the country, etc. Carrying out the police service in conditions of war, state of emergency or other critical situations requires the employees of the National Police to have the appropriate abilities, skills and characteristics of character. So, one of the main requirements for police officers is the speed of decision-making in critical situations, the ability to act taking into account all the circumstances. So, taking into account the above, we note that the combat effectiveness of a unit of police officers directly depends on the ability to act in stressful situations and, most importantly, the ability to cope with stress, and the ability to correctly apply tactical work.

Key words: National Police of Ukraine, service-combat tasks, service activity, service, military status.

Гомотюк А. О.

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Західноукраїнського національного університету*

Homotiuk Andrii

*PhD Student of the International Economic Department
West Ukrainian National University*

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ У СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІНАХ

Анотація. У статті розглядається становлення та розвиток інноваційних моделей фінансування бізнесу. Розкрито теоретичні основи альтернативного фінансування бізнесу, мотиви для його використання підприємствами. Проаналізовано основні характерні риси світового ринку альтернативного фінансування, в тому числі за категоріями моделей краудфандингу. Проаналізовано особливості розвитку краудфандингових платформ. Зосереджено увагу на функціонуванні європейського ринку, охарактеризовано його основні елементи, виявлено фактори, що впливають на його зростання. Розкрито суть впливу фінансових технологій на ринок інноваційного фінансування. Встановлено, що в Україні альтернативне фінансування лише на початковій стадії розвитку, але існує тенденція до швидкого зростання. Цей процес гальмує відсутність законодавчої бази. Визначено перспективи ринку краудфандингу та P2P фінансування в найближчій перспективі з огляду на вплив війни в Україні.

Ключові слова: краудфандинг, альтернативні фінанси, інноваційне фінансування, краудфандингова платформа, P2P фінансування.

Вступ та постановка проблеми. Одним з основних обмежень для стійкості та подальшого розвитку підприємств є доступ до фінансування. Доступ до фінансів характеризується як доступом до банківських послуг, так і до позик, платежів або страхування чи альтернативного фінансування. Коли підприємства можуть використовувати фінансові послуги, які є доступними, функціональними та задовольняють їх фінансові зобов'язання, можна стверджувати, що вони мають хороший доступ до фінансування.

Малі та середні підприємства в усьому світі серйозно постраждали від пандемії COVID-19. Багато підприємств оголосили про банкрутство, і багатьом власникам бізнесу не вистачило фінансування, щоб відновити свою діяльність після зняття карантину. Ці підприємства зазвичай не мали кредитної історії, необхідної для схвалення кредиту, а тим, хто був банкрутом, було б важко отримати гроші в традиційному банку. Тому підприємства шукають можливості залучати кошти з джерел інноваційного альтернативного фінансування.

У зв'язку з цим варто більш глибоко вивчити ринок альтернативного фінансування задля формування та вдосконалення відповідного нормативно-правового забезпечення його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема тиці становлення та розвитку краудфандингу у світі присвячено ряд наукових праць. Так, Реза-Гарехбаг Р., Хафезалкотоб А. та ін. досліджують проблеми фінансування ланцюга поставок для малих та середніх підприємств, які мають обмежений капітал за двома альтернативними схемами фінансування, які надає онлайн-платформа кредитування та інвестування P2P, а саме боргове фінансування та фінансування власного капіталу [1].

Болаерт Г., Лопес-де-Сільва Ф. та Швінбахер А. розглядають дослідження впливу цифровізації на доступ до фінансування, аналізують фінтех-кредитування (включно з одноранговим кредитуванням P2P), краудфандинг [2].

Бібліометричний аналіз альтернативного фінансування підприємництва здійснили Коронель-Пангол К., Орден-Крус К., Поль-Віанез Дж. [3]

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наявних наукових працях розкриття проблем та перспектив розвитку інноваційного фінансування є фрагментарним. Так, лише частково розглянуто нормативно-правові рамки його використання та визначено вплив війни на перспективи його розвитку. Саме це і зумовило актуальність дослідження.

Метою статті є розкриття суті інноваційного фінансування; аналіз функціонування ринку інноваційного фінансування у світі та визначення перспектив його розвитку.

До інноваційних моделей фінансування бізнесу ми відносимо так звані моделі альтернативного фінансування. На даний час не існує загальноприйнятого визначення поняття альтернативне фінансування. Так, альтернативні фінанси можна визначено як фінансування із зовнішніх джерел, окрім одержання банківських позик або залучення коштів через ринки акцій та облігацій [4].

За визначенням авторів Звіту «Про порівняльний аналіз глобального ринку альтернативних фінансів», альтернативне фінансування» є цифровим фінансуванням, яке виникло за межами існуючих банківських систем і традиційних ринків капіталу та відбувається в мережі Інтернеті [5]. Зокрема, ця онлайн-екосистема альтернативного фінансування складається з різних моделей кредитування, інвестування та неінвестицій, які дають змогу фізичним особам, підприємствам та іншим організаціям залучати кошти через цифровий онлайн-ринок.

Також варто відмітити, що характерною рисою альтернативного фінансування є прямий контакт між підприємством і інвестором через он-лайн платформи.

Світовий ринок альтернативного фінансування почав стрімко розвиватися з 2015 до 2018 року на ньому домінував Китай. Однак, розвиток місцевого ринку цієї країни та зміни в законодавстві призвели до значного зниження обсягів і частки його на світовому ринку. Якщо у 2019 році на китайський ринок припадало 48% світового обсягу, то в 2020 році – лише 1%. Відповідно, коли китайські обсяги включені в глобальний аналіз, загальний обсяг глобального ринку помітно зменшився, впавши на 42%

у 2019 році та ще на 35% у 2020 році – з 304,5 млрд дол. США у 2018 році до 176 млрд дол. США у 2019 році та 114 мільярдів доларів у 2020 році.

Країни Європа надзвичайно відрізняються між собою фінансовим ландшафтом і культурними звичаями. Так, на деяких ринках традиційні банки домінують в альтернативному кредитуванні, тоді як на інших ринках є жага цифрових позик. Німеччина, наприклад, може бути домівкою для високопрофільних фінтех-компаній N26 і Raisin, але, там існує природно менша потреба у фінтех-рішеннях, коли справа доходить до кредитування, оскільки більшість кредитів для підприємств надається все ж банками. Незважаючи на це, сектор альтернативного фінансування в Німеччині прогнозовано має досягти \$ 325 млн до 2026 року.

У свою чергу, країни Балтії – Естонія, Литва та Латвія – давно відомі як осередки фінансових технологій, де інноваційне кредитування відіграє ключову роль. З 2015 року в цих країнах спостерігалось значне зростання альтернативного кредитування, зокрема значне зростання краудфандингу та P2P-кредитування». Так, дані TalTech, Естонського технологічного університету, показують, що майже половина доходу естонського фінтех-сектору генерується альтернативним кредитуванням, що спричинено не лише великою кількістю нових малих і середніх підприємств, але й менталітетом.

Загалом, на початок 2022 року в Європі існувало 315 альтернативних фінансових платформ, найбільше альтернативних фінансових платформ працює у Великій Британії (50), за нею йдуть Іспанія (36), Франція (32), Естонія (28) та Німеччина (25), тоді як у Латвії працювало лише 4 місцеві та 6 іноземних платформ, а в Литві – 11 платформ.

А на початок 2023 року у світі налічувалося 999 платформ, з яких 517 – у Європі. Найбільше альтернативних фінансових платформ у Великій Британії – 95; Італія – 66; Франція – 62; Німеччина – 47; Естонія – 31; Іспанія – 26; Литва – 12; Латвія – 10 [6].

Якщо ж аналізувати динаміку ринку альтернативного фінансування, то можна констатувати його уповільнення, оскільки обсяги фінансування зменшувалися у IV кварталі 2022 р. У січні 2023 року було зафіксовано загаль-

ний обсяг фінансування в розмірі 298 млн євро, що на 6% менше порівняно з груднем 2022 року (з 318 млн євро). Загальний місячний обсяг фінансування в січні 2023 року був меншим на 54 млн євро порівняно з аналогічним періодом 2022 року [7].

Розглядаючи фінансування за основними категоріями інвестицій, найбільше фінансування в січні 2023 року пішло на платформи, що пропонують споживчі інвестиції (195 млн євро), за якими йдуть бізнес (58 млн євро) та інвестиції в нерухомість (46 млн євро). Порівняно з груднем 2022 року споживче кредитування зросло на 4%, а кредитування бізнесу та нерухомості знизилося на 30% і 6% відповідно.

Очікується, що розмір ринку глобальної платформи альтернативного кредитування досягне 8,2 млрд дол. США до 2028 року [8].

Розглянемо детальніше деякі сегменти ринку альтернативного фінансування. Так, стрімко розвивається краудфандинг, заснований на винагороді. Прогнозується, що у 2027 р. ринок досягне 1,21 млрд дол. США.

У 2023 році вартість трансакцій у сегменті краудфандингу досягне 1,14 млрд дол. США.

Очікується, що річний темп зростання вартості трансакції (CAGR 2023–2027) складе 2,11%, що призведе до прогнозованої загальної суми 1,23 млрд. дол. США до 2027 року [9].

Середнє фінансування на одну кампанію в сегменті краудфандингу становить 7,75 тис. дол. США в 2023 році.

З точки зору глобального порівняння показано, що найвища вартість трансакції досягнута в Сполучених Штатах (451,30 млн дол. США у 2023 році).

Наразі ринок краудфандингу на основі винагороди переживає постійне зростання, оскільки все більше підприємців, творців і митців звертаються до краудфандингу як до засобу фінансування своїх проєктів. Деякі сучасні тенденції на цьому ринку включають зростання нішевих краудфандингових платформ, які обслуговують конкретні галузі чи інтереси, такі як ігри чи мода, а також зростання популярності акційного краудфандингу, який дозволяє інвесторам володіти частками в компаніях, які вони підтримують [9].

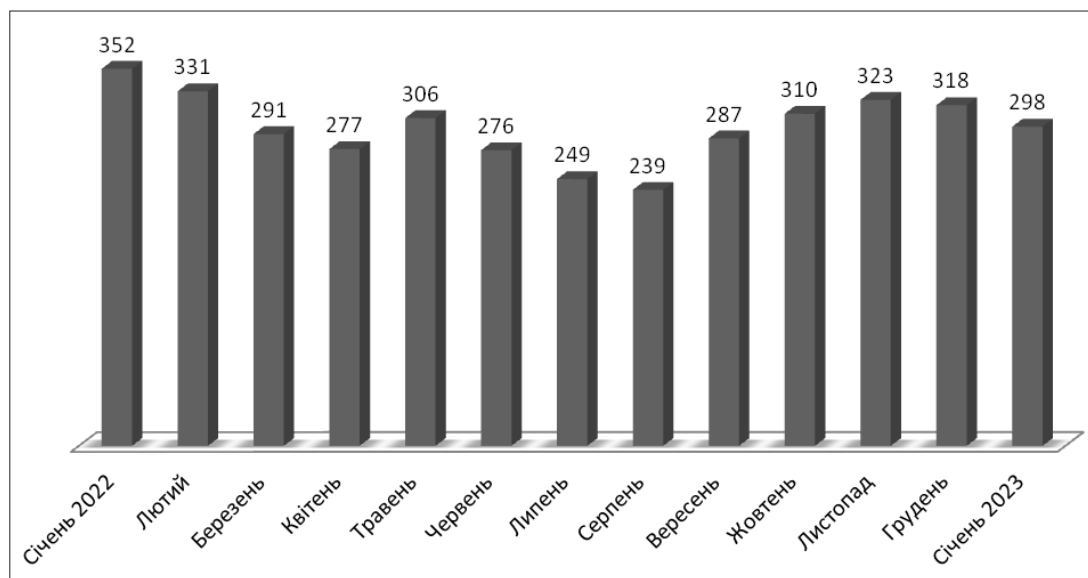


Рис. 1. Загальні обсяги альтернативного фінансування на європейському ринку (млн. євро)

Джерело: побудовано автором на основі даних [6]

Зростання ринку краудфандингу можна пояснити декількома факторами, зокрема зростаючим визнанням краудфандингу як законного засобу збору коштів, збільшенням доступності платформ кредитування та розвитком соціальних медіа, які дозволяють творцям просувати свої кампанії для ширшої аудиторії. Крім того, пандемія COVID-19 прискорила тенденцію до збору коштів онлайн, оскільки все більше людей звертаються до краудфандингу, щоб підтримати малий бізнес і незалежних творців, які постраждали від карантину та економічного спаду. Заглядаючи вперед, очікується, що ринок краудфандингу, заснований на винагороді, продовжить позитивну траєкторію зростання. Це зростання буде зумовлене такими факторами, як збільшення доступності мобільних додатків для краудфандингу, зростання економіки концертів і роботи фрілансерів, а також зростання ефективного інвестування, яке спрямоване на підтримку соціально відповідальних проєктів. Крім того, у міру того, як краудфандингові платформи стають більш відомими, ми можемо спостерігати консолідацію ринку, коли більші платформи купуватимуть менші, щоб збільшити свою частку ринку.

Щодо P2P кредитування, то очікується, що у 2023 році вартість транзакцій у сегменті P2P (бізнес) досягне 31,46 млрд дол. США.

Очікується, що річний темп зростання вартості транзакції складе 4,43%, що призведе до прогнозованої загальної суми 37,42 млрд дол. США до 2027 року [10].

Середнє фінансування на одну кампанію в сегменті P2P (бізнес) становить 0,61 тис. дол. США у 2023 році. З точки зору глобального порівняння показано, що найвища вартість транзакцій досягнута в Китаї (16 170,00 млн дол. США у 2023 році).

Однорангове кредитування P2P постійно зростає в останні роки, особливо щодо малого та середнього бізнесу. Однією з поточних тенденцій на цьому ринку є поява спеціалізованих платформ, які зосереджені виключно на бізнес-кредитуванні, надаючи індивідуальні позики за конкурентними процентними ставками. Іншою тенденцією є використання аналітики даних і штучного інтелекту для оцінки кредитоспроможності та ризику, що дозволяє швидше та точніше приймати рішення.

Зростання ринку P2P зумовлене зростаючим попитом на альтернативні варіанти фінансування, легкістю доступу до коштів для малого бізнесу та низькі процентні ставки, які пропонують платформи кредитування.

Також впливає на розвиток P2P і розвиток технологій. Так, продовження впровадження штучного інтелекту (AI)

серед однорангових платформ кредитування може принести на ринок додаткові 400 млн євро (£354 млн), і це лише на європейський ринок. Вплив штучного інтелекту (AI) та машинного навчання (ML) на європейський ринок P2P зріс у 2022 р. у п'ять разів у порівнянні з 2017 роком. 61 платформа у Європі вже використовує AI та ML у розробці своїх продуктів [11].

Безумовно, значний вплив на розвиток ринку альтернативного кредитування має і війна в Україні.

Через кілька днів після того, як Росія вторглася в Україну, кредитори на ринку альтернативних фінансів зіткнулися з нагальними питаннями: які фінансові ризики вони мали для регіону; які наслідки мала наявність кадрів у регіоні; і чи вплинуть на них російські санкції. Поки кредитори вирішували ці проблемами, з часом виникали й інші питання, пов'язані з конфліктом, як-от економічний вплив на кредиторів зростання цін на нафту та потенційна глобальна продовольча криза.

Компаніям прийшлося вживати заходів, щоб захистити інвесторів від наслідків. Так, Mintos, найбільший он-лайн кредитор Європи, виключив усі кредити з Росії та України зі свого основного ринку [12]. Інші фінтех-компанії, які побоюються невідповідності російським санкціям, вирішили передати експертизу регулярним технологічним компаніям, тоді як інші призупинили деякі послуги, чекаючи ясності.

Довгострокові економічні наслідки конфлікту в Україні для альтернативних кредиторів стануть очевидними з часом, але потенційно можуть призвести до нової хвилі фінансових технологій. Криза 2008 року, коли банки припинили кредитування, стала каталізатором для багатьох сучасних фінтех-компаній, які вірили, що є спосіб фінансувати бізнес під час рецесії.

Висновки. На даний час інноваційне фінансування ще не стало сильним конкурентом традиційного банківського кредитування. Однак, за останні роки цей сектор значно зріс, надаючи позичальникам альтернативне джерело фінансування, яке часто є більш гнучким і доступним, ніж традиційне банківське кредитування. Однак в Україні альтернативне фінансування, в тому числі й краудфандинг і P2P фінансування, лише на початковій стадії розвитку, але є тенденція до швидкого зростання. Цей процес гальмує відсутність законодавчої бази інноваційного фінансування. Тому необхідно в подальшому працювати над покращенням норматив-правового регулювання, забезпеченням прозорості збору коштів та здійснювати додаткові дослідження, щоб ефективно використовувати можливості альтернативного фінансування.

Список використаних джерел:

1. Reza-Gharehbagh, R., Hafezalkotob, A., Asian, S., Makui, A., & Zhang, A. N. (2020). Peer-to-peer financing choice of SME entrepreneurs in the re-emergence of supply chain localization. *International Transactions in Operational Research*, № 27.5, pp. 2534–2558.
2. Bollaert, H., Lopez-de-Silanes, F., & Schwiendach, A. (2021). Fintech and access to finance. *Journal of corporate finance*, 68, 101941.
3. Coronel-Pangol, K., Orden-Cruz, C., & Paule-Vianez, J. (2022). Bibliometric analysis of alternative financing for entrepreneurship. *Cuadernos de Gestión*, № 22(2), pp. 167–182.
4. Allen F., Carletti E., Jun “QJ” Qian, Valenzuela P. (2012). Handbook of the Economics of Finance. Chapter 11: Financial Intermediation, Markets, and Alternative Financial Sectors. Available at: http://apps.eui.eu/Personal/Carletti/Handbook_ACQV_25March2012.pdf
5. Ziegler T., Sheor R., Wenzlaff K., Suresh K., Mammadova L., etc (2021). The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Available at: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2021/06/ccaf-2021-06-report-2nd-global-alternative-finance-benchmarking-study-report.pdf>
6. P2pmarketdata. Available at: <https://p2pmarketdata.com/statistics/>
7. The Monthly Funding Report: January 2023. Available at: <https://p2pmarketdata.com/articles/the-monthly-funding-report-january-2023/>
8. Global Alternative Lending Platform Market Size, Share & Industry Trends Analysis Report By Component, By Deployment, By End-use, By Regional Outlook and Forecast. 2022–2028. Available at: https://www.reportlinker.com/p06321810/?utm_source=GNW

9. Crowdfunding – Worldwide. Available at: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/worldwide?currency=usd>
10. Crowdlending (Business) – Worldwide. Available at: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowd-lending-business/worldwide>
11. European P2P sector could get €400m boost from AI this year. Available at: <https://p2pfinancenews.co.uk/2023/04/21/european-p2p-sector-could-get-e400m-boost-from-ai-this-year/>
12. Alternative Lending State of the Market Report 2022. Available at: <https://www.altfi.com/research/alternative-lending-state-of-the-market-report-2022>

PROSPECTS OF INNOVATIVE BUSINESS FINANCING IN CURRENT GLOBALIZED CHANGES

Summary. The article considers the formation and development of innovative models of business financing. Small and medium-sized businesses around the world have been severely affected by the COVID-19 pandemic. Many businesses declared bankruptcy, and many business owners lacked funding to resume operations after the lockdown was lifted. A large number of enterprises are rejected by banks, so they are looking for opportunities to attract funds from sources of innovative alternative financing. The purpose of this article is to reveal the essence of innovative financing; analysis of the functioning of the innovative financing market in the world and determination of its development prospects. The article examines the formation and development of innovative business financing models. The theoretical foundations of alternative business financing, motives for its use by enterprises are disclosed. The main characteristic features of the world market of alternative financing are analyzed, including by categories of crowdfunding models. It is possible to state a slowdown in the development of this market, since the volume of financing decreased in the IV quarter of 2022. Attention is focused on the functioning of the European market, its main elements are characterized, factors affecting its growth are identified. The growth of the P2P market has been found to be driven by the growing demand for alternative financing options, the ease of access to funds for small businesses, and the low interest rates offered by lending platforms. The development of P2P is influenced by the use of the latest technologies. Continued adoption of artificial intelligence (AI) among peer-to-peer lending platforms could bring additional funds to the market. In Ukraine, alternative financing is only at the initial stage of development, but there is a tendency for rapid growth. This process is hampered by the lack of a legal framework. The influence of the war in Ukraine on the development of the alternative lending market is analyzed. The prospects of the crowdfunding market and P2P financing in the near term have been determined, given the impact of the war in Ukraine.

Key words: crowdfunding, alternative finance, innovative financing, crowdfunding platform, P2P financing.

Грабчук І. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку
Державного університету «Житомирська політехніка»*

Кусяк Д. М.

*здобувач ступеня «доктор філософії»
Державного університету «Житомирська політехніка»*

Макуха Р. С.

*здобувач ступеня «доктор філософії»
Державного університету «Житомирська політехніка»*

Hrabchuk Iryna

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Information
Systems in Management and Accounting
Zhytomyr Polytechnic State University*

Kusiak Denys

*PhD Student
Zhytomyr Polytechnic State University*

Makukha Roman

*PhD Student
Zhytomyr Polytechnic State University*

ЦИФРОВІ ІНСТРУМЕНТИ В БОРОТЬБІ З ВІДМИВАННЯМ КОШТІВ ТА ФІНАНСУВАННЯМ ТЕРОРИЗМУ: ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Анотація. Враховуючи необхідність врахування нових викликів в організації протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму в роботі наведена коротка характеристика основних цифрових технологій та інструментів, зокрема штучного інтелекту, машинного навчання, роботизованої автоматизації процесів, великих даних, розширеної аналітики, графового аналізу, блокчейну. Відображено напрями врахування вказаних їх переваг в досліджуваній сфері. Визначено, що ефективність застосування цифрових інструментів в боротьбі з відмивання коштів та фінансуванням тероризму, як правило, пов'язана з їх грамотним поєднанням, створенням належних умов для їх впровадження на рівні країни, а також з визначенням чіткої процедури їх застосування. Наведені положення стануть основою для подальших досліджень щодо визначення загроз, які несе в собі цифровізація для боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму.

Ключові слова: фінансування тероризму, відмивання коштів, цифрові інструменти, цифрові технології, цифровізація.

Вступ та постановка проблеми. Методи, які використовуються для відмивання коштів, отриманих незаконним шляхом, та фінансування тероризму, постійно розвиваються. Не останню роль в даному питанні відіграє цифрова трансформація. Наразі цифрові технології використовуються для діагностики проблем в багатьох сферах економіки, а також і для повсякденних завдань. Міжнародні органи, діяльність яких пов'язана з боротьбою з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму, не можуть не враховувати сучасні тенденції. Так, FATF, прагнучи «йти в ногу з інноваційними технологіями та бізнес-моделями у фінансовому секторі та гарантувати, що глобальні стандарти ПВК/ФТ залишатимуться актуальними та ефективними в умовах прискорення цифрової трансформації» [1], підготувала звіт «Можливості та виклики нових технологій для ПВК/ФТ». Адже для того, щоб стандарти залишалися актуальними та ефективними, дослідники повинні володіти інформацією щодо останніх методів, технологій і тенденцій у сфері відмивання коштів і фінансування тероризму. Крім того, «діджиталізація багато в чому призвела до модифікації старих та появи принципово нових ризиків загалом в економіці» [2, с. 198]. Важливо постійно контролювати та виявляти нові загрози та ризики для фінансової системи. Проведення досліджень в даному напрямі сприятиме підви-

щенню глобальної обізнаності та дозволить на ранніх етапах виявляти використання та зловживання системами.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання цифровізації протягом останніх років є досить актуальними та піднімаються в значній кількості праць. Так, загальна кількість англomовних публікацій тільки з питань штучного інтелекту з 2010 по 2021 рр. подвоїлася – з 162444 у 2010 р. 334497 у 2021 р. [3, р. 17]. Вплив цифрових інструментів на різні сфери економіки та на діяльність суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм досліджували В.П. Вишневецький [4], В.І. Камишанський [5], Н.М. Пантелєєва, Д.В. Лакутін [6], Б.Р. Сорока [2], О.М. Шевченко, Л.В. Рудич [7]. Проте специфіка застосування цифрових інструментів в сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму в наукових працях майже не розглядається.

Метою статті є охарактеризування основних цифрових інструментів, які здійснюють вирішальний вплив на боротьбу з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму, що є особливо актуальним для забезпечення розробки стандартів для глобального реагування на нові ризики та загрози в даній сфері.

Результати дослідження. На сучасному етапі інструменти цифровізації представлені широким переліком, а напрями та можливості їх використання в боротьбі з від-

миванням коштів та фінансуванням тероризму постійно розширюються.

Штучний інтелект. Поняття штучного інтелекту (як здатності машини виконувати когнітивні функції, що пов'язані з людським розумом) не є новим, проте саме в останні роки з'явилося та вдосконалилося багато додатків, створених на його основі. Так, обсяг ринку штучного інтелекту у 2021 році оцінювався в 328,34 млрд дол. США. Очікується його зростання з 387,45 млрд дол. США у 2022 році до 1394,30 млрд дол. США до 2029 року, демонструючи середньорічний темп зростання 20,1% протягом прогнозованого періоду [8].

Проте вже сьогодні штучний інтелект «успішно використовується для зменшення шахрайства з кредитними картами, виявлення кіберзагроз, оцінки фінансових ризиків» [6]. Отже, його вагома роль у боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму, є беззаперечною.

Машинне навчання. Сфера штучного інтелекту охоплює багато складових, але найбільш вагомим є машинне навчання, тобто процес, в якому комп'ютери можуть вчитися на даних шляхом створення та уточнення правил, а також вдосконалюватися, безпосередньо не будучи на це запрограмованими. В підготовленому компанією Deloitte документі «Кейс про штучний інтелект у боротьбі з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму» («The case for artificial intelligence in combating money laundering and terrorist financing») [9, р. 9–10] визначені можливості використання машинного навчання для підвищення ефективності процесів у системі виявлення ризиків відмивання грошей і фінансування тероризму: 1) алгоритми машинного навчання можна навчити виявляти та розпізнавати підозрілу поведінку та відповідним чином оцінювати її ризик; 2) об'єднуючи результати існуючих систем, моделі машинного навчання можна навчити визначати поведінкові характеристики або індикатори, які підкреслюють, коли діяльність справді підозріла; 3) машинне навчання можна застосувати для скринінгу імен; 4) застосування машинного навчання для покращення критеріїв відповідності, а також прогнозування ймовірності збігу імен може призвести до значного підвищення ефективності, а також підвищити ефективність шляхом виявлення прихованих послань або зв'язків.

Роботизована автоматизація процесів. Представляє собою технологію, що дозволяє легко створювати, розгортати та керувати програмними роботами, які імітують дії людей, які взаємодіють із цифровими системами та програмним забезпеченням.

Можливості роботизованої автоматизації процесів у сфері фінансових послуг охоплюють: процеси «знай свого клієнта» (в частині налаштування даних клієнта; перевірки наявності інформації про клієнта; збору інформації про клієнтів; формування інформації про клієнта; обслуговування клієнтів); регуляторний моніторинг і збір даних (для ефективного управління часом фахівців із відповідності); оцінка ризиків (в частині збору інформації з веб-сайтів регуляторних органів, урядових веб-сайтів, Інтерполу); обробка закриття облікового запису (шляхом автоматизації зв'язку між фінансовими установами про закриття рахунків і сповіщення клієнтів) [10].

Великі дані відносяться до динамічних і величезних обсягів даних, які створюються людьми, інструментами та машинами з постійно зростаючою швидкістю. Розмір, швидкість і складність великих даних вимагають використання спеціалістами програмного забезпечення, яке залежить від потужності обробки та можливостей зберігання. За даними Statista, до 2029 р. вартість ринку аналітики великих даних сягне понад 655 млрд дол. США

порівняно з приблизно 241 млрд дол. США у 2021 р. [11]. Крім того, очікується, що до 2027 р. використання рішень для баз даних і аналітики великих даних зросте до 12 млрд дол. США [12]. Застосування аналітики великих даних дає змогу підприємствам, установам чи організаціям отримати потужну інформацію, забезпечуючи тим самим собі конкурентні переваги.

Розширена аналітика. Аналітика даних – це широке поняття, що охоплює використання різних методів з кінцевою метою пошуку значущих тенденцій і закономірностей в даних, таким чином, перетворення даних в корисну інформацію. Розширена аналітика використовує прогнозне моделювання, статистичні методи, машинне навчання та методи автоматизації процесів, що перевищує можливості традиційних інструментів бізнес-аналізу.

Одним з варіантів використання розширеної аналітики є аналіз ризиків. Будь-яке підприємство, установа чи організація прагне до мінімізації ризиків, проте тільки ті, які використовують розширену аналітику, можуть управляти великими наборами даних або потоками даних у режимі реального часу для визначення моделі ризику. Саме розширена аналітика може використовуватися для виявлення шахрайства при здійсненні платежів, а також для моніторингу репутації клієнтів.

Розширене аналітичне програмне забезпечення дозволяє підприємствам, установам чи організаціям підключатися до багатьох типів джерел даних і отримувати інформацію для підвищення ефективності процесу.

Аналіз великих даних використовується не лише для виявлення злочину, але також може передбачити подію шляхом обробки великих обсягів даних з різних джерел для швидкого виявлення аномалій.

Графовий (мережевий) аналіз є набором методів, спрямованих на вивчення зв'язків між різними елементами, зокрема клієнтами, пристроями, операціями тощо. Особливість його застосування полягає в тому, що він переміщує точки даних і зв'язки у форматі графіка, який потім дозволяє з'єднувати віддалені явища (об'єкти) або аналізувати дані на основі певних параметрів, зокрема якості зв'язку. В сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму фізичні й юридичні особи виступають точками, а лінії – потоками грошових коштів, що рухаються від однієї транзакції до іншої. Таким чином, графік представляє мережу взаємопов'язаних транзакцій між учасниками.

Однією з основних проблем, з якою стикаються фахівці в сфері боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму, є значна кількість помилкових результатів, які формуються системами моніторингу. Необхідність фіксації будь-яких підозрілих ознак призводить до значної кількості сповіщень та значних витрат часу та грошових коштів, пов'язаних з їх опрацюванням.

Звичайні аналітичні технології, які використовуються традиційними системами моніторингу, зберігають і відображають дані в таблицях або діаграмах. Технології графів доповнюють такі системи, ідентифікуючи та аналізуючи зв'язки між елементами даних.

Згідно досліджень компанії Gartner ринок графів до 2025 року 3,2 млрд дол. США [13]. Саме графовий аналіз має важливе значення для розуміння неправильної поведінки і в контексті боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму може бути використаний для розслідування випадків відмивання коштів; зниження хибнопозитивних результатів, які формують системи моніторингу; виявлення шахрайства; прискорення перевірки клієнта.

Графовий аналіз розширює можливості виявлення даних, дозволяє зменшити помилкові результати та збільшити виявлення справжніх підозрілих фінансових моделей.

Технологія *блокчейн* є однією з тих, яка отримала найбільше обговорення та зазнала дискусій щодо можливостей та наслідків її використання. Наразі сфер та способів застосування технології *блокчейн* є досить багато, що пов'язано з перевагами, які надаються, зокрема: зменшення кількості посередників та зниження вартості міжнародних переказів; оптимізація угод з фінансування торгівлі та спрощення міжнародних торговельних процесів; зменшення ймовірності помилок працівників та забезпечення цілісності записів в сфері бухгалтерського обліку та аудиту; прискорення оформлення кредитів під заставу за допомогою смарт-контрактів (побудовані на *блокчейні*, вони забезпечують автоматичне ініціювання ряду подій, зокрема, платіж за послугу, повне погашення кредиту); більш безпечний і доступний засіб перевірки та передачі права власності при реєстрації операцій з нерухомістю; забезпечення шифрування (є невід'ємною частиною *блокчейну*), що виступає елементом захисту в боротьбі з відмиванням грошей; захист особистої інформації.

В той же час сучасні цифрові технології є лише інструментами вирішення проблеми, а для її розв'язку необхідна чітка процедура їх застосування, розробка належного забезпечення, зокрема правового [4, с. 63; 5, с. 38].

Розглянуті цифрові технології та інструменти вже залучаються або мають великий потенціал щодо використання в боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. Проте, як правило, їх значення зростає при грамотному поєднанні.

Для мінімізації тіншового сектору та підвищення ефективності розслідування економічних злочинів в Україні

починають активно залучати цифрові технології. Так, Бюро економічної безпеки України працює над розробкою автоматизованої аналітичної системи, яка дозволить краще використовувати аналітичну складову для запобігання економічним злочинам [14].

Впровадження сучасних цифрових технологій в будь-яку сферу повинно відбуватися з врахуванням ризиків, які вони несуть. Саме тому погоджуємося з позицією Шевченко О.М., Рудич Л.В. [7] щодо необхідності дотримання збалансованого підходу в сфері державного регулювання процесів цифровізації: з одного боку створювати умови для впровадження сучасних цифрових інструментів та технологій, а з іншого – організовувати належний контроль для мінімізації ризиків, пов'язаних з їх впровадженням.

Висновки. Представлення сутності та основних переваг цифрових інструментів дозволило визначити напрями їх використання в боротьбі з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. В основному результативність їх застосування визначається від вдалого поєднання. Адже можливість комбінування даних інструментів пов'язана з перевагами, які привносять процеси цифровізації майже в усі сфери діяльності – це скорочення витрат часу та коштів (в межах нашого дослідження – щодо виявлення злочинів та здійснення перевірки об'єктів).

Перспективами подальших досліджень є визначення загроз, які несе в собі цифровізація для боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму, що дозволить обґрунтувати напрями подальшої роботи міжнародних організацій в даній сфері.

Список використаних джерел:

1. Можливості та виклики нових технологій для ПВК/ФТ: ФАТФ. Париж, 2021. URL: <https://www.fatf-gafi.org/en/publications/Digitaltransformation/Opportunities-challenges-new-technologies-for-aml-cft.html>
2. Сорока Б.Р. Цифрова парадигма функціонування глобального фінансового ринку. *Причорноморські економічні студії*. 2023. № 79. С. 196–200. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.79-29>
3. Artificial intelligence for Europe. Brussels : European Commission. 2018. 19 p. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2018:237:FIN>
4. Вишневецький В.П. Цифрові технології та проблеми розвитку промисловості. *Економіка України*. 2022. № 1. С. 47–66. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.01.047>
5. Камишанський В.І. Правові аспекти цифровізації міжнародної торгівлі шляхом упровадження технології *блокчейн* (досвід для України). *Економіка та право*. 2022. № 4. С. 31–42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/cepr_2022_4_6
6. Пантелєєва Н.М., Лакутін Д.В. Штучний інтелект як чинник сталого розвитку національних економік. *Розвиток банківських систем світу в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції*. Черкаси : Навчально-наукове відділення ЛНУ ім. Івана Франка, 2022. С. 10–13.
7. Шевченко О.М., Рудич Л.В. Розвиток фінансових технологій в умовах цифровізації економіки України. *Ефективна економіка*. 2020. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8053>. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.7.61>
8. Artificial Intelligence Market Forecast, 2022–2029: Fortune Business Insights Research. 2021. URL: <https://www.fortunebusinessinsights.com/enquiry/request-sample-pdf/artificial-intelligence-market-100114>
9. The case for artificial intelligence in combating money laundering and terrorist financing: Deloitte. 2018. URL: <https://www2.deloitte.com/mm/en/pages/financial-advisory/articles/the-case-for-artificial-intelligence-in-combating-money-laundering-and-terrorist-financing.html>
10. Venkatesha N.V., Kasmara Sh. Robotic process automation (RPA) in AML and KYC. 2018. URL: <https://www.infosys.com/industries/financial-services/white-papers/documents/robotic-process-automation-aml-kyc.pdf>
11. Big data – Statistics & Facts. URL: <https://www.statista.com/topics/1464/big-data/#topicOverview>
12. Djuraskovic O. Big Data Statistics 2023: How Much Data is in The World? 26 December 2022. URL: <https://firstsiteguide.com/big-data-stats/>
13. Market Guide for Graph Database Management Systems: Gartner Research. 2022. URL: <https://www.gartner.com/en/documents/4018220>
14. Перун В. БЕБ хоче залучити штучний інтелект для розслідування економічних злочинів. URL: https://lb.ua/economics/2022/06/23/521041_beb_hoche_zaluchiti_shtuchniy_intelekt.htm

References:

1. FATF (2021) *Opportunities and Challenges of New Technologies for AML/CFT*. Available at: <https://www.fatf-gafi.org/en/publications/Digitaltransformation/Opportunities-challenges-new-technologies-for-aml-cft.html> (accessed 1 April 2023).
2. Soroka B.R. (2023) Tsyfrova paradyhma funktsionuvannya hlobalnoho finansovoho rynku [Digital paradigm of functioning of the global financial market]. *Prychornomorski ekonomichni studii* [Black Sea Economic Studies], no. 79, p. 196–200. DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.79-29>

3. European Commission (2018) *Artificial intelligence for Europe*. Brussels, 19 p. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2018:237:FIN> (accessed 1 April 2023).
4. Vyshnevskiy V.P. (2022) Tsyfrovi tekhnolohii ta problemy rozvytku promyslovosti [Digital technologies and problems of industrial development]. *Ekonomika Ukrainy* [Ukraine economy], no. 1, p. 47–66. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.01.047>
5. Kamyshanskyi V.I. (2022) Pravovi aspekty tsyfrovizatsii mizhnarodnoi torhivli shliakhom uprovozhennia tekhnolohii blokchein (dosvid dlia Ukrainy) [Legal aspects of digitalization of international trade through the introduction of blockchain technology (experience for Ukraine)]. *Ekonomika ta pravo* [Economy and law], no. 4, p. 31–42. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpr_2022_4_6 (accessed 1 April 2023).
6. Pantieliieva N.M., Lakutin D.V. (2022) Shtuchnyi intelekt yak chynnyk staloho rozvytku natsionalnykh ekonomik [Artificial intelligence as a factor of sustainable development of national economies]. *Proceedings of the Development of banking systems of the world in the conditions of globalization of financial markets: XVI International Scientific and Practical Conference* (Ukraine, Cherkasy, November 24, 2022). Cherkasy: Educational and Scientific Department of LNU named after Ivan Franko, pp. 10–13.
7. Shevchenko O.M., Rudych L.V. (2020) Rozvytok finansovykh tekhnolohii v umovakh tsyfrovizatsii ekonomiky Ukrainy [Development of financial technologies in the conditions of digitization of the economy of Ukraine]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], no. 7. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8053>. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.7.61> (accessed 1 April 2023).
8. Fortune Business Insights (2021) *Artificial Intelligence Market Forecast, 2022–2029*. Available at: <https://www.fortunebusinessinsights.com/enquiry/request-sample-pdf/artificial-intelligence-market-100114> (accessed 10 April 2023).
9. Deloitte (2018) *The case for artificial intelligence in combating money laundering and terrorist financing*. Available at: <https://www2.deloitte.com/mm/en/pages/financial-advisory/articles/the-case-for-artificial-intelligence-in-combating-money-laundering-and-terrorist-financing.html> (accessed 10 April 2023).
10. Venkatesha N.V., Kasmera Sh. (2018) *Robotic process automation (RPA) in AML and KYC*. Available at: <https://www.infosys.com/industries/financial-services/white-papers/documents/robotic-process-automation-aml-kyc.pdf> (accessed 10 April 2023).
11. *Big data – Statistics & Facts*. Available at: <https://www.statista.com/topics/1464/big-data/#topicOverview> (accessed 10 April 2023).
12. Djuraskovic O. (26 December 2022) Big Data Statistics 2023: How Much Data is in The World? Available at: <https://firstsiteguide.com/big-data-stats/> (accessed 10 April 2023).
13. Gartner (2022) *Market Guide for Graph Database Management Systems*. Available at: <https://www.gartner.com/en/documents/4018220> (accessed 10 April 2023).
14. Perun V. (2022) *BEB khoche zaluchyty shtuchnyi intelekt dlia rozsliduvannia ekonomichnykh zlochyniv* [ESB wants to use artificial intelligence to investigate economic crimes]. Available at: https://lb.ua/economics/2022/06/23/521041_beb_hoche_zaluchiti_shtuchniy_intelekt.htm (accessed 10 April 2023).

DIGITAL TOOLS IN ANTI-MONEY LAUNDERING AND COMBATING THE FINANCING OF TERRORISM: MAIN CHARACTERISTICS

Summary. The methods used for money laundering and terrorist financing are constantly evolving. To ensure an effective fight against these processes, it is necessary to take into account new challenges and threats. The purpose of the article is to reveal the characteristics of the main digital tools that have a decisive impact on anti-money laundering and combating the financing of terrorism. To achieve the goal, the following methods are used: comparative analysis, logical generalization, forecasting. The paper provides a brief description of artificial intelligence, machine learning, robotic process automation, big data, advanced analytics, graph analysis, blockchain. The directions for taking into account the specified advantages of digital tools in the researched field are reflected. The digital technologies and tools discussed are already involved or have great potential to be used in anti-money laundering and combating the financing of terrorism. Currently, digital technologies are being actively used in Ukraine to minimize the shadow sector and increase the effectiveness of the investigation of economic crimes. It was determined that the effectiveness of their application is determined by their successful combination. The possibility of combining these tools is associated with the advantages that digitization processes bring to almost all areas of activity, in particular, the reduction of time and money. Modern digital technologies are only tools for solving the problem, and to solve it, a clear procedure for their application, development of appropriate support is necessary. The effectiveness of the use of digital tools in anti-money laundering and combating the financing of terrorism also depends on creating the proper conditions for their implementation at the country level and defining a clear procedure for their use. Prospects for further research are the identification of threats caused by digitalization in the field of combating money laundering and terrorist financing. This will make it possible to substantiate the directions of further work of international organizations in this field.

Key words: terrorist financing, money laundering, digital tools, digital technologies, digitalization.

Грень Р. Т.

здобувач освітньо-наукового ступеня «доктор філософії»
Львівського державного університету внутрішніх справ

Gren Roman

Candidate of Educational and Scientific Degree «Doctor of Philosophy»
Lviv State University of Internal Affairs

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В ЄДИНИЙ ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР ЄС

Анотація. У статті розкрито необхідність цифрової трансформації українського суспільства та інтеграції економіки у єдиний європейський цифровий простір. Проаналізовано програми цифрової трансформації Європейського союзу. Розкрито основні етапи підтримки Європейським союзом цифрової трансформації в Україні. Проаналізовано тенденції експорту ІТ-послуг упродовж 2015–2022 рр. На основі аналізу очікуваних результатів реалізації в Україні програми «Цифрова Європа» проведено розрахунок прогнозних обсягів експорту ІТ-послуг. Встановлено, що війна уповільнила темпи розвитку ІТ-галузі. Очікуваний обсяг експорту ІТ-послуг навіть за умови успішної реалізації програми «Цифрова Європа» не дасть можливість досягти базового сценарію розвитку. Встановлено, що для зростання експорту цифрових технологій необхідно пришвидшити темпи інтеграції України до європейського цифрового простору.

Ключові слова: цифрова трансформація, єдиний європейський цифровий простір, експорт ІТ-послуг, цифрова економіка, інтеграція.

Вступ та постановка проблеми. Україна заявила про наміри інтегруватися у Європейське співтовариство ще в перші роки формування державності. У 2022 р. розпочався новий етап у відносинах між Україною та Європейським Союзом – проголошення України кандидатом на вступ до ЄС. Це відкриває нові можливості для української держави щодо приєднання до європейської спільноти, стимулюватиме подальші реформи та є позитивним сигналом для європейських та світових інвесторів. У зв'язку з цим, дуже важливо активно провадити цифрову трансформацію в Україні та інтегрувати її економіку в європейський цифровий ринок. Цифрова трансформація стала однією з основних складових секторальної інтеграції між Україною та ЄС. У цьому напрямку Україна зробила помітний прогрес, впроваджуючи широкомасштабну цифрову трансформацію системи надання послуг та управління на рівнях держави та місцевого самоврядування. Проте, конкурентоспроможність України в цій сфері залежить від якості здійснюваних перетворень та рівня розвитку цифрових технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання необхідності та особливостей проведення цифрової трансформації суспільства досліджувалась багатьма вченими та обговорювалась як на національному, так і на міжнародному рівнях. Питання формування єдиного цифрового простору ЄС розглядалися та регламентувались органами управління Європейського союзу [1–5]. Стимулювання цифрової трансформації українського суспільства здійснювалось шляхом реалізації чисельних програм [6–8]. Проте проблема інтеграції України в єдиний цифровий простір ЄС є новою та потребує дослідження.

Метою статті є дослідження досвіду формування та виявлення шляхів інституційної інтеграції інформаційного ринку України до єдиного цифрового простору ЄС.

Результати дослідження. Розвиток інформаційного суспільства, поширення цифрових та інформаційно-комунікаційних технологій визначається більшість країн як один із пріоритетних напрямів розвитку. Європейський союз одним з перших визначив знання одним з основних чинників розвитку. Саме тому ЄС має значний досвід законодавчого та проєктного супроводу розвитку інформаційної сфери суспільства. Серед основних документів-

рекомендацій, які регламентують цифрову трансформацію суспільства ЄС, доцільно виокремити такі:

– *Європа і глобальне інформаційне суспільство (1994 р.)* [1]. Визначено основні техніко-технологічні напрями створення інформаційного суспільства (цифрові мережі інтегрованих послуг, широкосмугові лінії зв'язку, мобільна телефонія, супутниковий зв'язок), на основі яких передбачено створення комплексу інфраструктур, сервісів та послуг (дистанційне навчання та робота, електронний зв'язок, контроль за повітряним сполученням, європейська мережа національних та муніципальних адміністративних послуг і т.д.);

– *eEurope – «Європа – інформаційне суспільство для всіх» (1995 р.)* [2]. Передбачалось входження громадян різного віку, суб'єктів господарювання та адміністративних установ у Цифровий вік з одночасним надання їм доступу до широкосмугового Інтернету, поширення цифрової культури, яка передбачає стимулювання поширення та впровадження цифрових технологій, стимулювання соціальної інтеграції засобами інформаційного суспільства;

– *e-Europe 2002 (2001 р.)* [3]. Затверджено поширення плану дій «e-Europe» для держав-кандидатів до ЄС та розробку дорожньої карти для їх реалізації. До програми долучилися Кіпр, Мальта та Туреччина;

– *i2010: Інформаційне суспільство та медіа для подальшого зростання і нових робочих місць (2005 р.)* [4]. Передбачено єдиного європейського інформаційного простору, поширення інновацій та інвестицій в дослідження у сфері ІКТ, покращення якості життя і надання електронних послуг;

– *Europe2020: Цифровий порядок денний для Європи (2010 р.)* [5]. Визначено 7 ключових напрямів подальшої цифрової трансформації: створення єдиного цифрового ринку, досягнення інтероперабельності (експлуатаційної сумісності) програмного забезпечення і контенту, оптимізація відповідних стандартів, підвищення довіри і безпеки користувачів, розвиток швидкісного інтернету, розвиток наукових досліджень та інновацій (R&D), поширення цифрової грамотності і навичок роботи з ІТ серед громадян ЄС, ІТ для вирішення соціальних проблем.

Основна мета Європейського Союзу полягає не лише в створенні власної цифрової інфраструктури, а й у під-

тримці цифрової трансформації в інших країнах, зокрема у країнах Східного партнерства (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Молдова, Україна). Для цього ЄС розробляє політику гармонізації цифрових ринків з країнами Східного партнерства, що є частиною спільної політичної ініціативи. Головним результатом цієї політики ЄС є створення спільного цифрового ринку з Східними країнами-партнерами через Ініціативу EU4Digital [6]. EU4Digital сприяє гармонізації цифрових ринків та зниженню перешкод для загальноєвропейських онлайн-послуг для громадян, державних органів та підприємств. Це покращує якість та доступність онлайн-послуг за більш вигідними цінами. Гармонізація українського цифрового ринку із європейським сприятиме залученню інвестицій, збільшить торговельні обсяги та спростить розвиток малого бізнесу та стартапів.

Програма «Цифрова трансформація для України» (DT4UA) є ключовим елементом подальшої інтеграції України у цифровий простір ЄС. Метою DT4UA є підвищення безпеки та ефективності державних електронних послуг та полегшення доступу до них громадян та бізнесу в Україні. Програма також має на меті запровадження систем електронного управління державними справами, виконання управлінських завдань та швидке реагування на потреби, спричинені війною. Серед пріоритетів програми DT4UA доцільно виокремити такі:

1. *Сталий розвиток публічних електронних послуг та їх екосистеми.* За даною стратегією передбачається розробка індивідуальних цифрових сервісів для порталу «Дія», а також створення комплексу послуг, спрямованих на обслуговування різних груп населення, зокрема ветеранів, внутрішньо переміщених осіб та інших. Також планується модернізація інформаційної системи «Вулик». У рамках цієї стратегії буде створено Центр компетенцій «Дія», діяльність якого сприятиме самостійному розробленню українськими установами цифрових послуг, а також можливості керування процесами проектування та розробки цифрових послуг.

2. *Вдосконалення обміну даними між реєстрами та державними установами.* Планується підвищення якості та безпеки критично важливих реєстрів, що пов'язані з наданням соціальних послуг, а також збільшення кількості електронних інформаційних ресурсів, що підключені до системи «Трембіта». Окрім цього, передбачається збільшення частоти електронної взаємодії між реєстрами.

3. *Наближення української інфраструктури електронної ідентифікації до стандартів ЄС.* Планується створення технічних умов для визнання українських цифрових довірчих послуг (цифрової ідентифікації та цифрового підпису) в країнах ЄС, а також впровадження регламенту та технічних вимог eIDAS 2.0 в Україні.

4. *Розбудова системи електронного управління кримінальними справами.* В рамках проекту передбачається створення та запровадження системи управління електронними справами e-Case, забезпечення її надійності та ефективності. Ця система буде дозволяти оперативно, ефективно та прозоро розглядати кримінальні справи, включаючи розслідування воєнних злочинів [7].

Реалізації проекту DT4UA передувало успішне впровадження попередніх ініціатив ЄС, а саме:

– *EGOV4Ukraine (період реалізації 2016–2020 pp.).* Проект передбачав впровадження електронного уряду та заходів електронного управління, що підтримують децентралізоване надання державних послуг в органах місцевого самоврядування. Один з результатів цього проекту – розробка та впровадження магістралі для обміну даними між реєстрами Системи «Трембіта», а також впровадження системи «Вулик» для ЦНАП.;

– *EU4DigitalUA (період реалізації 2020–2024 pp.).* Ціль проекту полягає у збільшенні інтенсивності цифрової трансформації в Україні, підвищенні конкурентоспроможності вітчизняного цифрового простору на європейському ринку, зміцненні кібербезпеки та захисту персональних даних, а також розвитку доступу до широкому інтернет-зв'язку.

Окрім прийнято Закон України «Про ратифікацію Угоди між Україною та Європейським Союзом про участь України у програмі Європейського Союзу «Цифрова Європа» (2021–2027)» [8]. Участь України в програмі «Цифрова Європа» передбачає фінансову підтримку ЄС розробки суперкомп'ютера та високопродуктивних обчислень та даних; штучного інтелекту; цифрових навичок; цифровізації державного сектору; цифровізації промисловості.

Долучення України до реалізації програми «Цифрова Європа» створить умови для зростання обсягів ВВП на 12 %, експорту продукції до країн ЄС на 17%, послуг – на 12,2%, імпорту з країн ЄС до України товарів на 21,7%, послуг – 9,1% та сприятиме покращенню добробуту українців на 7,8% [9].

Проведений аналіз участі України у різноманітних програмах цифрової трансформації свідчить про поступову інтеграцію України у Єдиний Європейський цифровий простір. Проте для того, щоб Україна змогла інтегруватися та успішно конкурувати в європейському дослідницькому та інноваційному просторі, важливо нарощувати експортний потенціал, розвивати власну наукову цифрову інфраструктуру в ключових напрямках, де можна очікувати високу технологічну динаміку, а також в тих галузях, де є значні конкурентні переваги. Упродовж останнього десятиліття спостерігався динамічний розвиток української ІТ-сфери, яка спрямовувалась на експорт. Українська ІТ-галузь успішно конкурує на світовому ринку, і обсяг її експорту збільшується з кожним роком. За останні 8 років (2015–2022 pp.), обсяг експорту комп'ютерних послуг зріс у майже 4,32 рази та у 2022 р. склав 7,35 млрд дол США, середній темп зростання становив 26,8% (див. рис. 1). Такі темпи розвитку дали можливість Україні зайняти гідне місце на європейському ринку цифрових технологій та конкурувати з іншими країнами на рівних умовах.

Як бачимо, розвиток ІТ-сфери у довоєнний період характеризувався позитивною динамікою. Ця галузь стала однією з найбільш ефективних складових національної економіки, яка має унікальний потенціал для зростання на зовнішніх ринках та в рамках національної цифрової трансформації. Попит на цифрові послуги та розробки програмного забезпечення зростає, що стимулює впровадження цифрових трендів та стратегій цифровізації. Україна має найбільший в регіоні обсяг експорту інформаційних послуг та продукції, що створює можливість для успішної конкуренції на світовому ринку. Така тенденція, однак, характерна переважно для тієї частини ІТ-галузі, яка спрямована на зовнішні ринки. Внутрішній ринок цифрових технологій розвивався менш швидко.

У 2022 році обсяг експорту комп'ютерних послуг збільшився на 5,8% [10]. Окрім того змінюється і сама модель надання комп'ютерних послуг на зовнішні ринки. У сучасних глобальних ринкових умовах, традиційна модель експорту програмного забезпечення, яка передбачає виконання замовлень на аутсорсингові послуги, поступово змінюється на концепцію Product&Development Services. За цією новою концепцією компанії реалізують складні проекти інтегрованих ІТ-рішень. Українські аутсорсери поступово переходять до ролі консалтингових партнерів у сфері цифрової трансформації, що відкри-

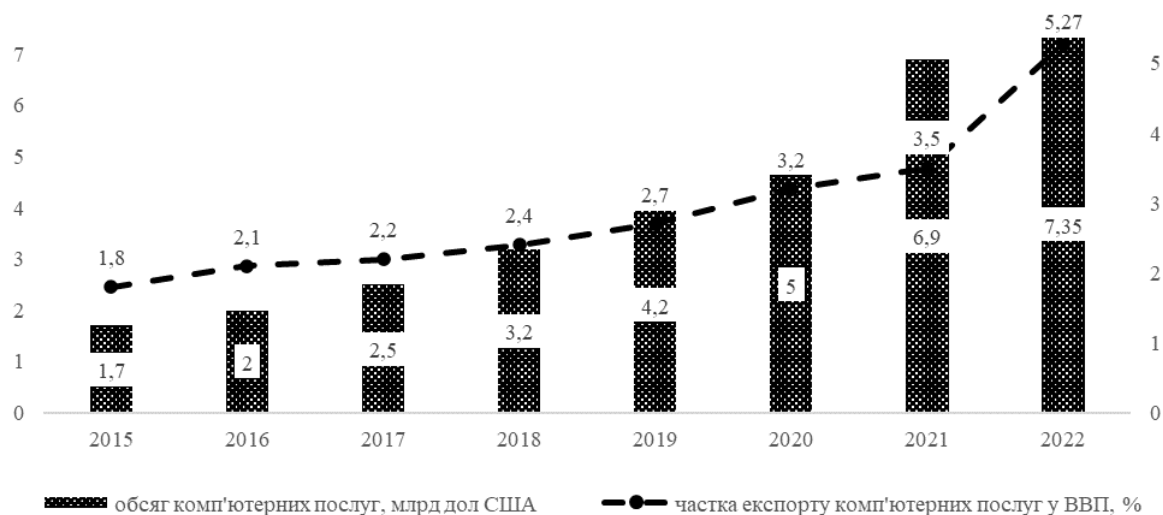


Рис. 1. Обсяг комп'ютерних послуг в Україні упродовж 2015–2022 рр. та їх частка у ВВП

ває нові можливості для їхнього розвитку. Національна ІТ-галузь приєднується до реалізації міжнародних проєктів, зокрема європейських, шляхом використання таких бізнес-практик, як:

- «digital transformation». Комплексна цифрова трансформація бізнесу використовує інформаційно-комунікаційні технології з метою стратегічних змін та оптимізації бізнес-процесів компанії, що дозволяє досягнути значного підвищення ефективності та отримання конкурентних переваг. Це включає в собі такі практики, як використання Інтернету речей (IoT), аналіз великих даних (Big Data), застосування підсиленого інтелекту (когнітивні функції) та інші;

- «діджиталізація (оцифрування)». Оцифрування системи взаємодії компанії з її клієнтами полягає у формуванні адаптивних моделей роботи на основі збору та аналізу даних про поведінку клієнтів;

- R&D. Розробка зовсім нових алгоритмів, які потребують проведення наукових досліджень та створення складних технологічних концепцій;

- консалтинг. Консультування щодо розробки програмного забезпечення та управління проєктами в галузі розробки програмного забезпечення;

- створення та супроводження програмного продукту;
- розробка та проведення комплексу заходів тестування з метою є забезпечення відповідності програмного забезпечення поставленим вимогам та завданням, а також забезпечення його якості [11].

Українська ІТ-галузь володіє багатим досвідом у розробці програмних продуктів відповідно до найсучасніших технологічних концепцій, таких як Інтернет Речей (IoT), великі дані (BigData), хмарі обчислення (Cloud Computing), Blockchain, Штучний Інтелект та інші. Найбільш розвинені компетенції в галузях фінансів (банківська діяльність), охорони здоров'я, ІКТ, медіа, електронної комерції та роздрібної торгівлі, автомобільній та виробничих галузях, а також в аграрному секторі.

Використання потенціалу ІТ-галузі може стати основою для розвитку конкурентоздатної цифрової еконо-

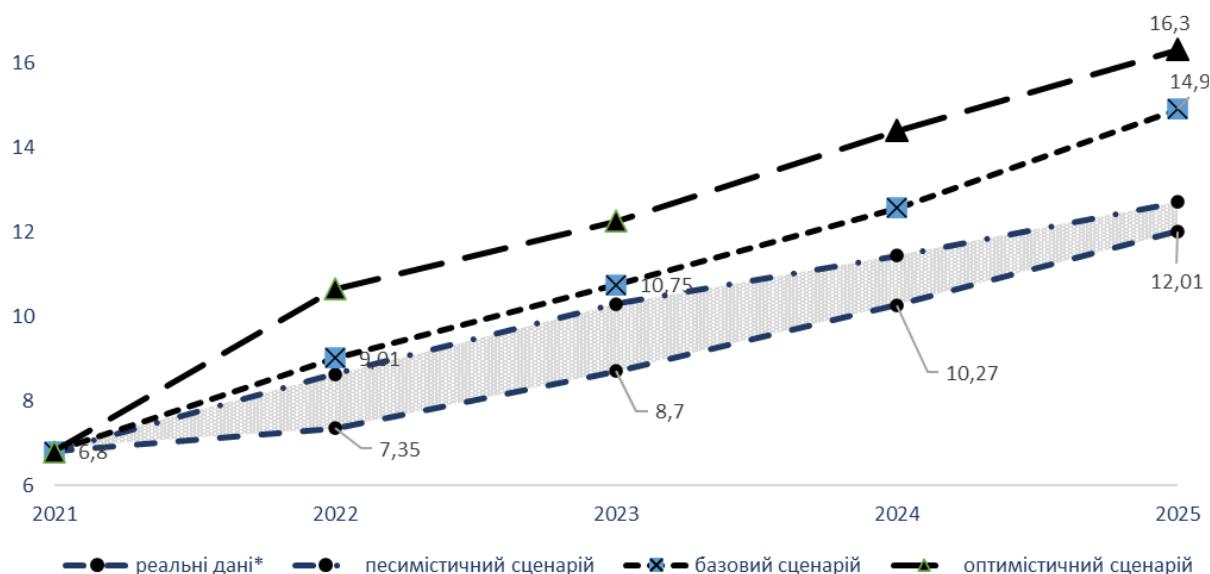


Рис. 2. Прогнозні розрахунки експорту ІТ-галузі упродовж 2021–2025 рр., млрд дол США

Джерело: авторські розрахунки на основі даних [12]

Примітка: реальні дані сформовано на основі реальних даних за 2021–2022 рр., дані за 2023–2025 рр. із врахуванням впливу реалізації програми «Цифрова Європа»

міки в Україні, що передбачає інтеграцію цифрових технологій та компетенцій у промисловість та інші сфери. ІТ-компанії та розробники програмного забезпечення є ключовими партнерами та ресурсом для цифрової трансформації країни, що сприятиме експортному розвитку технологій до ЄС та збереженню ІТ-спеціалістів в країні. Однак, активні бойові дії на території України суттєво ускладнюють роботу вітчизняних ІТ-компаній (релокація, перебої з енергопостачанням, організаційні та технологічні труднощі), що відлякує потенційних клієнтів та спричинює сповільнення темпів зростання ІТ-експорту (рис. 2). У дослідження розвитку ІТ-сфери довоєнного періоду фахівцями розглядалися три сценарії розвитку експортного потенціалу галузі – базовий, оптимістичний та песимістичний [12].

Війна внесла корективи у темпи розвитку галузі. Як бачимо, навіть успішне втілення програми «Цифрова Європа» не дасть можливість досягти базового сценарію розвитку. Для зростання експорту цифрових технологій, включаючи ІТ-послуги, необхідна адекватна реакція на сучасні виклики та наявність стратегії інтеграції до європейського цифрового простору.

Збільшення експорту ІТ-послуг може компенсувати тимчасову втрату надходжень валютної виручки та подат-

кових надходжень до бюджету, оскільки ця сфера є незалежною від багатьох чинників та дає змогу працювати дистанційно. Такі заходи цифрової трансформації національної економіки повинні сприяти взаємовигідній участі України у єдиному європейському цифровому просторі, створенню робочих місць та забезпеченню надходження валюти в країну. Успіх залежить від спільних зусиль держави та бізнесу, оскільки у даний час є сприятливі умови та потенціал для збільшення експорту та створення цифрової індустрії.

Висновки. В сучасних умовах особливо актуальним стає питання цифровізації економіки в Україні. З урахуванням майбутньої імплементації угоди про асоціацію із ЄС Україні необхідно розробити заходи для інтеграції своєї економіки до єдиного європейського цифрового простору та нарощення експорту ІТ-послуг. Реалізації окреслених заходів передувала успішна співпраця України та ЄС в рамках окремих програм. На сьогодні ЄС продовжує підтримувати цифрову трансформацію в Україні та відкриває свої ринки для українських ІТ-компаній. За таких умов для України пріоритетним залишається збереження людського потенціалу, сприяння поширенню інновацій та розробок, що в сукупності вплине на нарощення експортного потенціалу країни.

Список використаних джерел:

1. Europe and the global information society. European Council. 2010. URL: <http://paginaspersonales.deusto.es/abaitua/konzeptu>
2. Summaries of EU legislation. eEurope. URL: http://europa.eu/legislation_summaries/information_society/strategies/l24221_en.htm
3. eEurope 2002. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/eeurope-2002.html>
4. i2010: Information Society and the media working towards growth and jobs. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/i2010-information-society-and-the-media-working-towards-growth-and-jobs.html>
5. Communication from the commission Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
6. Ініціатива EU4Digital. URL: <https://eufordigital.eu/uk/discover-eu/the-eu4digital-initiative/>
7. Цифрова трансформація для України – DT4UA. URL: <https://ega.ee/uk/project/dt4ua/>
8. Про ратифікацію Угоди між Україною та Європейським Союзом про участь України у програмі Європейського Союзу «Цифрова Європа» (2021–2027) : Закон України від 23.02.2023 № 2926-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2926-20#Text>
9. Фінансово-економічні розрахунки до проекту Закону України «Про ратифікацію Угоди між Україною та Європейським Союзом про участь України у програмі Європейського Союзу «Цифрова Європа» (2021–2027)». URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1640745>
10. Національний банк України. Огляд платіжного балансу у 2022 р. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/State_y.pdf
11. Цифрова адженда України – 2020. Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року HITECH office. Грудень 2016. 90 с. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>
12. Ukraine. IT report. IT Ukraine Association URL: <https://drive.google.com/file/d/1LujaT9pHEGhgRRRojfnlZgQikyilIbE/view>

References:

1. Europe and the global information society (2010) European Council.. Available at: <http://paginaspersonales.deusto.es/abaitua/konzeptu>
2. Summaries of EU legislation. eEurope. Available at: http://europa.eu/legislation_summaries/information_society/strategies/l24221_en.htm
3. eEurope 2002. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/eeurope-2002.html>
4. i2010: Information Society and the media working towards growth and jobs. Available at: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/i2010-information-society-and-the-media-working-towards-growth-and-jobs.html>
5. Communication from the commission Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Available at: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
6. Initsiatyva EU4Digital [EU4Digital initiative]. Available at: <https://eufordigital.eu/uk/discover-eu/the-eu4digital-initiative/>
7. Cyfrova transformacija dlja Ukrajiny – DT4UA [Digital transformation for Ukraine – DT4UA]. Available at: <https://ega.ee/uk/project/dt4ua/>
8. Pro ratyfikaciju Ughody mizh Ukrajinoju ta Jevropejskym Sojuzom pro uchastj Ukrajiny u proghrami Jevropejskogho Sojuzu “Cyfrova Jevropa” (2021–2027) [On the ratification of the Agreement between Ukraine and the European Union on the participation of Ukraine in the European Union program «Digital Europe» (2021–2027)]: Zakon Ukrainy vid 23.02.2023 № 2926-IX. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2926-20#Text>
9. Finansovo-ekonomichni rozrakhunky do proektu Zakonu Ukrainy “Pro ratyfikatsiiu Uhody mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Sojuzom pro uchast Ukrainy u proghrami Yevropeiskoho Sojuzu “Tsyfrova Yevropa” (2021–2027)”. Available at: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1640745>
10. Natsionalnyi bank Ukrainy. Ohliad platizhnoho balansu u 2022 r. [National Bank of Ukraine. Overview of the balance of payments in 2022]. Available at: https://bank.gov.ua/files/ES/State_y.pdf

11. Tsyfrova adzhenda Ukrainy – 2020. Kontseptualni zasady (versiia 1.0). Pershocherhovi sfery, initsiatyvy, proekty “tsyfrovizatsii” Ukrainy do 2020 roku HITECH office (December 2016). 90 p. [Digital agenda of Ukraine – 2020. Conceptual principles (version 1.0). Priority areas, initiatives, projects of “digitalization” of Ukraine by 2020 HITECH office.] Available at: [https:// ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf](https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf)
12. Ukraine. IT report. IT Ukraine Association. Available at: <https://drive.google.com/file/d/1LujaT9pHEGhgprRojfnlZgQikkyillbE/view>

INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE SINGLE DIGITAL SPACE OF THE EU

Summary. The article reveals the need for digital transformation of Ukrainian society and integration of the economy into a single European digital space. The digital transformation programs of the European Union were analyzed: Europe and the global information society, eEurope, e-Europe 2002, i2010, Europe2020: Digital agenda for Europe. The main stages of the European Union’s support for digital transformation in Ukraine are revealed: EGOV4Ukraine, EU4DigitalUA. The trends in the export of IT services during 2015–2022 were analyzed. It was established that the dynamic development of the Ukrainian IT sphere, which was aimed at export, was observed during the last decade. Export orientation was manifested in the structure of IT companies and the products they offer. In the study of the development of the IT sphere in the pre-war period, experts considered three scenarios of the development of the export potential of the industry – basic, optimistic and pessimistic. On the basis of the analysis of the expected results of the implementation of the “Digital Europe” program in Ukraine and the existing scenarios of the development of the IT industry, a calculation of the forecast volumes of the export of IT services was carried out. It is established that the war slowed down the pace of development of the IT industry. The expected volume of export of IT services, even with the successful implementation of the “Digital Europe” program, will not make it possible to achieve the basic development scenario. It has been established that for the growth of the export of digital technologies, including IT services, an adequate response to modern challenges and the presence of a strategy for integration into the European digital space are necessary. The increase in the export of IT services can compensate for the temporary loss of foreign exchange earnings and tax revenues to the budget, since this area is independent of many factors and allows remote work. Such measures of digital transformation of the national economy should contribute to the mutually beneficial participation of Ukraine in the single European digital space, the creation of jobs and ensuring the inflow of currency into the country. Success depends on joint efforts of the state and business.

Key words: digital transformation, single European digital space, export of IT services, digital economy, integration.

Заяць О. І.

*доктор економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»*

Якоб Є. Й.

*аспірант
Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»*

Zayats Olena

*Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University*

Yakob Evgen

*Postgraduate Student
Uzhhorod National University*

НАЙБІЛЬШІ РИНКИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ В ГЛОБАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Анотація. У статті досліджуються сучасні найбільші ринки електронної торгівлі в глобальному господарстві. Визначено, що в сучасних умовах на світовому ринку міжнародної електронної торгівлі сформувалося кілька глобальних осередків електронної торгівлі, які за розміром ринку, темпами свого розвитку та поширенням інформаційно-комунікаційних технологій значно випереджають решту країн світу. Ідентифіковано трьох лідерів на глобальному ринку електронної торгівлі: Китай, який швидко удосконалив напрямок електронної торгівлі, ринок Сполучених Штатів Америки, які першими стали розвивати напрямок електронної торгівлі та довгий час утримували лідерство та країни-члени Європейського Союзу. Проаналізовано основні сучасні тренди на ринках електронної торгівлі Китаю, Сполучених Штатів Америки та Європейського Союзу.

Ключові слова: електронна торгівля, он-лайн продажі, міжнародний ринок електронної торгівлі, міжнародні економічні відносини, глобальне господарство.

Вступ та постановка проблеми. Стрімке поширення і розвиток інформаційних технологій в поєднанні з новим етапом розвитку економічних відносин сприяють активному поширенню електронної торгівлі. Поширюючись повсюдно і пропонуючи все більш широкий асортимент товарів і послуг, електронна торгівля стає інструментом інтеграції окремих осіб, підприємств, галузей, державних установ і держав в єдину спільноту, всередині якого взаємодія партнерів ефективно і безперешкодно реалізується засобами інформаційних і телекомунікаційних технологій, а переваги використання мережі Інтернет привертають все більше число учасників, які прагнуть скористатися новими можливостями ведення бізнесу, здійснення продажів і здійснення покупок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження нашої наукової праці стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців, які вивчали питання розвитку електронної торгівлі в глобальному господарстві: Л. Антонюк, Р. Вебера, В. Вергуна, І. Дюмулена, О. Заяць, Ф. Ліста, Д. Лук'яненко, А. Поручника, О. Приятельчук, Я. Столярчук, О. Швиданенка, О. Шниркова.

Метою статті є ідентифікація найбільших ринків електронної торгівлі в глобальному господарстві.

Результати дослідження. В сучасних умовах на світовому ринку міжнародної електронної торгівлі сформувалося кілька глобальних осередків електронної торгівлі, які за розміром ринку, темпами свого розвитку та поширенням інформаційно-комунікаційних технологій значно випереджають решту країн світу. Хоча дослідження різних організацій, які ставлять собі за мету виокремити

найбільші ринки електронної торгівлі, використовують кардинально різні методології вивчення ринків та базуються на десятках різних показників, більшість з них виділяє трьох лідерів на глобальному ринку електронної торгівлі – це Китай, який швидко удосконалив напрямок електронної торгівлі, ринок США, які першими стали розвивати напрямок електронної торгівлі та довгий час утримували лідерство та країни-члени Європейського Союзу.

У 2021 році Китай став найбільшим ринком електронної комерції з доходом у 1543 мільярди дол. США, випередивши Сполучені Штати Америки. У 2021 році китайський ринок електронної торгівлі зріс на 15% та зробив величезний внесок у світові темпи зростання 29%. Очікується, що глобальні продажі електронної торгівлі протягом наступних років збільшаться, як і в Китаї. Цьому розвитку сприятимуть Східна та Південно-Східна Азія з їх зростаючим середнім класом і відстаючою офлайн-інфраструктурою. Найбільшим гравцем на китайському ринку електронної комерції є jd.com, прибуток якого у 2021 році дорівнював 95,5 млн. дол. За jd.com йдуть suning.com і vip.com як другий та третій за доходом магазини з 22,8 і 14,9 млн. дол. США відповідно. Загалом на ці три магазини припадає 10% онлайн-доходу в Китаї [1].

Очікується, що між 2021 і 2025 роками вартість електронної комерції на ринку Китаю зросте на 11,6% і досягне 21,4 трлн. дол. США у 2025 році (рис. 1).

Поява китайського ринку електронної комерції відкрила нову еру економіки країни. У 2020 році додана вартість цифрової економіки становила понад 38% ВВП країни. У тому ж році майже чверть роздрібних продажів

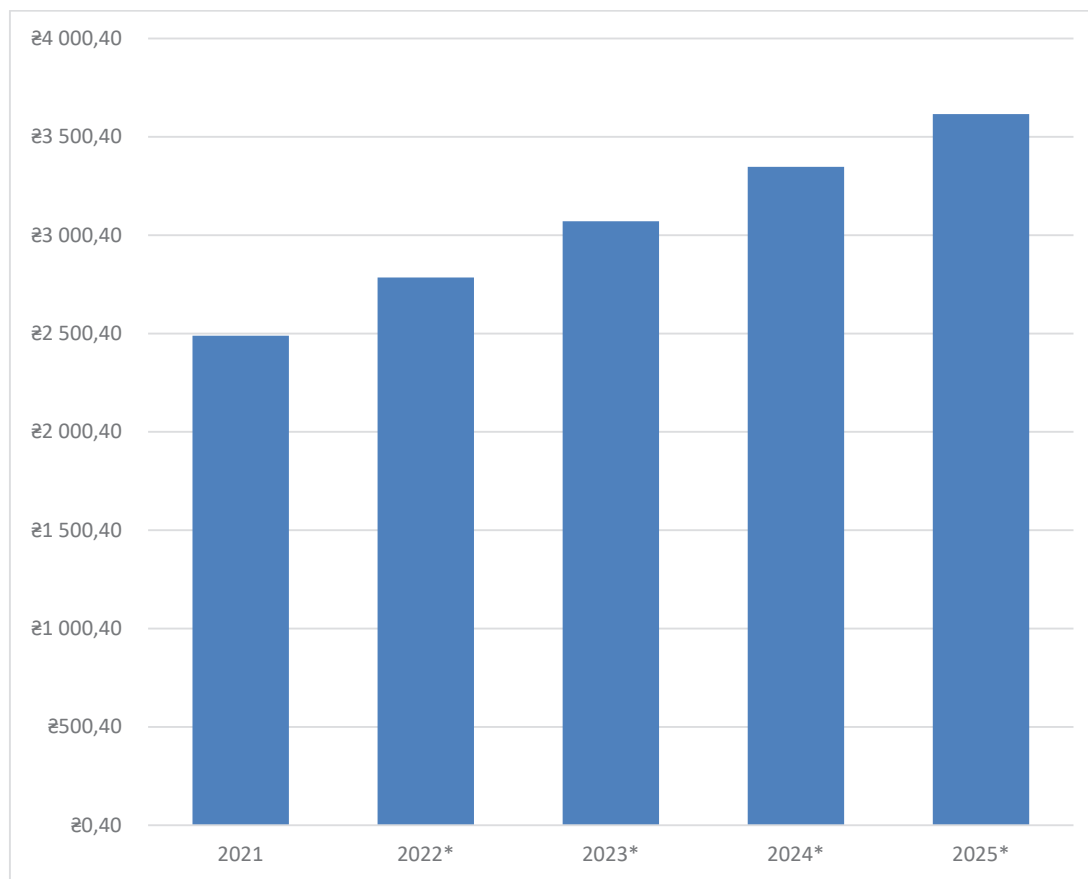


Рис. 1. Динаміка електронної торгівлі Китаю, 2022–2025* рр. (трлн. дол. США)

Джерело: [1]

фізичних товарів у Китаї було продано он-лайн, що значно перевищує середній світовий показник 18%. У 2021 році на Китай припало більше половини світових роздрібних продажів електронної комерції, причому вартість продажів перевищила загальну суму у США та Європі. Сьогодні Китай має найбільшу кількість цифрових покупців у світі, що становить 780 млн. людей [2].

Швидкий розвиток міжнародної електронної торгівлі в Китаї невіддільний від державної підтримки та реформ сектору електронної торгівлі в країні. Так, з 2015 року уряд Китаю створює спеціальні пілотні зони, де компанії отримують урядову підтримку у вигляді звільнення від сплати ПДВ і акцизу на роздрібний експорт, а також можуть користуватися більш вигідними податковими ставками для бізнесу.

З 1 січня 2019 року набрав чинності Закон КНР «Про електронну торгівлю», який створив юридичне підґрунтя для регулювання міжнародної електронної торгівлі митними органами, захисту прав споживачів та прав інтелектуальної власності. Головне управління митниці Китаю активно співпрацювало з Міністерством торгівлі, щоб вивчити ринок та сформулювати новий загальний план нагляду за міжнародною електронною торгівлею після завершення перехідного періоду, і відповідно видало «Оголошення щодо питань з нагляду за імпортом та експортом товарів в рамках міжнародної електронної торгівлі», яке визначає сферу нагляду за міжнародною електронною торгівлею та визначення її обсягів, а також встановлює межі відповідальності суб'єктів міжнародної електронної торгівлі. У законі прописані норми, які прямо передбачають правила поведінки для учасників торгового

обороту, а також принципи, якими повинні керуватися сторони в процесі здійснення комерційної діяльності [3].

Зростання китайської електронної комерції буде підтримуватися новими онлайн-покупцями, які познайомилися з електронною комерцією під час кризи COVID-19 у першій половині 2020 року і продовжують робити покупки в Інтернеті. Китайських роздрібні продажі впали на 2,8%, а в річному обчисленні в 2020 році, в той час як онлайн-продажі зросли на 22%. Загалом, за прогнозами, продажі електронної комерції зросли на 24% у 2022 році.

Станом на сьогоднішній день Китай є беззаперечним лідером на глобальному ринку міжнародної торгівлі і як прогнозують економісти-міжнародники він займатиме лідерські позиції до 2025 року. Вартість китайського ринку у 2020 році становила 1343,5 млрд. дол., у 2021 році – 1543 мільярди дол., при чому найбільшим сегментом була «мода», а за оцінками Digital Market Outlook, у 2022 році китайський ринок електронної комерції принесе близько 1,5 трлн. дол. [4]. Очікується, що до 2025 року доходи зростуть, іншими словами, прогнозується, що китайський ринок покаже найбільші темпи зростання.

Наразі другою за величиною країною електронної торгівлі в світі є США на чолі з гігантами електронної комерції Amazon і eBay. Це багато в чому пояснюється простотою ведення бізнесу в Америці – тут добре розвинена логістична інфраструктура та існує високий попит на продукцію іноземних компаній. За даними некомерційної організації Ecommerce Foundation, діяльність якої спрямована на збір і систематизацію інформації щодо електронної торгівлі, США займають провідні місця в усіх індексах електронної торгівлі.

Доходи на ринку електронної торгівлі США в 2021 році склали 599,2 млрд дол. США. У 2021 році ринок електронної комерції Сполучених Штатів Америки зріс на 11%, що сприяло світовому зростанню на 15%. Очікується, що глобальні продажі електронної комерції збільшаться протягом наступних років, як і в США, так як з'являються нові ринки. Очікується, що ринок електронної комерції в Сполучених Штатах Америки зросте протягом наступних кількох років, як зазначено в прогнозі Digital Market Outlook. Передбачається, що сукупний річний темп зростання до 2025 року становитиме 5%. Порівняно з річним зростанням на 11% між 2020 і 2021 роками, це зниження річного зростання свідчить про помірну переповненість ринку. Іншим показником насиченості ринку є доступ населення країни до мережі інтернет. Рівень довіри до онлайн-покупок в США дуже високий. Близько 75% насе-

лення, або 258,5 млн осіб, здійснили покупки в Інтернеті. Крім того, частка користувачів мережі Інтернет, які здійснюють електронні покупки в США постійно зростає (рис. 2). Цей рівень комфорту проявляється як в сумі коштів, яку в середньому витрачає один покупець – 1951 дол. США щорічно, так і в розмірі ринку електронної торгівлі в США [5].

Частка електронної торгівлі в загальному обсязі роздрібної торгівлі США також відображала тенденцію до зростання і в 2019-2021 роках та склала у 2020 та 2021 роках – 19,1%, у порівнянні з 15,5% в 2019 році та 14,1% в 2018 році. (рис. 3).

Серед лідерів виділяють також європейський ринок, де електронна торгівля розвивається швидкими темпами у всіх країнах-членах Європейського Союзу. Частка користувачів електронної торгівлі в ЄС постійно збільшується,

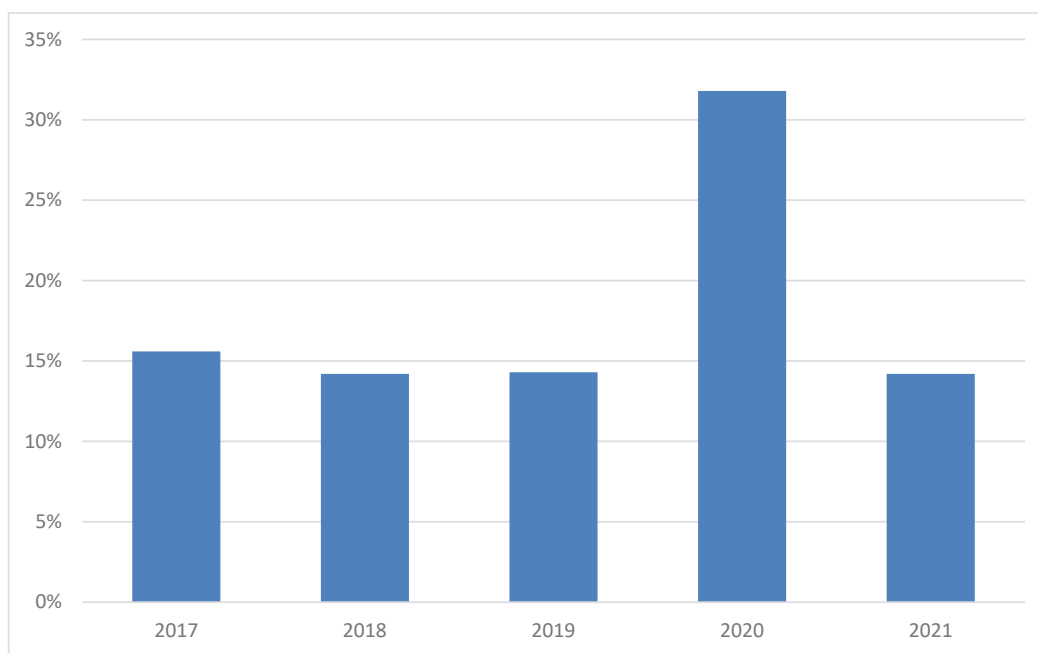


Рис. 2. Динаміка зростання ринку електронних продажів в США

Джерело: [6]



Рис. 3. Співвідношення електронної та роздрібної торгівлі на ринку США

Джерело: [6]

Таблиця 1

Топ-10 країн за індексом електронної торгівлі B2C

Країна	Частка Інтернет-користувачів	Частка населення з рахунком	Кількість безпечних Інтернет-серверів	Індекс надійності поштового зв'язку	Індекс електронної торгівлі B2C
Нідерланди	97	98	92	97	95,9
Швейцарія	96	100	94	93	95,8
Данія	97	100	100	81	94,5
Сінгапур	89	98	94	97	94,4
Великобританія	96	96	84	98	93,6
Німеччина	93	99	90	91	93,4
Фінляндія	95	100	88	91	93,4
Ірландія	88	95	92	98	93,4
Норвегія	98	100	84	88	92,6
Китай	92	95	88	92	91,8

Джерело: [7]

відображаючи те, що європейські компанії розглядають ринок електронної торгівлі як один з найперспективніших напрямків їх розвитку і розуміють необхідність вкладати кошти в свою інтернет-присутність, а споживачі підтверджують свою зацікавленість в послугах електронної торгівлі. Прискорення розвитку електронної торгівлі в Євро-союзі та у світі в цілому припадає на 2020–2021 роки, так як під час пандемії COVID-19 люди не мали можливості здійснювати покупки офлайн, то наважувались на онлайн покупки і завдяки вдалому функціонуванню електронної комерції незважаючи на зняття заборон відвідувати магазини багато людей так і продовжують купувати он-лайн.

Саме Європейський Союз вважається найбільш придатним регіоном для ефективного розвитку електронної торгівлі, в тому числі міжнародної, оскільки багато країн-членів ЄС продовжують займати найвищі позиції з важливих показників електронної торгівлі. Згідно індексу електронної торгівлі B2C, країни-члени Євросоюзу є одними з найбільш пристосованих до електронної торгівлі та нових реалій ведення бізнесу – список лідерів очолили сім країн ЄС, а також Великобританія, Сінгапур та Китай. На першому місці за індексом електронної торгівлі B2C знаходяться Нідерланди, на другому – Швейцарія (табл. 1).

Індекс електронної торгівлі B2C, який публікується Конференцією ООН з торгівлі та розвитку, визначає готов-

ність економіки підтримувати покупки в Інтернеті і складається з чотирьох показників: наявність рахунку в фінансовій установі або рахунку в постачальника мобільних банківських послуг; частка населення, яка користується Інтернетом; індекс надійності поштового зв'язку; кількість безпечних Інтернет-серверів.

За даними Ecommerce Foundation, загальний обсяг електронної торгівлі в Європейському Союзі в 2021 році зріс до 718 млрд євро з темпом зростання 13%, так як в 2020 році електронна торгівля в країнах-членах ЄС сягла позначки в 633 млрд євро (рис. 4). У 2022 році прогнозується продовження темпів зростання – висхідний тренд. Однак, можна припустити, що буде незначним з очікуваним темпом зростання 13% і оборотом 797 млрд євро.

У 2021 році ринок електронної торгівлі ЄС є третім за величиною у глобальному господарстві з прибутком в 718 млрд євро.

Здається пандемія КОВІД-19 вже минула, але з лютого 2022 року Європа, на жаль, стала сценою величезної військової агресії. Війна в Україні та жакливі наслідки для українського народу показали вразливість миру в Європі, але водночас також продемонструвало, що європейці були допомогти один одному. Найвищим пріоритетом є безпека українського народу, але не можливо не говорити і про те, що економічні наслідки мають місце по всьому

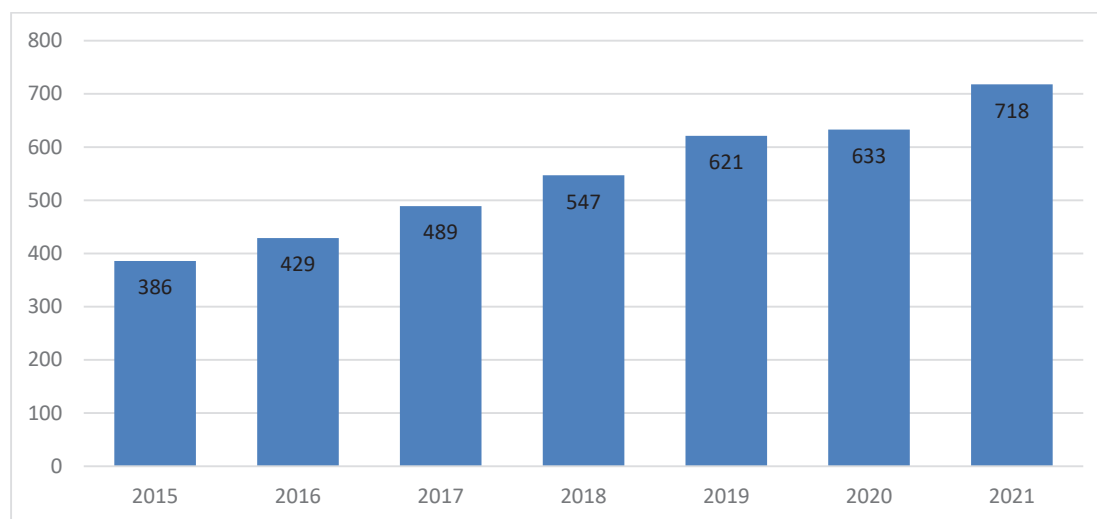


Рис. 4. Обсяги електронної торгівлі в Європі, млрд євро

Джерело: [8]

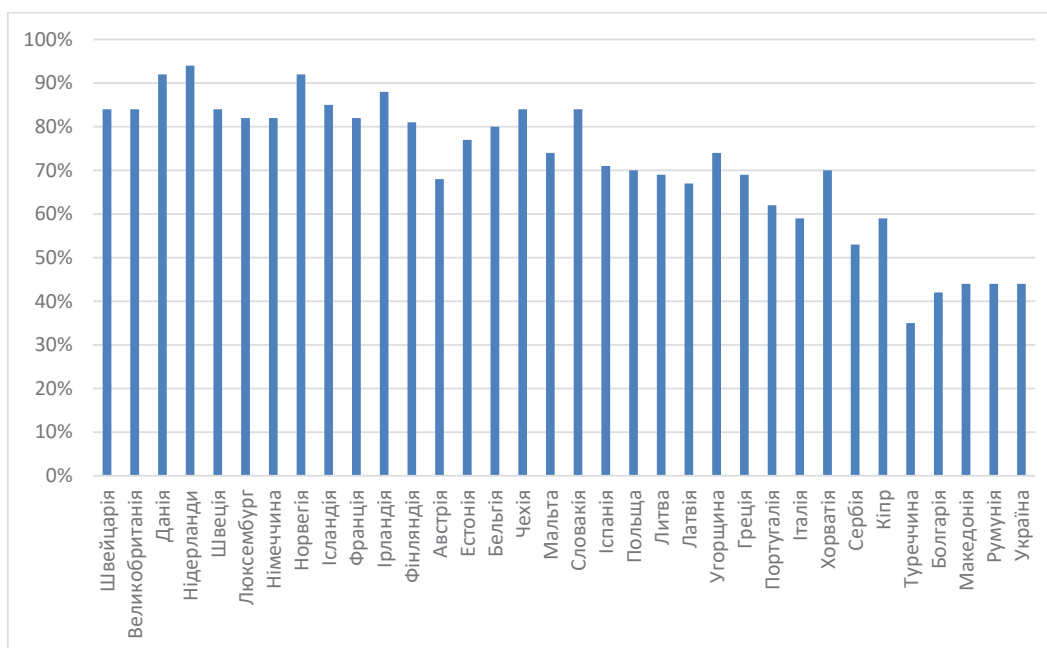


Рис. 5. Частка онлайн-покупців в загальній кількості користувачів мережі Інтернет в країнах Європи, 2021 рік

Джерело: [8]

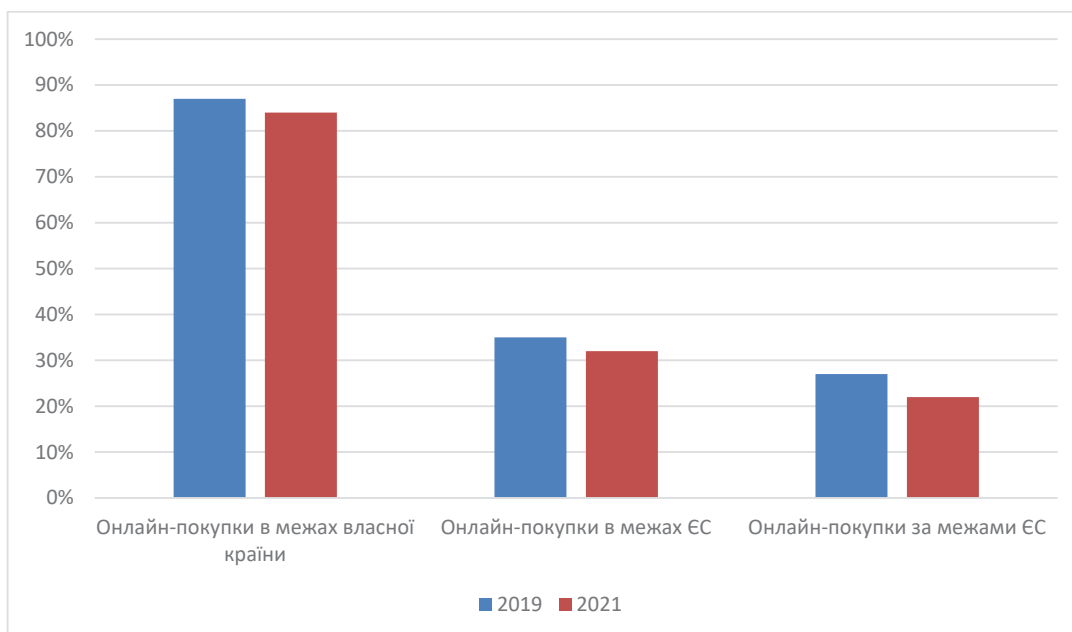


Рис. 6. Структура електронної торгівлі в країнах-членах ЄС за напрямками

Джерело: [8]

континенту не тільки по Україні. Хоч і важко прогнозувати економічні наслідки україно-російської війни для країн-членів ЄС на даному етапі, але можна з впевненістю стверджувати, що вони будуть мати великий вплив як на Європейський так і на світовий ринки. Війна в Україні значно загострила інфляцію та підвищення цін на енергоносії, що порушує глобальні ланцюжки поставок, які і до того були ослаблені пандемією COVID-19.

Висновки. Найбільші ринки електронної торгівлі сформувалися в Китаї та США, на долю яких припадає більше половини усіх світових обсягів онлайн-продажів

у міжнародній торгівлі. Хоча дані країни мають постійно зростаючий обсяг електронного ринку, більш перспективним вважається саме китайський ринок. Це пов'язано з тим, що Китай має велику кількість населення, а також низький рівень проникнення Інтернету в межах країни, що свідчить про його великий потенціал. В той час коли в США близько двох третіх всього населення вже має доступ до Інтернету та відповідно здійснюють операції в мережі. В Європі безперечними лідерами ринку електронної торгівлі є Німеччина та Франція, на які припадає 81,5% онлайн-продажів у Європі.

Список використаних джерел:

1. AdChina.io China Ecommerce market in 2022. URL: <http://surl.li/gtjvu>
2. E-commerce in China statistics and facts. URL: <https://www.statista.com/topics/1007/e-commerce-in-china/#topicOverview>
3. E-Commerce Law of the People's Republic of China. URL: https://ipkey.eu/sites/default/files/documents/resources/PRC_E-Commerce_Law.pdf
4. E-Commerce Revenue of e-commerce worldwide in 2022, by country. URL: <https://www.statista.com/forecasts/1283912/global-revenue-of-the-e-commerce-market-country>
5. E-CommerceDB The eCommerce market in the U.S. E-Commerce market analytics. URL: <https://ecommercedb.com/markets/us/all>
6. Digital Commerce US Ecommerce grows. 2022. URL: <http://surl.li/gtjwj>
7. UNCTAD eCommerce week 2022 Outcome Report. URL: https://unctad.org/system/files/information-document/eWeek-2022-Outcome-Report-FINAL.eng_.pdf
8. European eCommerce Report 2022. URL: https://ecommerce-europe.eu/wp-content/uploads/2022/06/EMI2022_FullVersion_LIGHT_v2.pdf

THE LARGEST E-COMMERCE MARKETS IN THE GLOBAL ECONOMY

Summary. The rapid spread of information technologies, in combination with the new stage of development of economic relations, contribute to the spread of electronic commerce. Spreading everywhere and offering an increasingly wide range of goods and services, electronic commerce becomes a tool for integrating individuals, enterprises, industries, government institutions, and states into a single community, within which the interaction of partners is effectively and smoothly realized using information and telecommunication technologies. The advantages of using the Internet attract an increasing number of participants who seek to take advantage of new opportunities for doing business, making sales, and purchases. The article examines today's largest e-commerce markets in the global economy. It was determined that in the current conditions on the world market of international electronic trade, several global centers of electronic commerce have formed, which are significantly ahead of the rest of the world regarding market size, development rates, and the spread of information and communication technologies. Three leaders in the global e-commerce market have been identified: China, which quickly improved the direction of e-commerce; the market of the United States of America, which was the first to develop the order of e-commerce and held the lead for a long time; and the member states of the European Union. The research investigated the main modern trends in the e-commerce markets of China, the United States of America, and the European Union. The largest e-commerce markets were formed in China and the USA, which account for more than half of all global online sales in international trade. Although these countries have a constantly growing volume of the electronic market, the Chinese market is considered more promising. This is because China has a large population and low Internet penetration, indicating its great potential. At a time when in the USA, about two-thirds of the entire population already has Internet access and conducts transactions on the network, in Europe the undisputed e-commerce market leaders are Germany and France, which account for 81.5% of online sales in Europe.

Key words: e-commerce, online sales, international e-commerce market, international economic relations, global economy.

Ільницька У. В.

*кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри політології та міжнародних відносин
Національного університету «Львівська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9103-3144>*

Ilnytska Uliana

*PhD (Political Science), Associate Professor,
Associate Professor at the Department of
Political Science and International Relations
Lviv Polytechnic National University*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СПІЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ БЕЗПЕКОВИХ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ІНІЦІАТИВ ЧЕРЕЗ СПІВРОБІТНИЦТВО ЄС З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Анотація. У статті досліджено форми, вектори та напрями співробітництва Європейського Союзу з міжнародними організаціями в імplementації Спільної енергетичної політики ЄС та реалізації безпекових енергетичних ініціатив. Проаналізовано механізми покращення енергетичної інфраструктури країн Центральної та Східної Європи, окреслено вектори нормативно-правових стратегій протидії маніпуляціям та енергетичному шантажу Російської федерації. Обґрунтовано необхідність міжнародної і регіональної європейської інтеграції, узгодженості між державами та міжнародними організаціями щодо імplementації основних положень Спільної енергетичної політики Європейського Союзу як умови та фактору розв'язання енергетичних проблем, протидії глобальним та регіональним енергетичним викликам і кризам.

Ключові слова: спільна енергетична політика ЄС, імplementація Спільної енергетичної політики ЄС, енергетична безпека, співробітництво ЄС з міжнародними організаціями, енергетична політика країн ЄС, енергетична інфраструктура.

Вступ та постановка проблеми. У сучасному глобальному та європейському вимірі енергетичні проблеми набувають максимальної актуальності та суспільно-політичної значущості. Здійсненні енергетичної політики Європейського Союзу в умовах сучасних глобалізаційних та геополітичних процесів в європейському регіоні, зумовлено актуалізацією таких проблем як зростаюча залежність ЄС від імпорту енергоносіїв з Російської федерації, обмежена диверсифікація енергоресурсів, високі та нестабільні ціни на енергоносії, зростаючий світовий попит на енергію, ризики у функціонуванні енергетичної безпеки, проблеми в сфері енергоефективності, що пов'язані зі збільшенням частки поновлюваних джерел енергії та необхідністю підвищення прозорості, подальшої інтеграції та взаємозв'язку на енергетичних ринках держав-членів Європейського Союзу. Проблема актуалізується, крім того, ескалацією російсько-української війни, експансіоністською енергетичною зовнішньою політикою Російської федерації, її енергетичним шантажем та погрозами щодо Європейських країн, і, відповідно, необхідністю введення санкцій щодо країни-агресора. Виникнення спільних енергетичних проблем та необхідність реформування енергетичного сектору зумовило формування Спільної енергетичної політики держав-членів ЄС та перехід від реалізації енергетичної політики на рівні окремих держав-членів ЄС до активізації узгодженої співпраці в сфері енергетики (спільно з міжнародними організаціями) та започаткування спільної енергетичної політики на наднаціональному рівні Європейського об'єднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність теми, наявність глобальних енергетичних викликів зумовила зростання уваги як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників до наукового осмислення проблематики

та пошуку ефективних форм, механізмів міжнародної співпраці в протистоянні сучасним викликам і загрозам в енергетичній сфері, створенні системи енергетичної безпеки та протидії деструктивним погрозам й енергетичному шантажу Російської федерації. Ґрунтовними дослідженнями проблематики є наукові праці Васильєва О.А., Дрозденка В.В., Долішнього Д., Кістерського Л.Л., Бирковича Т.І., Петренка І. Варто відзначити наукову статтю Кобилянської Л.М. «Особливості формування спільної енергетичної політики країн Європейського Союзу», у якій висвітлюються особливості формування та реалізації Спільної енергетичної політики ЄС [1, с. 20–21]. Наукове осмислення енергетичних проблем в галузі паливно-енергетичної системи Європейського регіону здійснено дослідником В. Бурлаком, а також українськими дослідниками Михайловим В., Лепіговим Г. та Гулієм В. Науковими дискурсами щодо імplementації Спільної енергетичної політики ЄС є стаття Ішкова С.В. «Особливості сучасного етапу еволюції та основні напрями енергетичної політики Європейського Союзу» [2, с. 207], а також стаття Бирковича Т.І. «Особливості формування енергетичних кластерів: зарубіжний та вітчизняний досвід», де досліджуються питання реалізації енергетичних ініціатив ЄС [3, с. 96]. Вагомим науковим дослідженням Спільної енергетичної політики ЄС крізь призму енергетичних протиріччів на міжнародному енергетичному ринку є праця Лафарга Ф. «Глобальне енергетичне суперництво» [4, с. 32]. Значна увага щодо реалізації та імplementації енергетичної політики ЄС зосереджена у наукових публікаціях польських дослідників Бжужки Я. і Піки Й. [5]. Безпековим енергетичним проблемам ЄС присвячена стаття німецького дослідника Хельма Дітера «Європейська енергетична політика: вирішення проблем безпеки енергопостачання та зміни клімату» [6].

Основу джерельної бази дослідження становлять також нормативно-правові документи як первинного (Договір про Європейський Союз та Договір про функціонування Європейського Союзу), так і вторинного права ЄС (Директива (ЄС) 2019/943 Європарламенту і Ради від 05.06.2019 р. про загальні правила для внутрішнього ринку електроенергії; Регламент (ЄС) 2019/943 Європейського парламенту та Ради від 5 червня 2019 р. щодо внутрішнього ринку електроенергії) тощо.

Незважаючи на зростання наукового інтересу до проблематики, варто відзначити відсутність комплексних досліджень у вимірі аналізу співпраці ЄС з сучасними міжнародними організаціями в реалізації безпекових енергетичних ініціатив, імплементації Спільної енергетичної політики ЄС та вдосконаленні енергетичних потужностей та енергетичної інфраструктури. Зважаючи на вищезазначене, **мета статті** – дослідити особливості, форми, вектори та механізми співпраці Європейського Союзу з міжнародними організаціями для ефективності імплементації та реалізації ухвалені Спільної Енергетичної політики ЄС для забезпечення енергетичної безпеки й стабільності на європейському регіональному просторі, вдосконалення енергетичних потужностей та формування нормативно-правових стратегій протидії маніпуляціям та енергетичному шантажу Російської федерації.

Результати дослідження. Формування та динамічна реалізація Спільної Європейської енергетичної політики та енергетичної стратегії ЄС детерміновано виникненням й загостренням спільних енергетичних проблем, актуалізацією глобальних енергетичних викликів й загроз, агресивною експансіоністською політикою Російської федерації (яка базується на погрозах, шантажі, енергетичному тероризмі, пропаганді) та необхідністю реформування енергетичного сектору. Важливими факторами та чинниками інтенсивної реалізації енергетичної політики ЄС є: залежність європейської спільноти від імпорту енергоносіїв (а саме від Росії) та обмежену диверсифікацію енергоресурсів; проблеми енергопостачання; зростаючий світовий попит на енергію; ризики у функціонуванні енергетичної безпеки; високі та нестабільні ціни на енергоносії, проблеми у сфері енергоефективності, що пов'язані зі збільшенням частки поновлюваних джерел енергії. Вищезазначені фактори зумовили трансформацію енергетичної політики ЄС від реалізації на рівні окремих держав-членів ЄС до активізації інтегрованої співпраці усіх суб'єктів міжнародних відносин у сфері енергетики.

Спільна енергетична політика Європейського Союзу реалізується з метою підтримки діяльності ринку енергоресурсів та гарантування безпеки їх постачання, підтримки енергоефективності та впровадження використання альтернативних джерел енергії, забезпечення взаємозв'язку енергомереж; диверсифікації енергетичних ресурсів, захисту довкілля. Стратегічними векторами реалізації Спільної енергетичної політики ЄС є: розвиток внутрішнього ринку газу та електроенергії, реалізація зовнішньої енергетичної політики, вдосконалення інноваційних енергетичних технологій [7]. У контексті військово-політичної агресії Російської федерації проти України, енергетичних погроз і шантажу країни-окупанта, – актуальною стратегічною ціллю енергетичної політики ЄС є протидія погрозам РФ та спільне, з іншими міжнародними організаціями, запровадження дієвих санкцій проти держави-енергетичного агресора і терориста.

Реалізація енергетичної політики ЄС здійснюється через *Європейський Енергетичний Союз*, як інституцію, що забезпечує рух енергоресурсів через національні кордони в межах ЄС; через імплементацію Стратегії енер-

гетичної безпеки Європейського Союзу (як сукупність довгострокових заходів для підтримки безпеки енергопостачання ЄС); а також, через створення об'єднаного енергетичного ринку в межах ЄС, стимулювання власного виробництва енергії, впровадження відновлювальних джерел енергії; стимулювання зростання енергоефективності [7]. Енергетичні Стратегічні цілі Європейського Союзу сформовані до 2030 та 2050 рр. Зокрема, до 2030 р. заплановано: скорочення викидів парникових газів у порівнянні з 1990 роком щонайменше на 40%; збільшення частини відновлювальної енергетики у структурі споживання до 27%; збільшення енергетичної ефективності на 30% щонайменше; завершення створення спільного енергоринку; просування важливих інфраструктурних проєктів. ЄС також має ціль досягти 80%-95% зменшення викидів парникових газів у порівнянні з 1990 роком до 2050. Для цього було розроблено Енергетичну дорожню карту [7].

Експансіонізм Російської Федерації, військово-політична, економічна й енергетична агресія як проти України, так і проти держав ЄС, енергетичні погрози і шантаж країни-окупанта актуалізували протидію ЄС енергетичному тероризму РФ та зумовили запровадження дієвих санкцій проти держави-енергетичного агресора і терориста. Як відповідь на безпрецедентний масштабний військовий напад Росії на Україну, експансіоністську енергетичну зовнішню політику Російської федерації, її енергетичний шантаж та погрози Європейським країнам, ЄС, у співпраці й узгодженні з іншими державами й міжнародними організаціями, запровадили потужні пакети обмежувальних санкцій, спрямованих на підірив здатності Кремля фінансувати війну; на звуження економічної й енергетичної бази країни-агресора. Зокрема ефективними й результативними санкціями щодо Росії в енергетичній сфері є: заборона експорту окремих нафтопереробних технологій; заборона імпорту усіх різновидів російського вугілля; заборона нових інвестицій в російський енергетичний сектор, (за обмеженими винятками для цивільної ядерної енергетики і транспортування певних енергопродуктів); повна заборона імпорту усієї російської сирої нафти, доставленої морським шляхом, і нафтопродуктів. «Велика сімка» погодилася запровадити для третіх країн ціновий ліміт на експорт російської нафти [8].

У вересні 2022 року ухвалений новий пакет антиросійських санкцій. Єврокомісія запропонувала додати до восьмого пакету санкцій проти РФ жорсткі торгові обмеження та обмеження цін на нафту для третіх країн. Санкційні пропозиції включають запровадження меж цін на російську нафту; виключення більшої кількості російських банків із міжнародної платіжної системи SWIFT, зокрема і Газпромбанку. Усі європейські країни (за виключенням Угорщини) підтримали запланований восьмий раунд енергетичних санкцій Європейського Союзу щодо Росії [9]. У жовтні 2022р. країни Європейського Союзу погодили ще один пакет обмежувальних енергетичних санкцій вже проти двох країн – Росії та Білорусі. У лютому 2023 року Європейський союз схвалив новий пакет санкцій проти. З квітня 2023 року проти РФ готується новий пакет обмежувальних енергетичних санкцій.

Активно, динамічно і результативно розвивається енергетичне співробітництво Європейського Союзу з міжнародними організаціями в імплементації Спільної енергетичної політики ЄС, реалізації безпекових енергетичних ініціатив та протидії енергетичному експансіонізму Російської федерації. В основі співпраці ЄС з міжнародними організаціями – ухвалення спільних політичних рішень, розроблення і реалізація безпекових енергетичних стратегій й ініціатив, проведення міжнародних заходів, форумів, зустрічей тощо.

Результативною є співпраця Європейського Союзу з *Енергетичним співтовариством* – міжнародною організацією, заснованою у жовтні 2005 р. Співпраця охоплює реалізацію конкретних цілей: залучення інвестицій у виробництво електроенергії та енергетичні мережі для забезпечення стабільного та безперервного постачання; створення інтегрованого енергетичного ринку, що дозволяє здійснювати транскордонну торгівлю, включаючи будівництво нової інфраструктури; підвищення надійності постачання за рахунок полегшення країнам торгівлі енергією з іншими. У спільній співпраці ЄС та Енергетичного співтовариства було ухвалено амбітну ціль – до 1 січня 2023 р. забезпечити підтримку мінімальних запасів сирої нафти та/або нафтопродуктів [10]. Перспективними планами договірних сторін ЄС та Енергетичного співтовариства є збільшення частки відновлюваних джерел енергії у європейських енергосистемах; підключенні нових потужностей.

Енергетичні безпекові ініціативи та заходи ЄС успішно реалізуються у співпраці з *ОПЕК. Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК)* координує нафтову політику своїх держав-членів ЄС. Співпрацюючи з ОПЕК, ЄС прагне формувати більш стабільні та прозорі міжнародні нафтові ринки; забезпечити привабливий інвестиційний клімат; ефективно моніторити енергетичний ринок; покращувати технологічне та міжнародне співробітництво; просувати екологічно чисті енергетичні технології; збільшити видобуток нафти.

Стратегічними цілями співпраці Європейського Союзу з *МАГАТЕ (Міжнародним агентством з атомної енергії)* в імплементації стандартів Спільної енергетичної політики ЄС є безпечне, надійне та мирне використання ядерної енергії. ЄС надає МАГАТЕ значну фінансову і технічну допомогу. Підтримка МАГАТЕ з боку Європейської комісії зосереджена, зокрема, на сфері ядерної безпеки та ґрунтується на активному технічному співробітництві. У 2013 році МАГАТЕ та Європейська комісія підписали Меморандум про взаєморозуміння з ядерної безпеки. З 2013 року організаціями було проведено 116 місій IRRS та 12 місій ARTEMIS для оцінки практики регулювання та поводження з радіоактивними відходами та відпрацюванням паливом [11]. За підтримки Європейського Союзу МАГАТЕ реалізовує проекти з ядерної безпеки в усіх регіонах світу: у Центральній Азії, в Африці, Латинській Америці.

Новим викликом для МАГАТЕ стало захоплення РФ Запорізької атомної електростанції у 2022 р. під час російсько-української війни. Загроза ядерної і радіаційної катастрофи, пов'язаної з окупацією Російською федерацією найбільшої в Європі АЕС, обстріли її території, погрози, шантаж і провокації РФ, активізували співпрацю МАГАТЕ з Європейським Союзом у формуванні системи енергетичної безпеки. За підтримки Єврокомісії, у вересні 2022 р. відбулась Місія МАГАТЕ на Запорізьку атомну електростанцію на чолі з Головою Магате Рафаелем Гроссі з метою дослідження і моніторингу ситуації на ЗАЕС. У Висновках МАГАТЕ – заклики до створення зони безпеки навколо Запорізької АЕС та припинення бойових обстрілів і воєнних дій. МАГАТЕ зазначила, що надаватимуть Україні допомогу для забезпечення безпеки її ядерних об'єктів і під час війни, і після.

Європейський Союз активно співпрацює з *Міжнародною енергетичною агенцією (МЕА)*, для підтримки європейських країн під час криз у нафтовій й енергетичній галузях; для формування енергетичної безпеки та розвитку. ЄС активно бере участь у роботі організації через засідання Ради керуючих МЕА, а також комітетів МЕА.

ЄС також бере участь у платформах технологічного співробітництва МЕА, де країни спільно працюють над дослідженнями та технологіями в галузі енергетики [12].

ЄС встановив двосторонні відносини з країнами Перської затоки у рамках співпраці з організацією *Рада співробітництва арабських держав Перської затоки*, яка об'єднує 6 арабських країн – Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівську Аравію та Об'єднані Арабські Емірати. Країни Перської затоки є шостим за величиною експортним ринком ЄС, а ЄС – другим за величиною торговим партнером групи з торговими потоками у сумі 121,2 млрд. євро, або 13,7% обсягу експорту країн Перської затоки. У свою чергу, країни Перської затоки становлять 3,0% загального обсягу торгівлі ЄС [13]. Співпраця систематично розширюється та охоплює такі сфери діяльності як впровадження новітніх енергетичних технологій, обмін досвідом з регіональної інтеграції енергетичних ринків, застосування відновлювальних джерел енергії, забезпечення енергоефективності, оптимальне зберігання вуглецю та ефективне, збалансоване використання газу.

Європейський Союз є повноправним членом *G7 і G20*, які впливають на енергетичний ринок і енергетичну безпеку Європи та здійснюють контроль та регулювання поставок нафти і газу. Через спільні ініціативи, програми та проекти, ЄС реалізовує свої енергетичні принципи і пріоритети, ініціює перехід на чисту енергію, впроваджує технологічні інновації та механізми доступу до сталої сучасної енергії, а також інвестує у створення відкритих, прозорих та гнучких енергетичних ринків. Європейський Союз є *стороною-підписантом Енергетичної Хартії*, яку підтримали 53 сторони, включаючи ЄС та *Євратом*. Хартія забезпечує багатосторонню основу для співпраці в галузі енергетики. Вона розроблена для забезпечення енергетичної безпеки через функціонування відкритих та конкурентних енергетичних ринків.

Імплементація Спільної енергетичної політики ЄС здійснюється і через Енергетичне співробітництво Європейського Союзу з *Міжнародним сонячним Альянсом (ISA)* – коаліцією країн, багатих на сонячні ресурси, для задоволення їх особливих потреб в енергії. Рамкову угоду ISA підписали 86 країн. З підписанням Спільної Декларації про співпрацю 11 грудня 2018 року Європейський Союз став партнерською організацією ISA. ЄС підтримує Альянс інвестуванням, фінансуванням Програм та проектів (зокрема, Платформи співробітництва та знань ISA, яку було ініційовано на Генеральній асамблеї ISA 2019р., а також проекту Infopedia, ініційованого ISA та Сонячної Академії [14].

Енергетичні ініціативи та заходи здійснюються в межах енергодіалогу Європейського Союзу та *Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA)* – міжурядовою організацією, заснованою у 2009 році для підтримки широкого впровадження та сталого використання усіх форм відновлюваної енергії. ЄС є одним із членів-засновників організації і бере участь у різноманітних заходах, проектах та програмах IRENA, які передбачають формування (та поширення) баз даних з актуальною інформацією в енергетичній галузі, статистикою, даними щодо витрат на відновлювані джерела енергії на її ресурсній платформі, публікацію глобальних даних та інформації про ресурси та фінансування проектів у галузі відновлюваних джерел енергії. IRENA також бере участь у регіональних ініціативах з підтримки розвитку відновлюваних джерел енергії та разом з ЄС працює над розгортанням відновлюваних джерел енергії у Південно-Східній Європі.

Енергетичне співробітництво Європейського Союзу з міжнародними організаціями забезпечує ефективність

імплементції Спільної енергетичної політики ЄС, реалізації безпекових енергетичних ініціатив, вдосконалення енергетичних потужностей та енергетичної інфраструктури. Спільно з міжнародними організаціями Європейський Союз ефективно та послідовно втілює стратегії: забезпечення енергетичної безпеки та конкурентоспроможності; диверсифікації від російської залежності; покращення енергетичної інфраструктури країн Центральної та Східної Європи; розширення доступу до використання альтернативних джерел енергії; вдосконалення нормативно-правового регулювання європейського енергетичного ринку; збільшення фінансування енергетичних секторів європейських держав та України, зокрема, з метою подальшого вдосконалення енергетичних потужностей. Енергетичне співробітництво Європейського Союзу з міжнародними організаціями в імплементції Спільної енергетичної політики (ЄС) та впровадженні безпекових енергетичних ініціатив здійснюється через реалізацію спільних (з міжнародними організаціями) енергетичних проєктів ЄС (Projects of Common Interest, Європейська обсерваторія енергетичної бідності тощо). Значну роль для імплементції енергетичної політики ЄС відіграє впровадження дослідницьких ініціатив та інновацій (European Research Area Net (ERA-NET), Horizon Europe, Європейський стратегічний план енергетичних технологій тощо).

Міжнародна кооперація Європейського Союзу та міжнародних організацій в імплементції Спільної енергетичної політики та реалізації безпекових енергетичних ініціатив здійснюється шляхом проведення конференцій, дискусій, діалогових платформ, міжнародних форумів, перформансів, міроприємств та заходів, укладання угод про науково-дослідницьку співпрацю, фінансування проєктів, заохочення експертних оцінок в енергетичній галузі, налагоджену систему фінансування. Окрім цього, враховуючи прогресивність європейської енергетичної моделі, ЄС дозволить сформулювати в Україні ефективну

енергетичну політику і розпочати процес модернізації енергетичного сектора на новій нормативній та інституційній базі, адаптуватися до сучасних технологій і забезпечувати надання безпечних енергетичних послуг.

Висновки. Впровадження та реалізація Європейським Союзом Спільної енергетичної політики – гідна та результативна відповідь на регіональні та глобальні енергетичні виклики, загрози, кризи та катастрофи, які набувають максимально актуальності та суспільно-політичної значущості. Загострення проблеми зумовлено також повномасштабною агресією Росії проти України; залежністю європейського ринку від імпорту енергоносіїв з РФ; експансіоністською енергетичною зовнішньою політикою Російської федерації, її енергетичним шантажем та погрозами щодо Європейських країн, і, відповідно, необхідністю введення санкцій щодо країни-агресора. Актуалізація спільних енергетичних проблем та необхідність реформування енергетичного сектору зумовило формування Спільної енергетичної політики держав-членів ЄС; перехід від реалізації енергетичної політики на рівні окремих держав-членів ЄС до активізації узгодженої співпраці в сфері енергетики на наднаціональному рівні Європейського об'єднання. В імплементції Спільної енергетичної політики ЄС та реалізації безпекових енергетичних ініціатив ЄС активно співпрацює з міжнародними урядовими і неурядовими організаціями. Спільно з міжнародними організаціями, Європейський Союз ефективно та послідовно втілює стратегії покращення енергетичної інфраструктури країн Центральної та Східної Європи, використання альтернативних джерел енергії, вдосконалення нормативно-правового регулювання енергетичного ринку, диверсифікації від російської енергетичної залежності, обмеження енергетичних та політичних маніпуляцій з російської сторони, формування системи енергетичної безпеки на європейському континенті.

Список використаних джерел:

1. Кобилянська Л.М. Особливості формування спільної енергетичної політики країн Європейського Союзу. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2014. № 1. С. 16–21.
2. Ішков С.В. Особливості сучасного етапу еволюції та основні напрями енергетичної політики Європейського Союзу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2012. № 2(53). С. 207–210.
3. Биркович Т.І. Особливості формування енергетичних кластерів: зарубіжний та вітчизняний досвід. *Економіка та держава*. 2012. № 10. С. 96–98.
4. Lafargue F. Rivalité énergétique mondiale. *Problemes economi*. 2009. № 2964. Р. 31–35.
5. Бжужка Я. Енергетична політика Європейського Союзу як стимулятор інноваційної економіки. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 628: Проблеми економіки та управління. С. 387–392.
6. Helm D. European energy policy: Meeting the security of supply and climate change challenges. *EIB Papers*. 2007. № 1. Р. 30–48.
7. Енергетична політика Європейського Союзу. URL: https://uk.m.wikipedia.org/wiki/Енергетична_політика_Європейського_Союзу.
8. Санкції, запроваджені ЄС щодо Росії через вторгнення в Україну. 2022. URL: https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine_uk (дата звернення: 02.02.2023).
9. П'ять країн ЄС вимагають розширити санкції щодо російської енергетики. *BLOOMBERG*. 24 вересня 2022. URL: <https://kosatka.media/uk/category/neft/news/5-stran-es-trebuyut-rasshirit-sankcii-v-otnoshenii-rossiyskoy-energetiki-bloomberg>
10. Energy Community: European Commission official website. 2021. URL: https://ec.europa.eu/energy/topics/international-cooperation/international-organisations-and-initiatives/energy-community_en (дата звернення: 10.02.2023).
11. IAEA and European Union Extend Cooperation in Nuclear Safety (2021) : International Atomic Energy Agency. URL: <https://www.iaea.org/newscenter/news/iaea-and-european-union-extend-cooperation-in-nuclear-safety>
12. International Energy Agency (2020): European Commission official website. URL: https://ec.europa.eu/energy/topics/international-cooperation/international-organisations-and-initiatives/international-energy-agency_en (дата звернення: 10.03.2023).
13. Gulf Cooperation Council (GCC) and the EU: European Union External Action Service. URL: https://eeas.europa.eu/diplomatic-network/gulf-cooperation-council-gcc/338/gulf-cooperation-council-gcc-and-eu_en (дата звернення: 15.02.2023).
14. International Solar Alliance: European Commission official website. URL: https://ec.europa.eu/energy/topics/international-cooperation/international-organisations-and-initiatives/international-solar-alliance_en (дата звернення: 16.02.2023).

References:

1. Kobylianska L.M. (2014). Osoblyvosti formuvannya spilnoi enerhetychnoi polityky krain Yevropeiskoho Soiuzu. *Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho*, no. 1, pp. 16–21.

2. Ishkov S.V. (2012). Osoblyvosti suchasnoho etapu evoliutsii ta osnovni napriamy enerhetychnoi polityky Yevropeiskoho Soiuzu. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 2(53), pp. 207–210.
3. Byrkovich T.I. (2021). Osoblyvosti formuvannia enerhetychnykh klasteriv: zarubizhnyi ta vitchyzniani dosvid. *Ekonomika ta derzhava*, no. 10, pp. 96–98.
4. Lafargue F. (2009). Rivalite energetique mondiale. *Problemes economi*, no. 2964, pp. 31–35.
5. Bzhuzka Ya. (2008). Enerhetychna polityka Yevropeiskoho Soiuzu yak stymuliator innovatsiinoi ekonomiky. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, no. 628: *Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, pp. 387–392.
6. Helm D. (2007). European energy policy: Meeting the security of supply and climate change challenges. *EIB Papers*, no. 1, pp. 30–48.
7. Enerhetychna polityka Yevropeiskoho Soiuzu (2022). Available at: https://uk.m.wikipedia.org/wiki/Enerhetychna_polityka_Yevropeiskoho_Soiuzu
8. Sanktsii, zaprovadzeni YeS shchodo Rosii cherez vtorhnennia v Ukrainu (2022). Available at: https://eu-solidarity-ukraine.ec.europa.eu/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine_uk (accessed 02. February 2023).
9. Piat krain YeS vymahaiut rozshyryty sanktsii shchodo rosiiskoi enerhetyky (24 veresnia 2022). *BLOOMBERG*. Available at: <https://kosatka.media/uk/category/neft/news/5-stran-es-trebuyut-rasshirit-sankcii-v-otnoshenii-rossiyskoy-energetiki-bloomberg>
10. Energy Community : European Commission official website (2021). Available at: https://ec.europa.eu/energy/topics/international-cooperation/international-organisations-and-initiatives/energy-community_en (accessed 10 February 2023).
11. IAEA and European Union Extend Cooperation in Nuclear Safety (2021): International Atomic Energy Agency. Available at: <https://www.iaea.org/newscenter/news/iaea-and-european-union-extend-cooperation-in-nuclear-safety>
12. International Energy Agency (2020): European Commission official website. Available at: https://ec.europa.eu/energy/topics/international-cooperation/international-organisations-and-initiatives/international-energy-agency_en (accessed 10 March 2023).
13. Gulf Cooperation Council (GCC) and the EU (2021): European Union External Action Service. Available at: https://eeas.europa.eu/diplomatic-network/gulf-cooperation-council-gcc/338/gulf-cooperation-council-gcc-and-eu_en (accessed 15 February 2023).
14. International Solar Alliance (2020): European Commission official website. Available at: https://ec.europa.eu/energy/topics/international-cooperation/international-organisations-and-initiatives/international-solar-alliance_en (accessed 16 February 2023).

IMPLEMENTATION OF THE COMMON ENERGY POLICY OF THE EUROPEAN UNION AND IMPLEMENTATION OF SECURE ENERGY INITIATIVES THROUGH EU COOPERATION WITH INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

Summary. Energy problems in the modern global and European space are gaining maximum relevance and social and political significance. The emergence of energy problems and the need to reform the energy sector led to the formation of the Common Energy Policy of the European Union and the transition from the implementation of energy policy at the level of individual EU member states to the activation of coordinated cooperation between the EU and international organizations in the field of energy. The formation and implementation of the energy policy of the European Union is due to the actualization of such problems as the growing dependence of Europe on the import of energy carriers from the Russian Federation, limited diversification of energy resources, high and unstable prices for energy carriers, growing global demand for energy, problems in the field of energy efficiency. The problem is actualized by the escalation of the Russian-Ukrainian war, Russia's expansionist energy foreign policy, its energy blackmail and threats against European countries, and, accordingly, the need to introduce sanctions against the aggressor country. The article examines the forms, vectors and directions of cooperation of the European Union with international organizations in the implementation of the EU Common Energy Policy and the implementation of safe energy initiatives. The features of effective cooperation of the European Union with such international organizations as: International Energy Agency, IAEA, Organization of Petroleum Exporting Countries, Cooperation Council of the Arab States of the Persian Gulf, International Solar Alliance, International Agency for Renewable Energy Sources are analyzed. Together with international organizations, the European Union effectively and consistently implements the strategies of forming the energy security system and improving the energy infrastructure of the countries of Central and Eastern Europe. The article substantiates the need for the activation of international and regional European integration in the energy sphere, the formation of consensus between states and international organizations regarding the implementation of the main provisions of the Common Energy Policy of the European Union as a condition and factor for solving energy problems, countering global and regional energy challenges and crises. The mechanisms for improving the energy infrastructure of the countries of Central and Eastern Europe are analyzed. Forms and mechanisms of countering Russia's manipulations and energy blackmail are defined. The need for the formation of an effective system of European energy security is substantiated.

Key words: Common energy policy of the EU, implementation of the EU Common Energy Policy, energy security, EU cooperation with international organizations, energy policy of EU countries, energy infrastructure.

Король М. М.

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

Співак В. О.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Куліковська І. В.

*бакалавр
Ужгородського національного університету*

Korol Maryna

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of International Economic Relations Department
Uzhhorod National University*

Spivak Valeriy

*Postgraduate Student of International Economic Relations Department
Uzhhorod National University*

Kulikowska Iryna

*Bachelor
Uzhhorod National University*

СУЧАСНИЙ СТАН ПОКАЗНИКІВ УКРАЇНСЬКОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Анотація. В статті здійснено аналіз основних кількісних показників розвитку банківського сектору України: кількість банків, включених до Державного реєстру; кількість банків, що мають ліцензію; кількість діючих банківських установ; кількість банків з іноземним капіталом; кількість банків у режимі ліквідації тощо. Наведено динаміку активів банківської системи в Україні та головні причини виявлених тенденцій. Визначено структуру банківських активів. Проаналізовано динаміку та структуру банківських ресурсів України. Здійснено оцінку динаміки та структури доходів і витрат банківського сегменту економіки України. Визначено основні фінансові результати діяльності банківського сектору національної економіки: чистий прибуток та збиток, рентабельність активів. Окреслено основні тенденції розвитку банківського сектору України.

Ключові слова: глобальна трансформація, банківська система, Національний банк України, статутний капітал банку, активи банківського сектору, кредитні портфелі.

Вступ та постановка проблеми. Останні роки банківська система України працює за важких умов. З одного боку, банківська система України має відповідати темпам світової глобальної трансформації та технологічного прогресу, а з іншого – протистояти внутрішнім ризикам та кризам, в тому числі і витримувати навантаження спричинені початком активних бойових дій на території України. До того ж, перед центральним банком України постало невідкладне завдання позбавлення від всіх банків у капіталі яких присутня російська частка.

Характерною рисою функціонування банківського сектору України протягом останніх років є постійні коливання основних фінансових показників.

Для проведення аналізу, виокремлення критичних проблем, напрямку їх вирішення та стабілізації діяльності банківської сфери України першочерговим є проведення дослідження поточних статистичних даних, які висвітлюють діяльність банківської сфери у різних аспектах. Також, важливий розгляд динаміки зміни основних показників та причин їх коливання, кількісні наслідки вже впроваджених дій та їх результативність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом банківської системи України займалися такі вітчизняні та іноземні дослідники, як Хижинська О. А., Волкова В. В. [7], Руцишин Н. М., Костак З. Р. [6], Князь С. В., Другов О. О., Федорчук О. Є, Прохоренко В. П. [2], Руда О. Л. [5], Лячук П., Коць О., Кудь А. [1], Плотніков О. [8], Стробо-

вич Г., Аміт Кумар, Похореленко Н., Дзеніс О., Дзеніс В. [10], Гаррі Полусчкін, Марія Репко, Роберт Кірчнер [9].

Результати дослідження. Фінансовий стан банківської системи впливає на функціонування економіки країни загалом через поєднання в собі функцій фінансового посередника, інвестиційної установи. Політична та економічна криза, які охопили України останнім часом вплинула негативно на стан показників банківської системи країни.

Динаміки кількості банків в Україні за останні 5 років (від 2018 по 2022 рр.) поступово скорочується (рис. 1). Станом на 01.12.2022 року кількість діючих банків сягала 67, що на 10 банків менше ніж у 2018 році. При цьому кількість банків з іноземним капіталом скоротилась у даний період на 7 установ, і становила 30 установ на кінець 2022 року, з них 22 установи – це банки зі 100% іноземним капіталом, на 1 банківську установу менше ніж у 2018 році.

У зв'язку з ліквідацією найвищий показник ліквідації банків припав на 2019 рік – 27 банків; у зв'язку з реорганізацією на 2018 рік – тільки 2 банки. Також кількість банків у яких відкликано ліцензію у 2018 році становило – 6 установ, а у 2022 – 4 установи (рис. 2).

Окрім скорочення кількості банків відбувається скорочення і кількість структурних підрозділів банків України за останні 5 років (рис. 3), що свідчить про очищення банківської системи. Станом на 30.06.2022 року в порівнянні з 2018 роком кількість відділень зменшилась на 2,5 тисяч та становила 6 тисяч відділень. Найбільше філій закрили

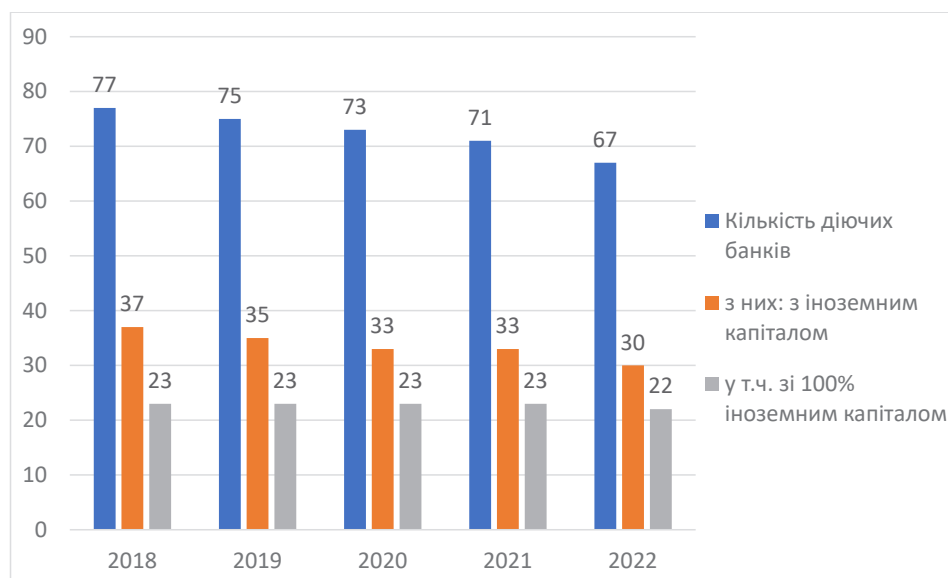


Рис. 1. Динаміка кількості банків України в період 2018–2022 рр., шт.

Джерело: розроблено на основі даних джерела [3]

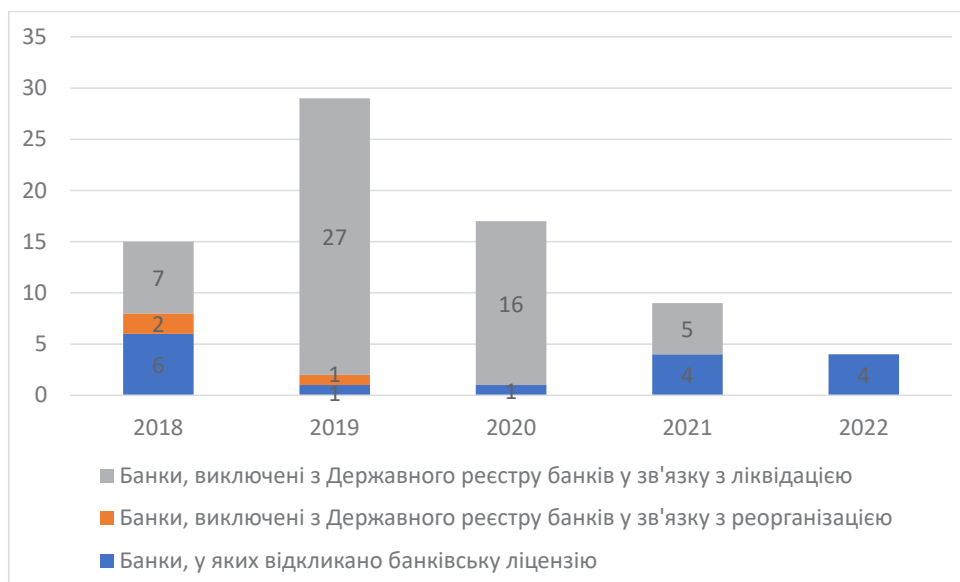


Рис. 2. Кількість виключених банків та банків, у яких відкликано банківську ліцензію в Україні в період 2018–2022 рр., од.

Джерело: розроблено на основі даних джерела [3]

іноземні та державні банки, а приватні банки відкрили 8 нових відділень. У регіональному розрізі найбільше скорочень відбулись в областях, де активно ведуться бойові дії, а саме Харківська, Запорізька, Донецька та Херсонська.

Тенденція до скорочення чисельності діючих банків та відділень свідчить про очищення банківської системи України, яка насамперед пов'язана з їх недобросовісною діяльністю. Щодо іноземних банків, то їх скорочення відбувається через введення Національним банком санкцій, щодо українських банків з російським державним капіталом. Також Україна наближує стандарти національної банківської системи до європейського рівня, де відбувається тенденція до скорочень кількості банків та відділень. В свою чергу із вдосконаленням онлайн-банкінгу багато клієнтів надають перевагу інтернет послугам [3].

На початок 2023 року структура власності активів банківської системи України виглядала наступним чином (рис. 4):

- Банки з державною часткою, де держава володіє часткою понад 75% – 4 установи або ж 5,97%;
- Банки іноземних банківських груп – 16 або ж 23,88%;
- Банки з приватним капіталом, який становить не менше ніж 50% статутного капіталу – 47 або ж 70,15%.

Одним із важливих показників, який демонструє рівень розвитку банківської системи є банківські активи, адже вони формують доходи банків. Хоча кількість банків в Україні поступово скорочується, активи банків збільшуються з кожним роком у період 2018–2022 років (рис. 5). Активи банків з державною часткою упродовж 2018–2022 років коливаються, з незначним зменшенням у 2021 році, проте за пів року 2022 року відбулось збільшення майже до показників 2018 року, а саме 615 млн. грн.

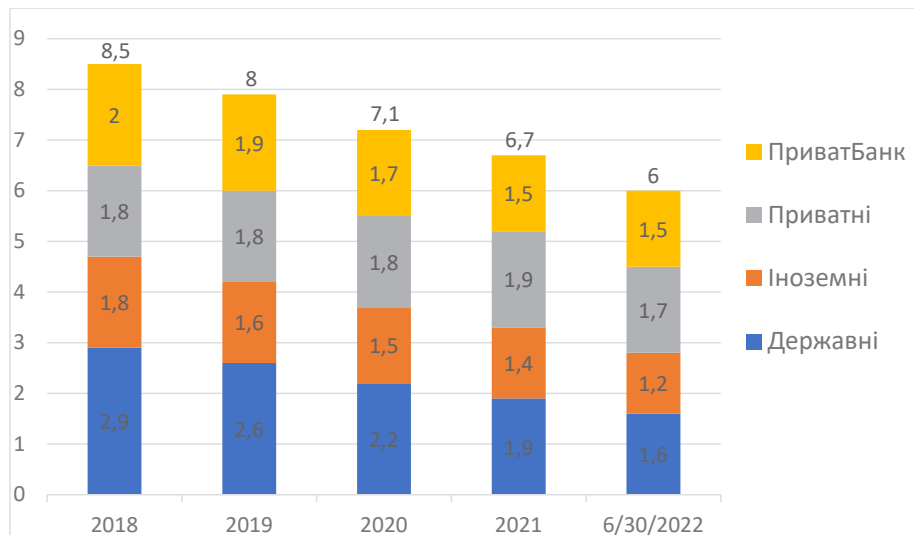


Рис. 3. Динаміка кількості структурних підрозділів банків України у період 2018–2022 рр., тис. од.

Джерело: розроблено на основі даних джерела [4]

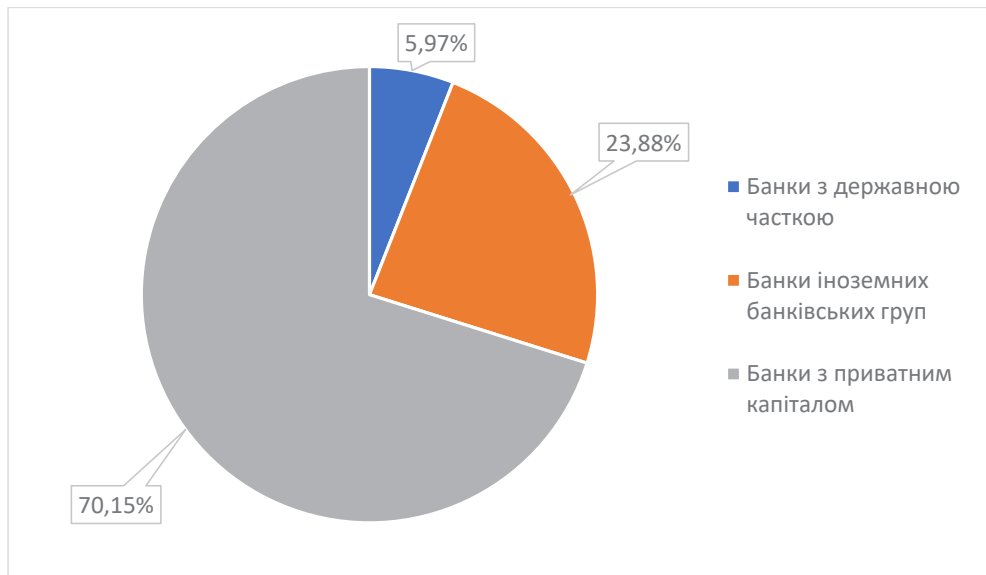


Рис. 4. Структура власності активів банківської системи України станом на 01.01.2023, %

Джерело: розроблено на основі даних джерела [3]

Окремо виділений ПриватБанк, активи якого піддавалась ідентичним коливанням як і інші банки з державною часткою та досягли позначки у 629 млн. грн. за півріччя 2022 року. Відповідно це свідчить про зростання концентрації сектору. Банки іноземних банківських груп демонструють тенденцію щодо поступового збільшення на 89 млн. грн., в той час як банки з приватним капіталом подвоїли суму активів за півріччя 2022 року в порівнянні з 2018 роком та складають 451 млн. грн. Насамперед зростання активів у військовий час відбувається за рахунок коштів в інших банках та вкладень у депозитні сертифікати Національного банку України.

Кредити надані клієнтам займають більше половини активів банків, оскільки кредитування є основною специфікою банківського сектору. У кредитному портфелі переважають кредити, надані суб'єктам господарювання над кредитами, наданими фізичним особам майже в 5 разів

протягом 2018–2022 років (рис. 6). Хоча відбувається тенденція до збільшення кредитів, наданих фізичним особам на 39 млн. грн. за півріччя 2022 року в порівнянні з 2018 роком, в той час як кредити надані суб'єктам господарювання коливаються та досягли 794 млн. грн. у червні 2022 року, що на 125 млн. грн. менше ніж у 2018 році. З початку війни кредитний портфель зростає через корпоративне кредитування насамперед державними банками, переважно за підтримки державних програм.

Банківський кредит, вважається Європейським центральним банком не працюючим, якщо вже більше 90 днів позичальник не сплатив узгоджені внески або відсотки. В Україні кількість непрацюючих кредитів почала зростати вперше за тривалий час, внаслідок визнання непрацюючими позик суб'єктам господарювання після початку війни (рис. 7). В цілому, станом на 30.06.2022 р. питома вага непрацюючих кредитів підвищилася до 29,7%. Значно

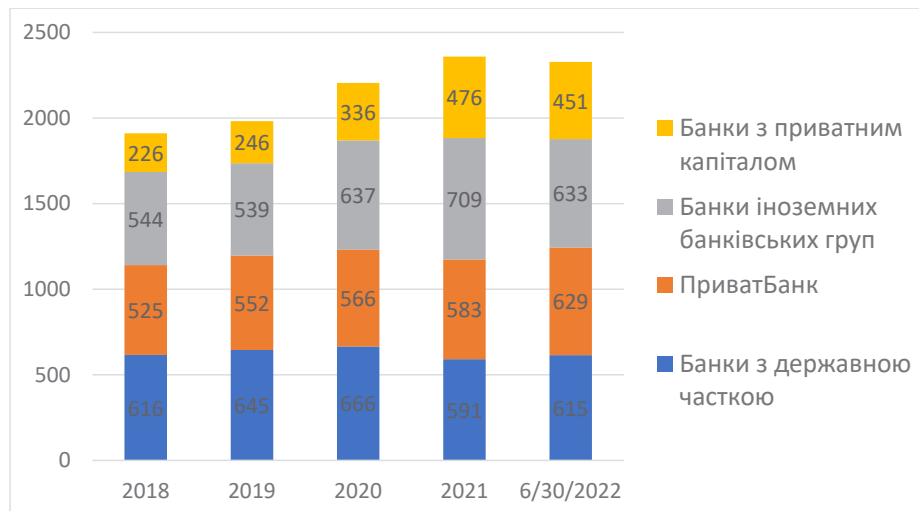


Рис. 5. Активи банківського сектору України у 2018–2022 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено на основі даних джерела [4]

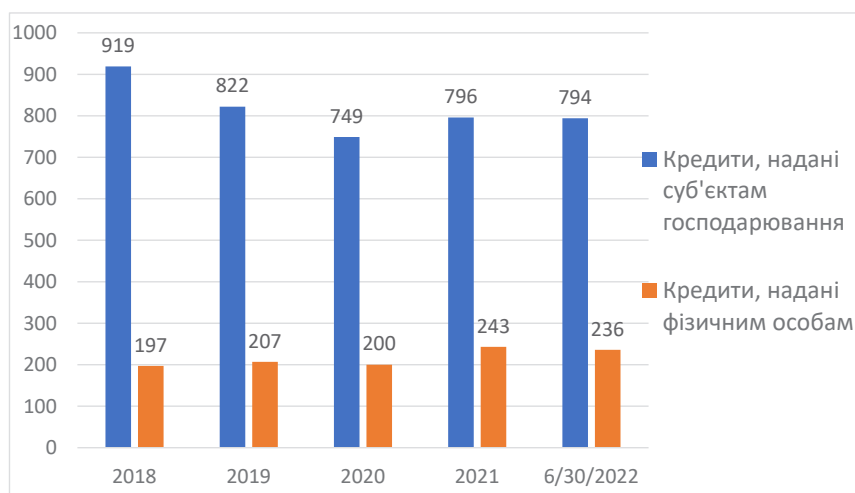


Рис. 6. Кредитний портфель банківського сектору України 2018–2022 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено на основі даних джерела [4]

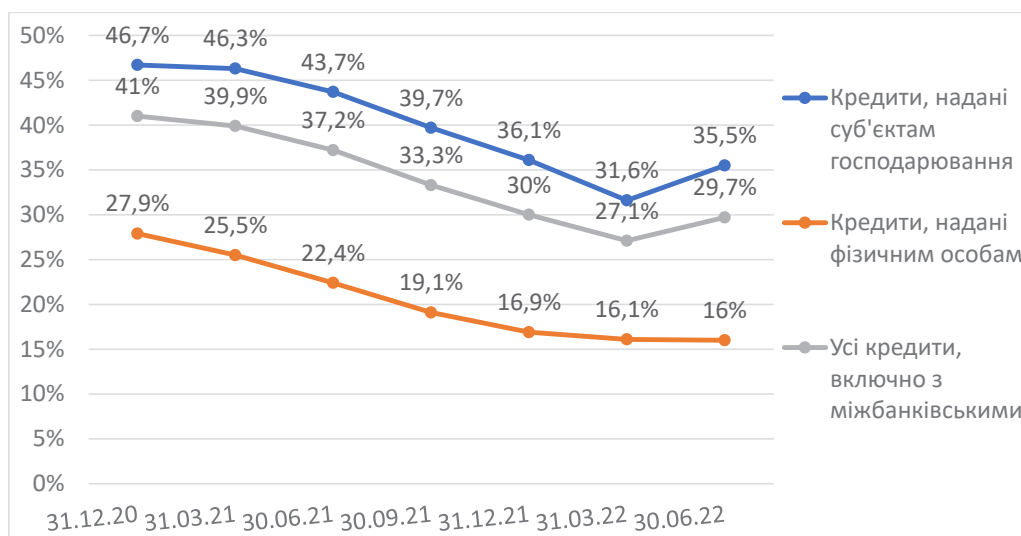


Рис. 7. Частка непрацюючих кредитних у портфелях банків України 2020–2022 рр., %

Джерело: розроблено на основі даних джерела [4]

зріс відсоток кредитів, наданих суб'єктам господарювання, зокрема на 3,9%. Хоча відсоток кредитів, наданих фізичним особам на червень 2022 року знизився до 16% після збільшення до 16,9%. У червні 2022 року фінансові установи почали поступово визнавати кредити непрацюючими через погіршення їхньої якості, спричинене бойовими діями.

Пасиви банківського сектору в обох напрямках протягом останніх 5 років мають тенденцію до збільшення (рис. 8). Власний капітал збільшився на 69 млн. грн, а зобов'язання банків – на 670 млн. грн. Основним джерелом ресурсів банку є залучені та запозичені кошти, частка яких становить більшу частину обсягу загальних ресурсів.

Протягом 2018–2022 років банківська система України демонструвала збиток лише у 2018 році, після якого, кожен рік демонструвала тренд до відновлення банківської системи (рис. 9). Оскільки рентабельність активів зросла з -1,93% до 4,09%, а рентабельність капіталу банків України збільшилась з -15,84 до 35,08 на початок 2022 року, що є позитивною ознакою для реалізації монетарної політики Національного банку України. З почат-

ком військового стану рентабельність активів та капіталу була збитковою декілька місяців, але під кінець року стала прибутковою, хоча з великою різницею порівняно з початком року: на 25,75% зменшилась рентабельність капіталу та на 3,07% рентабельність активів.

Отже, серед основних тенденцій розвитку банківської системи України в період 2018–2022 роки можна виділити:

- скорочення кількості банківських установ, зокрема банків з іноземним капіталом та кількості структурних підрозділів;
- посилення недовіри до діяльності банків;
- адаптація до умов роботи у військовий період;
- позитивна динаміка активів банків України;
- незначне зменшення в кредитному портфелі;
- зростання непрацюючих кредитів, після тривалого спаду;
- рентабельність капіталу та активів вказує на відновлення банківської системи;
- тенденція до збільшення пасивів банків, їх зобов'язань.

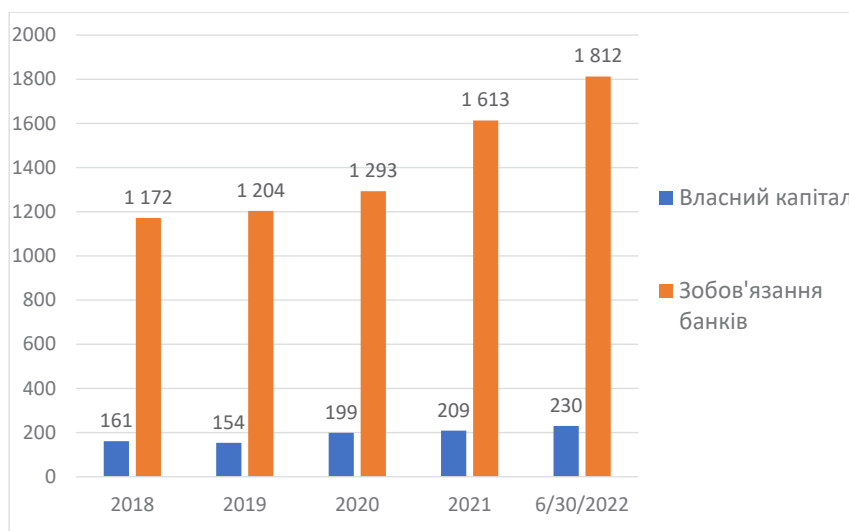


Рис. 8. Пасиви банківського сектору України 2018–2022 рр., млн. грн.

Джерело: розроблено на основі даних джерел [3]

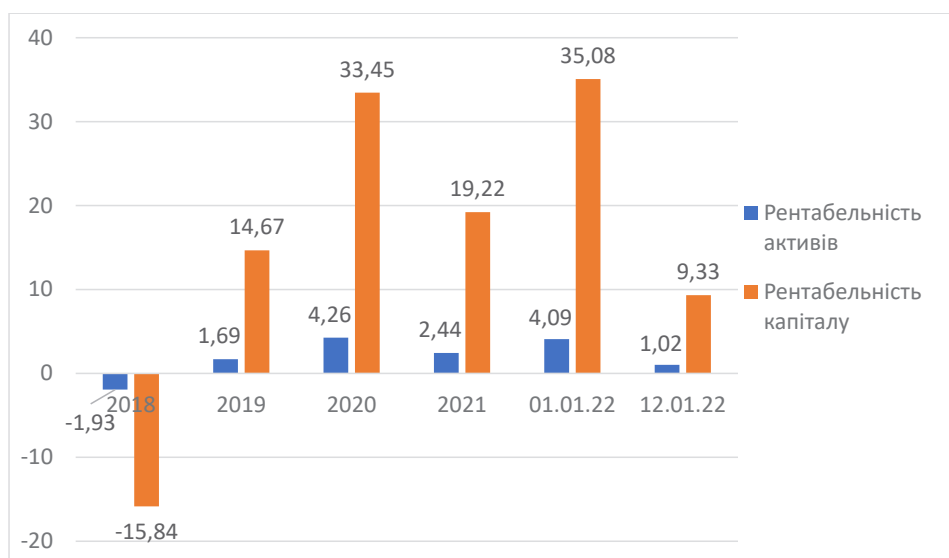


Рис. 9. Рентабельність активів та капіталу банків України 2018–2022 рр., %

Джерело: розроблено на основі даних джерела [3]

Висновки. Проведено дослідження стану банківської системи України в сучасних умовах та визначено його основні тенденції. Динаміка та сучасний стан показників української банківської системи демонструє, що за останні роки банківський сектор України пройшов складний шлях реформ та змін, що дозволило збільшити свою стійкість та ефективність. Аналіз фінансового стану банківської системи України за період 2018–2022 роки показують про те, що найскладнішими видались 2018–2019 роки. Цьому передували ускладнення спровоковані у 2014 році політичною ситуацією в країні. Внаслідок чого знизився обсяг

виробництва у основних секторах економіки, відбувся процес девальвації.

В умовах воєнного стану банківський сектор України продовжує працювати, відновлювати роботу відділень в звільнених регіонах України та активно розвиватись. Основними тенденціями у період з 2018 по 2022 роки залишились: зменшення кількості банків та їх структурних підрозділів, позитивна динаміка активів банків, збільшення пасивів банків та їх зобов'язань, тощо. Отже, можна говорити, що в цілому банківська система витримала серйозні виклики сучасного етапу: банки працюють і кредитують, зберігаючи свою ліквідність.

Список використаних джерел:

1. Ільчук П., Коць О., Кудь А. Показники капіталізації банківської системи України: фактичний стан та порівняльна характеристика із показниками Польщі, Швейцарії та Німеччини. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2020. № 1 (21). С. 195–205. URL: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/555/457>
2. Князь С. В., Другов О. О., Федорчак О. Є, Прохоренко В. П. Аналіз динаміки розвитку банківського сектору України. 2020. URL: https://www.researchgate.net/publication/344311639_ANALIZ_DINAMIKI_ROZVITKU_BANKIVSKOGO_SEKTORU_UKRAINI
3. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>
4. Огляд банківського сектору. Періодичні видання національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2022-08.pdf?v=4
5. Руда О. Л. Сучасний стан банківської системи України та її конкурентоспроможність. *Ефективна економіка*. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/63.pdf
6. Рушчійшин Н. М., Костак З. Р. Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 16. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/119.pdf
7. Хижинська О. А., Волкова В. В. Банківська система України: сучасний стан, проблемні аспекти та перспективи розвитку. 2021. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/11291>
8. Plotnikov O. The response of the Ukrainian banking sector to the Ukraine-Russia conflict. *International Bar Association*. 2022. URL: <https://www.ibanet.org/Banking-market-response-to-Russian-military-aggression-against-Ukraine>
9. Poluschkina G., Repko M., Kirchner R. The banking sector during war: challenges and outlook. *German Economic Team*. 2022. URL: https://www.german-economic-team.com/wp-content/uploads/2022/05/GET_UKR_NL_163_2022_en-1.pdf
10. Strokovych H., Kumar A., Pohorelenko N., Dzenis O., Dzenis V. Comparative Analysis of Factors Non-Performing Loan in Ukraine and India. *TEM Journal*. 2020. URL: https://www.researchgate.net/publication/347297508_Comparative_Analysis_of_Factors_Non-Performing_Loan_in_Ukraine_and_India

References:

1. Ilchuk P., Kots O., Kud A. (2020) Pokaznyky kapitalizatsii bankivskoi systemy Ukrainy: faktychny stan ta porivnialna kharakterystyka iz pokaznykamy Polshchi, Shveitsarii ta Nimechchyny [Indicators of the capitalization of the banking system of Ukraine: the actual state and comparative characteristics with the indicators of Poland, Switzerland and Germany]. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Eastern European National University*, no. 1 (21), pp. 195–205. Available at: <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/555/457>
2. Kniaz S., Druhov O., Fedorchak O., Prokhorenko V. (2020) Analiz dynamiky rozvytku bankivskoho sektoru Ukrainy [Analysis of the dynamics of development of the banking sector of Ukraine]. Available at: https://www.researchgate.net/publication/344311639_ANALIZ_DINAMIKI_ROZVITKU_BANKIVSKOGO_SEKTORU_UKRAINI
3. Official site: Natsionalnyi bank Ukrainy [National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/>
4. Ohliad bankivskoho sektoru. Periodychni vydannia Natsionalnoho banku Ukrainy [Overview of the banking sector. Periodicals of the National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2022-08.pdf?v=4
5. Ruda O. (2019) Suchasnyi stan bankivskoi systemy Ukrainy ta yii konkurentospromozhnist: naukova stattia [The current state of the banking system of Ukraine and its competitiveness: scientific article]. *Efficient economy*. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/63.pdf
6. Rushchyshyn N., Kostak Z. (2018) Bankivska systema Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku [The banking system of Ukraine: current state and development prospects]. *Economy and society*. Available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/119.pdf
7. Khyzhynska O., Volkova V. (2021) Bankivska systema Ukrainy: suchasnyi stan, problemni aspekty ta perspektyvy rozvytku [The banking system of Ukraine: current state, problematic aspects and prospects for development]. Available at: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/11291>
8. Plotnikov O. (2022) The response of the Ukrainian banking sector to the Ukraine-Russia conflict. *International Bar Association*. Available at: <https://www.ibanet.org/Banking-market-response-to-Russian-military-aggression-against-Ukraine>
9. Poluschkina G., Repko M., Kirchner R. (2022) The banking sector during war: challenges and outlook. *German Economic Team*. Available at: https://www.german-economic-team.com/wp-content/uploads/2022/05/GET_UKR_NL_163_2022_en-1.pdf
10. Strokovych H., Kumar A., Pohorelenko N., Dzenis O., Dzenis V. (2020) Comparative Analysis of Factors Non-Performing Loan in Ukraine and India. *TEM Journal*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/347297508_Comparative_Analysis_of_Factors_Non-Performing_Loan_in_Ukraine_and_India

CURRENT STATE OF INDICATORS OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Summary. The article is devoted to the analysis of the main quantitative indicators of the development of the banking sector of Ukraine: the number of banks included in the State Register; the number of licensed banks; the number of operating banking institutions; the number of banks with foreign capital; the number of banks under liquidation, etc. The dynamics of the assets of the banking system in Ukraine and the main reasons for the identified trends are given. The structure of bank assets is determined. The dynamics and structure of Ukraine's banking resources are also analysed. An assessment of the dynamics and structure of revenues and expenses of the banking segment of the Ukrainian economy was made. The main financial results of the banking sector of the national economy are determined. As main financial results were chosen net profit, net loss and profitability of assets. The main trends in the development of the banking sector of Ukraine in the period 2018–2022 are outlined, such as: reduction in the number of banking institutions, in particular banks with foreign capital, and the number of structural units; increased mistrust of banks; adaptation to working conditions during the war period; positive dynamics of the assets of Ukrainian banks; a slight decrease in the loan portfolio; the growth of non-performing loans, after a long decline; profitability of capital and assets indicates the restoration of the banking system; the tendency to increase the liabilities of banks and their obligations. In the conditions of martial law, the banking sector of Ukraine continues to work, restore the work of branches in the liberated regions of Ukraine and actively develop. It can be argued that the banking system as a whole has withstood the serious challenges of the modern stage: banks operate and lend while maintaining their liquidity.

Key words: global transformation, banking system, National Bank of Ukraine, authorized capital of the bank, banking sector assets, loan portfolios.

Матей В. В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародних фінансів

Навчально-наукового інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0074-0693>

Matei Vasyl

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of International Finance

Educational and Scientific Institute of International Relations

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ТРАНСКОРДОННІ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню транскордонних злиттів і поглинань в умовах нестабільного та турбулентного зовнішнього середовища, а також впливу на них ключових сучасних викликів світової економіки. У ній проаналізовано глобальний ринок транскордонних злиттів і поглинань, його динаміку та галузеву структуру. Визначено основні зміни у підготовці та структуруванні угод транскордонних злиттів і поглинань, що стали наслідком пандемії COVID-19. Охарактеризовано вплив російської агресії проти України на глобальний ринок транскордонних злиттів і поглинань, загалом, та український ринок зокрема. Досліджено зміни в здійсненні угод транскордонних злиттів і поглинань в умовах високої інфляції. Проаналізовано негативний та позитивний вплив високих відсоткових ставок на транскордонні злиття і поглинання.

Ключові слова: злиття і поглинання, транскордонні злиття і поглинання, російська агресія, інфляція, відсоткові ставки.

Вступ та постановка проблеми. Нестабільність, мінливість та непередбачуваність зовнішнього середовища зумовлюють необхідність пошуку нових шляхів реструктуризації компаній для забезпечення їх зростання. Одним із найбільш ефективних варіантів реструктуризації є злиття і поглинання (ЗіП). ЗіП дозволяють підприємствам отримати ряд переваг та досягнути важливих бізнес-цілей, серед яких: отримання доступу до ресурсів та нових технологій, економія від масштабу, зменшення витрат, оптимізація оподаткування, диференціація та диверсифікація бізнес-діяльності, синергетичний ефект тощо. Транскордонні злиття і поглинання полегшують інтернаціоналізацію бізнесу та вихід на нові ринки, дозволяють залучати нові технології, знання та ресурси по всьому світу. Вони перетворилися на глобальний феномен і стали важливою складовою корпоративної стратегії багатонаціональних підприємств. Проте транскордонні ЗіП є складнішими транзакціями, ніж внутрішні ЗіП, що пояснює те, чому внутрішні угоди переважають транскордонні.

Ринок транскордонних ЗіП дуже чутливий до загальних економічних умов. Пандемія COVID-19, макроекономічна нестабільність у більшості країн, російське вторгнення в Україну та викликані ним глобальні проблеми кардинальним чином вплинули на світову економіку, що привело до зміни природи транскордонних ЗіП та трансформацію глобального ринку транскордонних ЗіП.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Транскордонні ЗіП є об'єктом дослідження великої кількості зарубіжних та вітчизняних науковців, які досліджують різні аспекти здійснення угод та вплив різноманітних чинників на функціонування ринку ЗіП. Ціолі В. та ін. визначили, що транскордонні ЗіП позитивно впливають як на компанію-покупця, так і на компанію-ціль, дозволяють їм бути більш конкурентоспроможними, а фінансові показники після реалізації угод покращуються. Автори пояснюють це ефектом масштабу, синергетичним ефектом та вигодами від диверсифікації [1].

Гончар В. та ін. відзначили зв'язок показників кількості угод зі злиття та поглинань та інвестиційною привабливістю країни, що є важливою для забезпечення економічної безпеки країни. Автори дійшли висновку, що економічна безпека має ґрунтуватися на ефективній системі залучення фінансів у країну [2].

Денчіч-Михайлов та ін. дослідили драйвери транскордонних ЗіП та грінфілд-інвестицій в країнах колишньої Югославії [3]. Ван Дейлен дослідив вплив Брекзит на транскордонні ЗіП у Великобританії. Він дійшов висновку, що Брекзит призвів до зростання кількості угод ЗіП, що пояснюється зростання фондового ринку. Його дослідження продемонструвало позитивний зв'язок між Брекзит, макроекономічними змінами, фондовим ринком та валютним курсом [4]. Озгюр та Вірл здійснили дослідження транскордонних ЗіП у нафтогазовій галузі [5].

Незважаючи на значну кількість досліджень транскордонних ЗіП, варто відзначити, що економічні умови останніх років значно змінилися, а глобальне економічне середовище стало більш турбулентним та непередбачуваним. Тому виникає необхідність дослідження транскордонних ЗіП в сучасних умовах.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій транскордонних злиттів і поглинань, а також впливу сучасних викликів на їх природу та функціонування ринку транскордонних ЗіП.

Результати дослідження. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2021 році зросли на 64% порівняно із «коронавірусним» 2020 роком і склали 1,58 трлн дол. США. Значну частину цього зростання забезпечили угоди ЗіП [6]. Проте глобальне середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестиційних потоків драматично змінилося у 2022 році. Найголовнішою причиною таких змін стала російське вторгнення в Україну, яке викликало продовольчу, енергетичну та фінансову кризи у багатьох країнах світу. Тому вже

у 2022 році глобальні потоки прямих іноземних інвестицій скоротилися на 24 % за оцінками ОЕСР [7].

Як видно з рис. 1, впродовж 90-х років минулого століття спостерігалось поступове збільшення кількості угод транскордонних ЗіП – від 2 094 угод у 1990 р. до 5 669 у 1999 р. (зростання на 170 %), а також їх вартості – від 98 млрд дол. США у 1990 р. до 559,5 млрд дол. США у 1999 р. (зростання на 471%). Але вже у 2000 р. зростання припинилося, що пояснюється кризою на фондовому ринку США, зумовленою крахом доткомів. Ринок транскордонних ЗіП відновився у 2003 р. і сягнув максимуму у 2007 р., у якому було здійснено 7 582 угод, вартість яких склала 1,03 трлн дол. США. Кризові 2008–2009 рр. очікувано мали наслідком значне зменшення як кількості, так і вартості угод, але вже 2010 році падіння припинилося. Друге десятиліття поточного століття характеризується поступовим зростанням кількості угод, що зупинилося в «коронавірусний» 2020 рік. Щодо показників вартості угод, то вони коливалися в межах від 262,5 млрд дол. США у 2012 р. до 886,9 млрд дол. США у 2016 р. У 2021 р. ринок почав відновлюватися, зафіксовано історичний рекорд по кількості угод – 8 846 (зростання на 42,6%).

Рівень активності транскордонних ЗіП у 2022 році був високим, але він менший порівняно із попереднім роком, коли спостерігався ажіотаж покупок, викликаний скасуванням карантинних обмежень. Російське вторгнення в Україну, висока інфляція, підвищення відсоткових ставок та уповільнення економічного зростання зумовили те, що як корпоративні, так і фінансові покупці почали відбирати компанії-цілі більш ретельно або в деяких випадках перенесли рішення про поглинання на пізніше. Покупці змушені працювати в умовах найбільш турбулентного та непередбачуваного середовища з часів кризи 2008–2009 рр. Але в той же час вони продовжують використовувати ЗіП для створення вартості та шукати об'єкти для поглинання, адже кризові періоди можуть надавати додаткові можливості для вигідних придбань.

Якщо подивитися на галузеву структуру ринку транскордонних ЗіП, то можна відзначити, що у 2022 році найбільш вартісні угоди були реалізовані в галузі інформаційно-комунікаційних технологій (23% ринку), видобувних галузях (18%), галузях фінансів та страхування (12%), транспортно-логістичних послуг (6%) та у фармацевтиці (5%) (рис. 2). Галузь інформаційно-комунікаційних технологій також є лідером за кількістю угод – 23% всіх угод. Велика кількість угод була реалізована в галузях професійних послуг (10%), фінансів та страхування (8%), а також торгівельній галузі (7%) (рис. 3).

Одним із найбільших викликів останніх років, що значним чином вплинув на світову економіку загалом та на транскордонні ЗіП, зокрема, стала пандемія COVID-19. Нестабільність світової економіки та невизначеність щодо майбутнього мали наслідком відміну багатьох угод, а також зменшення їх кількості та вартості. Незважаючи на це, пандемія не стала причиною тривалого падіння ринку, але зумовила значні зміни у процесах підготовки та структурування угод [9].

Обмеження на поїздки призвели до того, що стратегічні сесії та особисті зустрічі між учасниками угод почали відбуватися у віртуальному середовищі з допомогою спеціальних платформ для відеоконференцій (наприклад, Microsoft Teams чи Zoom). І навіть після послаблення карантинних обмежень така практика не припинилася, зважаючи на зручність та можливість економії часу.

Пандемія також призвела до виникнення труднощів у проведенні дью-ділідженс матеріальних активів компанії-цілі, який став практично неможливим. Це зумовило необхідність збільшення довіри до незалежної експертизи та прозорих дій з боку продавця. Значно ускладнилося проведення великомасштабних транскордонних транзакцій, враховуючи значну кількість часу, необхідну для закриття таких угод та можливі затримки в процесі їх затвердження регуляторними органами [10].

Важливим наслідком пандемії стало зростання кількості угод із виплатою за результатами¹. Адже в часи

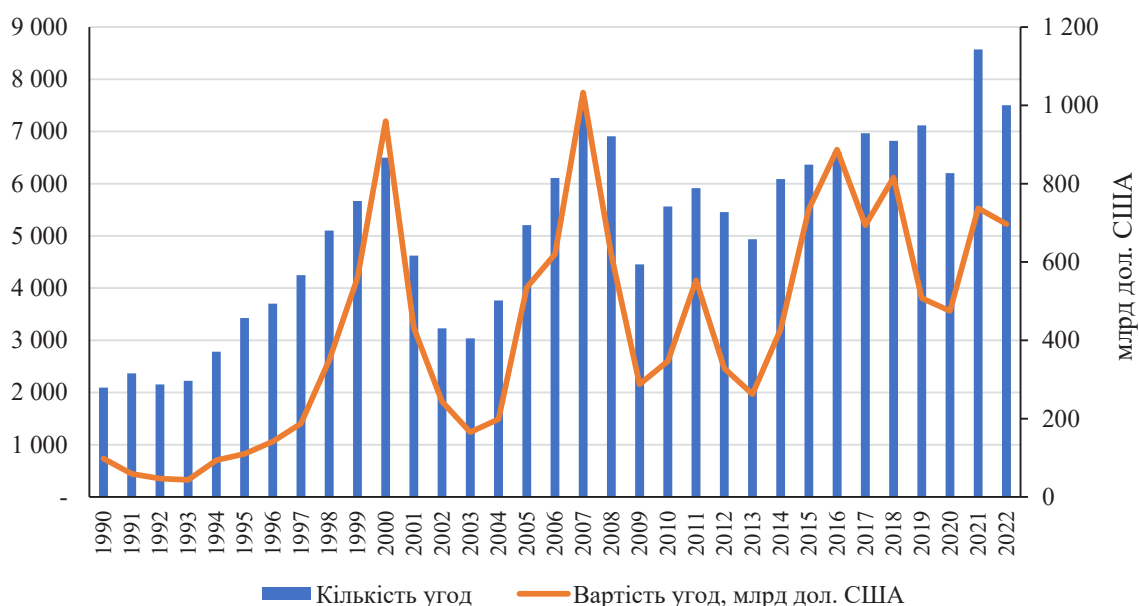


Рис. 1. Динаміка транскордонних ЗіП, 1990–2022 рр.

Джерело: складено автором за даними [6; 8]

¹ Виплата за результатами (англ. *earnout*) – спосіб купівлі компанії, при якому ціна компанії залежить від її майбутньої прибутковості; ціна складається із суми, що сплачується покупцем на момент купівлі, та додаткових платежів, які будуть здійснені, якщо доходи компанії-цілі перевищать певний рівень.

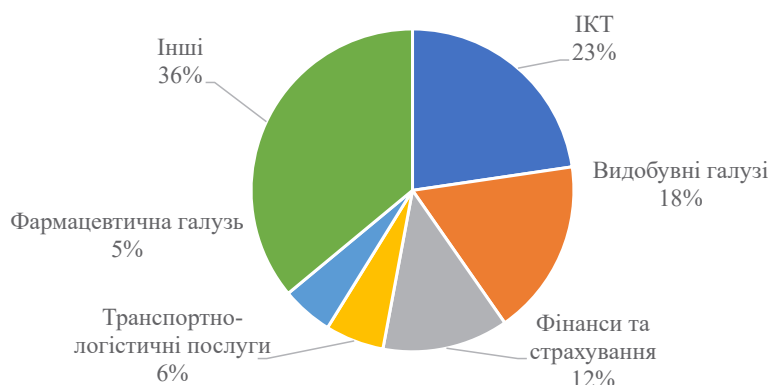


Рис. 2. Галузева структура ринку трансграничних ЗІП (вартість угод з купівлі), 2022 р.

Джерело: складено автором за даними [8]

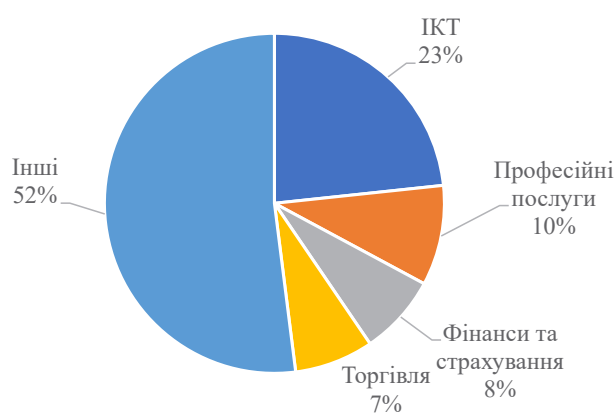


Рис. 3. Галузева структура ринку трансграничних ЗІП (кількість угод з купівлі), 2022 р.

Джерело: складено автором за даними [8]

нестабільності покупці не завжди впевнені в успішності угоди. Використання цього підходу дозволяє сторонам застрахуватися від невизначеності щодо майбутнього зростання прибутковості шляхом оцінки ефективності бізнесу після закриття угоди [9].

На вартість угод трансграничних ЗІП впливає величина оборотного капіталу компанії-цілі, але при цьому його розрахунок часто є суб'єктивним, що вимагає чіткого визначення процедури розрахунку в договорі купівлі-продажу для уникнення майбутніх суперечок між сторонами. Покупці намагаються зменшити величину оборотного капіталу для зменшення ціни компанії-цілі. Ця тенденція особливо посилилася в умовах пандемії, коли турбулентні умови викликали необхідність економії коштів.

Серйозний негативний вплив на трансграничні ЗІП має російська військова агресія проти України. Війна змусила багатьох потенційних покупців призупинити заплановані придбання або навіть повністю відмовитися від своїх планів через високий рівень невизначеності та інші ризики, пов'язані з війною. Іншим важливим наслідком стало збільшення тривалості процедури дью-ділідженс [11]. Тим не менш, оскільки вплив війни нерівномірний для різних галузей, а також враховуючи те, що потенційні покупці можуть отримати значний дисконт на купівлю компанії-цілі, трансграничні ЗІП не припинилися.

У багатьох секторах геополітична напруженість можливо сприятиме збільшенню обсягів угод. Наприклад,

багато компаній прагнуть розірвати зв'язки з Росією, продавши або іншим чином передавши свій бізнес місцевим інвесторам. З іншого боку, багато російських компаній та інвесторів виходять із інвестицій у західних країнах. Наприклад, російський олігарх Роман Абрамович продав ФК Челсі за 3,1 млрд дол. США консорціуму на чолі з американським бізнесменом Тоддом Болі [12].

Одним із наслідків російського вторгнення стало руйнування глобальних ланцюжків постачання, що спонукало міжнародні компанії диверсифікувати або локалізувати свої джерела постачання. Така ситуація може стимулювати трансграничні ЗІП. Наприклад, німецька Schwarz Group купила у компанії Stora Enso виробника паперу Махау, щоб захистити свій ланцюг постачання [13].

Очевидно, що найбільшого впливу війна зробила на трансграничні ЗІП, в яких однією із сторін є українська компанія. Військові дії можуть вплинути на кожен етап угоди і навіть зробити угоду нездійсненною через значні супутні ризики, наприклад, коли компанія-ціль або її активи розташовані на окупованій території чи поблизу лінії фронту, або є потенційними цілями для ракетних ударів. В умовах війни сторони намагаються перенести переговори та відкласти підписання супутніх документів (договір про умови, лист про наміри, меморандум про взаєморозуміння) до завершення процедури дью-ділідженс та визначення впливу війни на бізнес компанії-цілі.

Війна серйозно вплинула на можливість проведення повномасштабної процедури дью-ділідженс компанії-цілі, що розташована в Україні. Через проблеми з безпекою, насамперед у прифронтовій зоні та у місцях активних боїв, а також через постійну загрозу ракетних ударів більшість працівників змушені працювати віддалено. Це збільшує тривалість дью-ділідженс та створює перешкоди для збору необхідних документів. Крім того, війна впливає на те, що у процесі перевірки компанії-цілі необхідно звертати особливу увагу на: ризики фізичного пошкодження або знищення активів компанії; вплив мобілізації на кількість робочої сили; ризики у постачанні; ризики невиконання договорів; страхування майна; заходи на випадок непередбачених обставин; валютні, фінансові та податкові обмеження; наявність російських громадян у складі акціонерів, а також зв'язки з особами чи компаніями, які потрапили під санкції [11].

Проведення юридичного дью-ділідженс ускладнюється обмеженням на час війни доступу до публічних реєстрів (загальнодоступних у мирних умовах), які містять інформацію про юридичних осіб (Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань) та об'єкти нерухомого майна (Державний реєстр прав на нерухоме майно). Доступ до вказаних реєстрів мають лише державні реєстратори та нотаріуси, які включені до спеціальних списків Міністерства юстиції України [14].

Зважаючи на те, що угоди ЗІП передбачають перехід права власності, варто зазначити, що в деяких країнах запроваджено суворі обмеження та санкції на підприємства, які належать чи контролюються Росією чи її громадянами. Зокрема, в Україні заборонено здійснювати операції з акціями та активами об'єкта, кінцевими бенефіціарними власниками або акціонерами (не менше

10%) яких є Росія, її громадяни або юридичні особи, зареєстровані відповідно до законодавства РФ. Вказані суб'єкти також не можуть бути покупцями або продавцями акцій або активів українських компаній [15].

Хоча російська агресія проти України має серйозний негативний вплив на транскордонні ЗіП, але глобальний ринок не повинен зазнавати значного тиску зважаючи на те, що ні Україна, ні Росія не займають значної частки ринку. Компанії з інших країн продовжують здійснювати угоди для досягнення корпоративних цілей. Але сторонам угод рекомендується ретельно розглядати всі аспекти, пов'язані з війною, під час планування та реалізації транзакції, щоб належним чином врахувати та управляти відповідними ризиками. У деяких випадках може бути доцільно відмінити угоди або відкласти їх до закінчення війни. У той же час, майбутня післявоєнна відбудова України має відкрити великі інвестиційні можливості для існуючих і потенційних іноземних інвесторів, в тому числі можливості для транскордонних ЗіП.

Військовий конфлікт негативно вплинув не лише на ринок транскордонних ЗіП, але також вплинув на ціни на сировину, продукти харчування, метали, посиливши інфляційний тиск у всьому світі та змусивши центральні банки вжити швидких заходів для забезпечення економічної підтримки та підвищити процентні ставки для стримування інфляції. Хоча темпи інфляції в розвинутих країнах почали зростати ще у 2021 році, але вони посилюються внаслідок російського вторгнення в Україну. Найбільш ймовірно, що висока інфляція та зростання процентних ставок є коротко- чи середньостроковими чинниками, що впливають на транскордонні ЗіП [16].

Інфляція збільшує транзакційні витрати покупця та зменшує рентабельність інвестицій в ЗіП, що змушує покупця пропонувати меншу ціну за компанію-ціль. Також інфляція призводить до зростання вартості сировини та інших витрат на ведення бізнесу. А це має результатом зменшення прибутку компанії-цілі (лише у випадку відсутності зростання цін на продукцію компанії), що також зменшує її вартість. Однак у багатьох випадках продавці працюють разом зі своїми бухгалтерами та юридичними консультантами, щоб продемонструвати, що темпи зростання їхнього прибутку випереджатимуть темпи інфляції.

При високій інфляції покупці менш схильні платити готівкою за компанію-ціль та віддають перевагу альтернативним способам оплати – оплаті акціями або борговими цінними паперами, а також фінансуванню продавця. Через високу невизначеність щодо майбутніх доходів компанії-цілі інфляція сприяє поширенню виплат за результатами [17].

Ще одним із наслідків значного інфляційного тиску є те, що покупці вимагають більших періодів ексклюзивності для того, щоб мати більше часу для проведення дью-ділідженс [17]. При цьому особлива увагу приділяється перевірці діючих контрактів компанії-цілі. Покупець намагається зрозуміти ціннові домовленості продавця з своїми постачальниками та здатність вносити зміни до умов контрактів, що впливає на можливість отримувати кращі ціни та захиститися від інфляції.

В періоди низьких відсоткових ставок, підприємства мають доступ до дешевих кредитних ресурсів. Це може бути великою перевагою в угодах ЗіП, оскільки дає змогу фінансувати більші придбання за допомогою левериджу. Але в умовах інфляції центральні банки підвищують від-

соткові ставки, що впливає на зростання вартості угод транскордонних ЗіП та робить дорожчими угоди LBO (викуп компанії з використанням запозичених коштів). Крім того, компанії, які мають багато запозичень, можуть зазнавати негативного впливу на свої фінансові показники, що ускладнює угоди з їх продажу. Також в період високих відсоткових ставок у фірм приватного капіталу, що є важливим джерелом фінансування транскордонних ЗіП, можуть виникнути труднощі із залученням коштів, оскільки їх інвестори мають привабливі інвестиційні альтернативи [18].

Високі відсоткові ставки зумовлюють вищу вартість капіталу. Це може призвести до зниження оцінки компанії-цілі через те, що для обслуговування непогашеної заборгованості знадобиться більше грошового потоку компанії.

Загалом, зростання відсоткових ставок негативно сприймається компаніями та призводить до збільшення кількості призупинених транзакцій і навіть скасування угод.

Поряд із негативними наслідками зростання відсоткових ставок, існує також ряд позитивних аспектів. В умовах високих відсоткових ставок компанії стають більш обережними при залученні боргу для фінансування транскордонних ЗіП. Це спонукає їх обирати оплату акціями або виплати за результатами. Це призводить до того, що угоди стають більш стійкими, а рішення щодо поглинання є більш раціональними, оскільки компанії ретельніше зважують витрати та вигоди від будь-якої потенційної угоди [19].

Ще одна перевага підвищення відсоткових ставок полягає в тому, що воно робить позику дорожчою. Це може призвести до того, що підприємства будуть більш дисциплінованими щодо своїх витрат і може сприяти більш ефективному веденню бізнесу. В загальноекономічному контексті зростання відсоткових ставок може призвести до зміцнення економіки в довгостроковій перспективі через приборкання інфляції, яка чинить негативний вплив на економічне зростання.

Висновки. Пандемія COVID-19 не мала наслідком довгострокове зменшення кількості та вартості угод транскордонних ЗіП. Вже у 2021 році ринок транскордонних ЗіП почав зростати високими темпами. Але російське вторгнення в Україну, висока інфляція, підвищення відсоткових ставок та уповільнення економічного зростання у 2022 році зумовили сповільнення ринкової активності.

Хоча пандемія не стала причиною тривалого падіння ринку, вона призвела до збільшення кількості онлайн-зустрічей під час здійснення угоди, ускладнення процедури дью-ділідженс зростання відповідальності за перевірку з боку незалежних експертів та представників компанії-цілі. Важливим наслідком пандемії стало зростання кількості виплат за результатами та чітке визначення процедури розрахунку оборотного капіталу компанії-цілі в договорі купівлі-продажу.

Значний негативний вплив на транскордонні ЗіП чинить російська агресія в Україні, через яку виникло ряд труднощів у здійсненні угод, особливо для українських та російських компаній. Хоча з іншого боку війна не має занадто великий вплив на глобальний ринок транскордонних ЗіП, адже ринкова частка України та Росії є незначною.

Важливими викликами для транскордонних ЗіП є висока інфляція та підвищення відсоткових ставок, які мають переважно негативний вплив, але можуть мати і деякі позитивні наслідки.

Список використаних джерел:

1. Cioli, V., Giannozzi, A., Ippoliti, V. & Roggi, O. Cross-Border M&A and Financial Performance: Empirical Evidence on Bidder/Target Companies. *International Journal of Business and Management*. 2020. Vol. 15. № 4. P. 67–86. DOI: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v15n4p67>.
2. Gonchar, V., Kalinin, O., Polupanova, K. Mergers and acquisitions as a component of management of economic security in the conditions of instability of geopolitical situation. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 2. С. 53–61. DOI: <http://dx.doi.org/10.35774/econa2022.02.053>.
3. Dencic-Mihajlov, K., Lepojevic, V., Stojanovic, J. What Drives Cross-Border Mergers and Acquisitions and Greenfield Foreign Direct Investment Capital Flows? Reconsideration in the Case of the Selected Former Yugoslav Countries. *Engineering Economics*. 2021. Volume 32. Issue 3. P. 234–246. DOI: <https://doi.org/10.5755/j01.ee.32.3.27440>.
4. Gerike van Deelen. The Effect of the Brexit on cross-border M&A in the UK. Master Thesis in Financial Economics. Radboud University. Nijmegen, August 2020. URL: <https://theses.ubn.ru.nl/server/api/core/bitstreams/b52e91c0-e153-4915-a081-0ccaf2b7e8f/content>
5. Özgür, S. and Wirl, F. Cross-Border Mergers and Acquisitions in the Oil and Gas Industry: An Overview. *Energies*. 2020. Volume 13. Issue 21. 5580. DOI: <https://doi.org/10.3390/en13215580>
6. UNCTAD. World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment. 2022. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/1263/world-investment-report-2022-international-tax-reforms-and-sustainable-investment>
7. FDI in figures. OECD. April 2023. URL: <https://www.oecd.org/investment/statistics.htm>
8. UNCTAD. Global Investment Trends Monitor. 2023. № 44. URL: <https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-44>
9. Han-Sol, L., Degtereva, E.A. and Zobov, A.M. The impact of the COVID-19 pandemic on cross-border mergers and acquisitions' determinants: New empirical evidence from quasi-poisson and negative binomial regression models. *Economies*. MDPI, Basel, 2021. Volume 9. Issue 4. P. 1–13, DOI: <https://doi.org/10.3390/economies9040184>
10. M&A in a post-COVID world. URL: <https://www.granthornton.com/insights/articles/advisory/2022/ma-in-a-post-covid-world>
11. Broughton K. Some Companies Put M&A on Hold Amid Russian War on Ukraine. URL: <https://www.wsj.com/articles/some-companies-put-m-a-on-hold-amid-russian-war-on-ukraine-11648805403>
12. Inside the Chelsea Sale: Deep Pockets, Private Promises and Side Deals. URL: <https://www.nytimes.com/2022/05/24/sports/soccer/chelsea-sale-abramovich-boehly.html>
13. Stora Enso sells paper mill to German Lidl owner Schwarz Group. URL: <https://www.reuters.com/business/sustainable-business/stora-enso-sells-paper-mill-german-lidl-owner-schwarz-group-2022-09-13/>
14. Постанова Кабінету міністрів України від 6 березня 2022 року № 209 «Деякі питання державної реєстрації та функціонування єдиних та державних реєстрів, держателем яких є Міністерство юстиції, в умовах воєнного стану». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/209-2022-%D0%BF#Text>.
15. Постанова Кабінету міністрів України від 3 березня 2022 р. № 187 «Про забезпечення захисту національних інтересів за майбутніми позовами держави Україна у зв'язку з військовою агресією Російської Федерації». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187-2022-%D0%BF#Text>
16. Made Nita Dwi Sawitri, Ida Bagus Panji Sedana. Effect of Macro Economic Factors On Cross Border Merger And Acquisition Activities. *SSRG International Journal of Economics and Management Studies*. 2021. Volume 8. № 4. P. 8–16. DOI: <https://doi.org/10.14445/23939125/IJEMS-V8I4P102>
17. How Interest Rates, Inflation, and Geopolitical Uncertainty Influence TMT M&A Valuations. URL: <https://www.bdo.com/insights/industries/technology/how-interest-rates,-inflation,-and-geopolitical-uncertainty-influence-tmt-m-a-valuations>
18. Curtis Kim. Rising interest rates and the potential impact on middle-market M&A. URL: <https://www.hlb.global/rising-interest-rates-and-the-potential-impact-on-middle-market-ma/>
19. Nate Nead. The Impact of Rising Interest Rates on Mergers and Acquisitions. URL: <https://readwrite.com/interest-rates-and-mergers-and-acquisitions/>

References:

1. Cioli, V., Giannozzi, A., Ippoliti, V. & Roggi, O. (2020) Cross-Border M&A and Financial Performance: Empirical Evidence on Bidder/Target Companies. *International Journal of Business and Management*, vol. 15, no. 4, pp. 67–86. DOI: <https://doi.org/10.5539/ijbm.v15n4p67>
2. Gonchar, V., Kalinin, O., Polupanova, K. (2022) Mergers and acquisitions as a component of management of economic security in the conditions of instability of geopolitical situation. *Ekonomichnyi analiz*, tom 32, no. 2, pp. 53–61. DOI: <http://dx.doi.org/10.35774/econa2022.02.053>
3. Dencic-Mihajlov, K., Lepojevic, V., Stojanovic, J. (2021) What Drives Cross-Border Mergers and Acquisitions and Greenfield Foreign Direct Investment Capital Flows? Reconsideration in the Case of the Selected Former Yugoslav Countries. *Engineering Economics*, vol. 32, issue 3, pp. 234–246. DOI: <https://doi.org/10.5755/j01.ee.32.3.27440>
4. Gerike van Deelen (August 2020) The Effect of the Brexit on cross-border M&A in the UK. Master Thesis in Financial Economics. Radboud University. Nijmegen. Available at: <https://theses.ubn.ru.nl/server/api/core/bitstreams/b52e91c0-e153-4915-a081-0ccaf2b7e8f/content>
5. Özgür, S. and Wirl, F. (2020) Cross-Border Mergers and Acquisitions in the Oil and Gas Industry: An Overview. *Energies*, vol. 13, issue 21. 5580. DOI: <https://doi.org/10.3390/en13215580>
6. UNCTAD (2022) World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment. Available at: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/1263/world-investment-report-2022-international-tax-reforms-and-sustainable-investment>
7. FDI in figures. OECD (April 2023). Available at: <https://www.oecd.org/investment/statistics.htm>
8. UNCTAD (2023) Global Investment Trends Monitor, no. 44. Available at: <https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-44>

9. Han-Sol, L., Degtereva, E.A. and Zobov, A.M. (2021) The impact of the COVID-19 pandemic on cross-border mergers and acquisitions determinants: New empirical evidence from quasi-poisson and negative binomial regression models, *Economies*. MDPI, Basel, vol. 9, issue 4, pp. 1–13. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies9040184>
10. M&A in a post-COVID world. Available at: <https://www.grantthornton.com/insights/articles/advisory/2022/ma-in-a-post-covid-world>
11. Broughton K. Some Companies Put M&A on Hold Amid Russian War on Ukraine. Available at: <https://www.wsj.com/articles/some-companies-put-m-a-on-hold-amid-russian-war-on-ukraine-11648805403>
12. Inside the Chelsea Sale: Deep Pockets, Private Promises and Side Deals. Available at: <https://www.nytimes.com/2022/05/24/sports/soccer/chelsea-sale-abramovich-boehly.html>
13. Stora Enso sells paper mill to German Lidl owner Schwarz Group. Available at: <https://www.reuters.com/business/sustainable-business/stora-enso-sells-paper-mill-german-lidl-owner-schwarz-group-2022-09-13/>
14. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 6 bereznia 2022 roku № 209 "Deiaki pytannia derzhavnoi reiestratsii ta funktsionuvannia yedynykh ta derzhavnykh reiestriv, derzhatelem yakykh ye Ministerstvo yustytzii, v umovakh voiennoho stanu". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/209-2022-%D0%BF#Text>
15. Postanova Kabinetu ministriv Ukrainy vid 3 bereznia 2022 r, no. 187 "Pro zabezpechennia zakhystu natsionalnykh interesiv za maibutnimy pozovamy derzhavy Ukraina u zviazku z viiskovoiu ahresiieiu Rosiiskoi Federatsii". Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187-2022-%D0%BF#Text>
16. Made Nita Dwi Sawitri, Ida Bagus Panji Sedana (2021) Effect of Macro Economic Factors On Cross Border Merger And Acquisition Activities. *SSRG International Journal of Economics and Management Studies*, vol. 8, no. 4, pp. 8–16. DOI: <https://doi.org/10.14445/23939125/IJEMS-V8I4P102>
17. How Interest Rates, Inflation, and Geopolitical Uncertainty Influence TMT M&A Valuations. Available at: <https://www.bdo.com/insights/industries/technology/how-interest-rates,-inflation,-and-geopolitical-uncertainty-influence-tmt-m-a-valuations>
18. Curtis Kim. Rising interest rates and the potential impact on middle-market M&A. Available at: <https://www.hlb.global/rising-interest-rates-and-the-potential-impact-on-middle-market-ma/>
19. Nate Nead. The Impact of Rising Interest Rates on Mergers and Acquisitions. Available at: <https://readwrite.com/interest-rates-and-mergers-and-acquisitions/>

CROSS-BORDER MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE CONTEXT OF MODERN CHALLENGES

Summary. This paper is devoted to the study of cross-border mergers and acquisitions in an unstable and turbulent environment, as well as the impact of key global challenges on them. The relevance of the chosen topic is confirmed by the fact that the global economy has experienced a series of shocks in recent years, which have significantly affected the prospects for its development and caused many obstacles for international investment. Cross-border mergers and acquisitions are particularly vulnerable to such challenges and disruptions, as they involve complex negotiations and transactions that are subject to a wide range of economic and political factors. Therefore, it is important to understand the impact of modern challenges on cross-border mergers and acquisitions in order to develop effective strategies for managing risk and maximizing value. This paper aims to provide insights into the complex and dynamic nature of cross-border mergers and acquisitions in the context of modern challenges. The article analyses the main trends of the cross-border mergers and acquisitions market, the dynamics of the number and value of mergers and acquisitions deals over the past three decades, and identifies changes in the market structure. The COVID-19 pandemic has resulted in economic uncertainties and disruptions to market conditions and international business models. The paper identifies significant changes in the due diligence process and in how deals are structured during and after the COVID-19 pandemic. The Russian invasion of Ukraine has dealt another significant blow to cross-border mergers and acquisitions. The article characterizes the impact of Russian aggression against Ukraine on the global and Ukrainian cross-border mergers and acquisitions market. The war has increased inflationary pressures globally. The paper examines the effects of high inflation on cross-border mergers and acquisitions deals and the valuations of target companies. Central banks react to high inflation by raising interest rates, and the negative and positive impacts of high interest rates on cross-border mergers and acquisitions are analysed.

Key words: mergers and acquisitions, cross-border mergers and acquisitions, Russian aggression, inflation, interest rates.

Михальченко О. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри публічного управління та адміністрування
Національного авіаційного університету*

Mykhalchenko Oleksii

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor at the Department of Public
Management and Administration
National Aviation University*

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНО-КОСМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті узагальнено інституціональні особливості оподаткування авіаційно-космічного комплексу у розрізі окремих підгалузей і видів економічної діяльності. Визначено принципи побудови податкової системи для суб'єктів літакобудування, зміст їх пільг з ПДВ, податку на прибуток підприємств, земельного податку. Формалізовано податкову систему для авіаційних транспортних підприємств, яка містить пільги з ПДВ, акцизів на бензини авіаційні та паливо для реактивних двигунів тощо. Систематизовано досвід податкового стимулювання реалізації інфраструктурно-транспортного національного проєкту «Повітряний експрес». Обґрунтовано напрями удосконалення оподаткування авіаційно-космічного комплексу в частині: зрівняння податкового статусу суб'єктів літакобудування і виробників космічної техніки, застосування зниженої ставки ПДВ для усього спектра внутрішніх авіаційних перевезень, зміни принципів державного фінансового контролю податкових пільг.

Ключові слова: податкове регулювання, стимулювання, розвиток, авіаційно-космічний комплекс, національна економіка.

Вступ та постановка проблеми. Серед економічних методів державного регулювання розвитку національної економіки та її окремих галузей важливу роль відіграють податкові. Будучи дієвим інструментом державного управління, податки опосередковують процеси розподілу та перерозподілу ВВП в соціальному, територіальному та галузевому аспектах. Виконання податковою системою фіскальної функції має бути урівноважено із регулюючою і стимулюючою функціями. Завдяки ефективній дії податків нівелюються вади ринкових механізмів, коригується розміщення ресурсів і суспільних благ, активізується ділова та інвестиційна активність, мотивуються наймані працівники та підприємці, забезпечується зайнятість населення, стабілізується ринкова кон'юнктура. Система оподаткування, встановлена державою, є зовнішнім фактором, впливаючим на ефективність економічної діяльності підприємства. Науково обґрунтований підхід до вибору її найкращої форми (загальної чи спрощеної) дозволяє платникам податків оптимізувати їх розмір, а державі – збільшити податкові надходження до бюджету.

Елементи податків, абсолютна величина та відносний рівень податкового навантаження мають визначатися державою з урахуванням інституціональних особливостей окремих видів економічної діяльності. До складу авіаційного комплексу України входять підприємства авіа- і ракетобудування, авіаційного транспорту, аеропорти та інші інфраструктурні об'єкти, установи, що здійснюють НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи) тощо. Вони істотно різняться умовами і формами створення доданої вартості, проте їх загальними ознаками є: стратегічне значення для розвитку національної економіки, висока технологічність, зовнішньоекономічна орієнтація діяльності. Тому податкове регулювання авіаційного комплексу має здійснюватися, виходячи зі стимулювання його поступального розвитку для забезпечення обороноздатності країни, імпортозаміщення повітряних транспортних суден, стійкості внутрішнього і зовніш-

нього транспортного авіаційного сполучення, зростання валютної виручки від експорту продукції авіабудування та транспортних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оподаткування авіаційного комплексу національної економіки досліджуються багатьма вченими. Павлова Н. В. опрацьовує проблему податкового регулювання підприємств авіабудівної галузі як стратегічно важливої, базової у структурі національної економіки, що реалізує пріоритетні напрями інноваційної діяльності у сфері ракетно- та авіабудування [1, с. 117]. Безверхий К. пропонує розраховувати податкове навантаження підприємства авіабудівної галузі на основі загального коефіцієнту, що включає в себе всі податки, єдиний соціальний внесок та інші платежі [2, с. 41]. Ліхоносовою Г. С., Перепелицею Ю. Г. проведено оцінювання впливу податкового навантаження на фінансову стійкість підприємства аерокосмічної галузі, що передбачає поетапний розрахунок інтегрального показника фінансової стійкості, показника податкового навантаження та їх зіставлення на основі комплексного кореляційно-регресійного аналізу, що дозволяє отримувати більш обґрунтовані оцінки податкової політики держави [3, с. 52]. Гайдаржийська О. М., Жам О. Ю., Лункіна І. Ю. зазначають, що найбільш важливе значення з точки зору формування податкового навантаження авіапідприємства є: податок на прибуток, ПДВ, єдиний соціальний внесок тощо. Особливий акцент автори роблять на податок на прибуток, що визначає виробничі можливості авіапідприємства, напрями його розвитку та політику відтворення [4, с. 48]. Остапенко О. М. опікується проблемами становлення податкового менеджменту в системі управління авіаційним підприємством [5, с. 49]. Автор визначає його найважливішою складовою фінансового планування на авіаційному підприємстві, практичною діяльністю суб'єктів податкових відносин щодо управління податковими потоками за допомогою ринкових форм і методів із метою зміцнення фінансів та зростання доходів суб'єктів

управління. Відзначаючи подвійну сутність податкового менеджменту як процесу ухвалення ефективного управлінського рішення та як систему управління, автор вбачає можливості його удосконалення із впровадженням ефективної системи управління; залученням кваліфікованих кадрів та фінансових ресурсів для економічного розвитку підприємства. Податкове регулювання екологічності розвитку підприємств авіаційного транспорту знаходиться у полі зору Жук П. В. [6, с. 147]. Воно засновано на принципі «забруднювач платить», який у державах-членах ЄС демонструє високу ефективність. Автор зазначає, що в Україні слід значно посилити екологічну роль системи оподаткування, збільшивши ставки екологічних податків з одночасним корегуванням інших видів оподаткування для уникнення додаткового фіскального тиску на авіапідприємства. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених авторів, слід визнати, що бракує системного погляду на оподаткування авіаційного комплексу України з огляду на його багатогалузевий склад.

Мета статті. Розробка рекомендацій із активізації стимулюючих ефектів податкового регулювання авіаційного комплексу України.

Результати дослідження. Законом України «Про розвиток літакобудівної промисловості» [7] літакобудування визнано пріоритетною галуззю національної економіки України, а НДДКР по створенню нової авіаційної техніки віднесено до категорії критичних технологій. Відповідно до статті 2 державна підтримка надається ліцензованим і сертифікованим суб'єктам господарювання, що розробляють, виробляють, ремонтують, переобладнують, модифікують, або здійснюють технічне обслуговування авіаційної техніки та авіаційних двигунів за умови відповідності хоча б двом із трьох визначених критеріїв: 1) розробка, виробництво, ремонт авіаційної техніки та авіаційних двигунів; 2) виконання державного або оборонного замовлення; 3) реалізація міжнародних контрактів.

Перелік суб'єктів літакобудування, щодо яких запроваджено тимчасові заходи державної підтримки, затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 09.06.2010 № 405 [8]. До нього входять 43 суб'єкта господарювання, у т.ч.: 24 державні підприємства, 8 Товариств з обмеженою відповідальністю: «Вінницький авіаційний завод», «Гідробест» (Київська область), «Маркет-Матс» (Львівська область), Науково-виробниче об'єднання «Авіа» та «Хелітрейнінг Україна» (Полтавська область), «Інспецпром» (Чернігівська область), 6 Публічних акціонерних товариств: «Мотор Січ» та його Запорізький машинобудівний завод ім. В.І. Омеляченка (Запорізька область), «Київський завод «Радар», «Науково-технічний комплекс «Електронприлад», «Меридіан» ім. С.П. Корольова, «Науково-виробниче об'єднання «Київський завод автоматики» (м. Київ), «Вовчанський агрегатний завод» (Харківська область), 4 Приватних акціонерних товариств: «Дніпропетровський агрегатний завод» (Дніпропетровська область), «Первомайський механічний завод» (Луганська область), «Авіаконтроль» та «ФЕД» (Харківська область), а також Державна акціонерна холдингова компанія «Артем» (м. Київ).

Зазначені суб'єкти господарювання користуються податковими пільгами держави, визначеними у розділі XX «Перехідні положення» Податкового Кодексу України (ПКУ) [9]. Перша пільга пов'язана з ПДВ (податком на додану вартість). Відповідно до п. 4⁻¹, тимчасово, до 01.01.2025, вони звільняються від оподаткування ПДВ по операціях з: 1) ввезення на митну територію України в митному режимі імпорту товарів (крім підакцизних), що використовуються для потреб літакобудівної промисло-

вості, якщо вони є звільненими від оподаткування ввізним митом; 2) постачання на митній території України результатів НДДКР, які виконуються для потреб літакобудівної промисловості. У встановлений період операції з продажу продукції (послуг), виробленої суб'єктами літакобудування за рахунок коштів Державного бюджету України, оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою. При від'ємному значенні сум ПДВ по зазначених підприємствах відшкодування з бюджету здійснюється у податковому періоді, наступному за звітним періодом, у якому виникло від'ємне сальдо податку в порядку і строки, передбачені статтею 200 ПКУ. Друга пільга пов'язана з податком на прибуток. Тимчасово, до 01.01.2025, суб'єкти літакобудування відповідно до п. 41 ПКУ звільняються від оподаткування цим податком. Вивільнені кошти мають бути використані на фінансування НДДКР з літакобудування, створення чи переоснащення матеріально-технічної бази, збільшення обсягу виробництва, запровадження новітніх технологій. Термін «вивільнені кошти» означає суму податку на прибуток, не сплачену до державного бюджету України через застосування пільги, яка залишається у розпорядженні платника податку і має чітке призначення за напрямками, визначеними ПКУ. Цільове використання податкової пільги контролюється органами Державної фіскальної служби і Міністерством з питань стратегічних галузей промисловості України відповідно до порядку, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 07.06.2017 № 476 [10]. Контрольні заходи здійснюються періодично, а об'єктом контролю є окреме визначення суб'єктами літакобудування прибутку за наступними видами діяльності за кодами ДК 009:2010, на рівні класів 26.51 – Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації, 26.70 – Виробництво оптичних приладів і фотографічного устаткування, 30.30 – Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування, 51.21 – Вантажний авіаційний транспорт, 71.12 – Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах, 71.20 – Технічні випробування та дослідження, 72.19 – Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук та 85.59 – Інші види освіти, н.в.і.у. Суми вивільнених коштів відображаються в бухгалтерському обліку суб'єктів літакобудування в установленому порядку на окремому рахунку «Цільове фінансування і цільові надходження». Не використані вивільнені кошти не можуть бути перенесені на інші податкові періоди, зараховані в рахунок майбутніх платежів з податків та зборів або відшкодовані з бюджету. На їх суму суб'єкт літакобудування зобов'язаний збільшити податкове зобов'язання з податку на прибуток.

Пільгами з ПДВ, аналогічними для суб'єктів літакобудування, тимчасово, до 01.01.2023, користувалися суб'єкти космічної діяльності – резиденти України, на яких поширюється дія Закону України «Про космічну діяльність» [11]. Від оподаткування ПДВ звільнялися операції: з імпорту товарів для забезпечення виробництва космічної техніки (включаючи агрегати, системи та їх комплектуючі для космічних комплексів, космічних ракет-носіїв, космічних апаратів та наземних сегментів космічних систем) для реалізації міжнародних договорів; постачання на митній території України результатів НДДКР, які виконуються для потреб космічної діяльності.

Відповідно до Підрозділу 6 ПКУ «Особливості справляння плати за землю», до 1 січня 2025 року звільняються від сплати земельного податку суб'єкти літакобудування, що підпадають під дію норм статті 2 Закону України «Про

розвиток літакобудівної промисловості» і здійснюють розробку та/або виготовлення з кінцевим складанням літальних апаратів та двигунів до них, крім земельних ділянок, на яких розташовані об'єкти соціального, торговельного, сільськогосподарського призначення та непромислового будівництва. Аналогічну пільгу зі звільнення від сплати земельного податку за земельні ділянки виробничого призначення згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України, до 01.01.2023 мали резиденти – суб'єкти космічної діяльності, які реалізували міжнародні договори (угоди) України щодо створення космічної техніки. До 01.01.2018 вони були звільнені від сплати податку на майно, відмінне від земельної ділянки.

Надалі розглянемо особливості оподаткування операцій авіаційних перевезень. Відповідно до п. 7 статті 7 Закону України «Про страхування», авіаційне страхування цивільної авіації відноситься до обов'язкових видів страхування [12]. Пункт 141.4 ПКУ визначає особливості оподаткування нерезидентів. Відповідно до п. 141.4.5 страховики або інші резиденти у межах договорів страхування або перестрахування ризиків, сплачують податок на прибуток за договорами страхування пасажирських перевезень цивільної авіації – за ставкою 0%.

Відповідно до п. 81 ПКУ тимчасово, до 31.12.2024, за ставкою ПДВ у розмірі 7% оподатковуються операції з надання послуг повітряного транспорту щодо внутрішнього перевезення пасажирів та багажу за кодами Державного класифікатора продукції та послуг ДК 016:2010 (51.10.11 – Послуги повітряного транспорту щодо внутрішнього перевезення пасажирів за розкладом, 51.10.12 – Послуги повітряного транспорту щодо внутрішнього перевезення пасажирів, крім екскурсійної призначеності, поза розкладом).

Відповідно до п. 185.1 ПКУ, постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу авіаційним транспортом є об'єктом оподаткування ПДВ. Згідно із п. 195.1.3 ПКУ зазначені операції оподатковуються ПДВ за ставкою 0%. Міжнародним вважається перевезення, якщо воно здійснюється за єдиним міжнародним перевізним документом. Стаття 186 ПКУ визначає місце постачання товарів та послуг. Якщо воно здійснюється для споживання на борту повітряних суден в межах митної території України, то місцем постачання вважається пункт відправлення зазначеного судна.

Відповідно до п. 195.1.2 ПКУ, за ставкою ПДВ 0% оподатковуються операції постачання товарів: а) для заправки або забезпечення повітряних суден, що: виконують міжнародні рейси для навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату; входять до складу Повітряних Сил України та відправляються за межі повітряного кордону України, у тому числі у місця тимчасового базування; б) для заправки (дозаправки) та забезпечення космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі.

Постачання товарів магазинами безмитної торгівлі може здійснюватися виключно: фізичним особам, які виїжджають за межі митної території України; в'їжджають на митну територію України в пунктах пропуску через державний кордон України, відкритих для міжнародного повітряного сполучення; які переміщуються транспортними засобами, що належать резидентам та знаходяться за межами митного кордону України.

Відповідно до п. 195.1.3 ПКУ, за ставкою ПДВ 0% оподатковуються операції постачання послуг з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси. До них відносять: посадка-зліт повітряного судна, обслуговування пасажирів в аеровокзалі, забезпечення авіаційної безпеки, наднормативна стоянка повітряного судна;

наземне обслуговування повітряних суден та пасажирів в аеропортах; оренда аеропортових приміщень авіаперевізниками, що виконують міжнародні рейси (офіси, стійки реєстрації та інші службові приміщення); послуги персоналу з обслуговування повітряних суден.

Не є об'єктом оподаткування ПДВ відповідно до п. 196.1.18 ПКУ ввезення на митну територію України фізичними особами у ручній поклажі та/або у супроводжуваному багажі товарів (крім підакцизних товарів та особистих речей), сумарна фактурна вартість яких не перевищує еквівалент 1000 євро, через пункти пропуску через державний кордон України, відкриті для повітряного сполучення. Якщо зазначена вартість перевищує еквівалент 1000 євро, то базою оподаткування ПДВ за ставкою 20% є її частина, що перевищує еквівалент 1000 євро, з урахуванням мита, що підлягає сплаті (п. 191.2.2).

Звільняються від оподаткування ПДВ відповідно до п. 197.10 ПКУ операції з постачання послуг з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден, які здійснюють внутрішні, міжнародні та транзитні польоти в районах польотної інформації зони відповідальності України.

Стаття 215 ПКУ визначає підакцизні товари та ставки податку. До підакцизних товарів за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності належать: у групі «Бензини моторні» – бензини авіаційні (код 2710 12 31 00); паливо для реактивних двигунів (код 2710 12 70 00). Ставка акцизного податку у твердій сумі з одиниці реалізованого товару (об'єм у літрах, приведених до t 15°C) становить 27 євро за 1000 літрів. Ставка акцизу за Гас: паливо для реактивних двигунів (код 2710 19 21 00) становить 21 євро за 1000 літрів. Стаття 229.8 ПКУ визначає особливості оподаткування бензинів авіаційних та палива для реактивних двигунів. Ввезення на митну територію України або реалізація вироблених в Україні бензинів авіаційних та палива для реактивних двигунів може здійснюватися із сплатою акцизного податку за визначеними у п. 215.3.4 ставками без застосування підвищувального коефіцієнта 10. При цьому імпортер зазначених товарів оформлює податковий вексель у трьох примірниках, а виробник – у двох примірниках. Перший примірник подається до контролюючого органу (векселедержателя) за місцезнаходженням імпортера або виробника, другий – залишається імпортеру або виробнику, а третій – подається до контролюючого органу за місцем митного оформлення бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів. Податковий вексель видається на суму акцизного податку, нарахованого на обсяг ввезених на митну територію України або вироблених в Україні бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів, розрахованої як різниця ставок з підвищувальним коефіцієнтом 10 і без підвищувального коефіцієнта, встановленої п. 215.3.4. До податкового векселя додається розрахунок суми акцизного податку. Реалізація бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів суб'єктами господарювання, які отримали акцизні накладні, зареєстровані в Єдиному реєстрі акцизних накладних (ЄРАН), із зазначенням в них реквізитів податкового векселя, здійснюється без сплати акцизного податку. Строк, на який видається податковий вексель, не може перевищувати 90 календарних днів для палива для реактивних двигунів та 270 календарних днів – для бензинів авіаційних. Податковий вексель може бути виданий лише імпортером або виробником – платником податку і є підставою для імпорту (реалізації на внутрішньому ринку) палива для реактивних двигунів та бензинів авіаційних без застосування підвищувального коефіцієнта 10. Обов'язки з погашення податкового векселя не можуть

передаватися іншим особам незалежно від їх взаємовідносин з векселедавцем. За користування податковим векселем не нараховуються відсотки або інші види плати, передбачені законодавством для інших видів векселів.

Відповідно до п. 229.8.10 ПКУ, податковий вексель без сплати коштами зазначеної в ньому суми акцизного податку погашається у разі підтвердження факту цільового використання бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів протягом строку, на який виданий такий вексель, шляхом реєстрації акцизних накладних в ЄРАН на операції з: 1) заправлення повітряних суден суб'єктами господарювання, які мають відповідні сертифікати та посвідчення; 2) реалізації суб'єктам літакобудування, на яких поширюється дія норм статті 2 Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості»; 3) реалізації шляхом публічних закупівель для забезпечення потреб держави або територіальної громади; 4) реалізації для створення державного матеріального резерву. Акцизні накладні на такі операції складаються на підставі первинних документів. Підставами для погашення податкового векселя без сплати коштами зазначеної в ньому суми акцизного податку є: за операцією 1) – акцизні накладні, зареєстровані в ЄРАН; за операціями 2)–4) – копії первинних документів та договорів на реалізацію та акцизних накладних, складених на такі операції та зареєстрованих в ЄРАН; у разі втрат бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів у межах нормативних, затверджених Кабінетом Міністрів України – копії первинних документів про втрати та накладних, зареєстрованих в ЄРАН.

Сума акцизного податку, сплачена виробником/імпортером до закінчення строку, на який видано податковий вексель, виходячи з обсягів бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів, цільове використання яких не підтверджено, враховується векселедержателем при погашенні податкового векселя. Векселедержатель перевіряє документи, надані виробником/імпортером для погашення податкового векселя, протягом п'яти робочих днів з дня їх отримання і приймає рішення про погашення податкового векселя або про здійснення процедур, або здійснює протест такого векселя у неплатежі згідно із законодавством та протягом одного робочого дня з дати вчинення протесту звертається до банку, який здійснив аваль векселя, з опротестованим податковим векселем. Банк-аваліст зобов'язаний не пізніше операційного дня, що настає за датою звернення векселедержателя з опротестованим податковим векселем, переказати суму, зазначену в податковому векселі, векселедержателю.

Для забезпечення прозорості операцій із бензинами авіаційними або паливом для реактивних двигунів Державна авіаційна служба на своєму офіційному веб-сайті має розкривати інформацію про суб'єктів господарювання, які здійснюють відповідно вимог авіаційних правил України: авіапаливобезпечення та наземне обслуговування повітряних суден; експлуатацію постійного злітно-посадкового майданчика відповідно діючих сертифікатів та дозволів. Зазначеними суб'єктами господарювання у складі декларації акцизного податку надається інформація про повітряні судна, які були заправлені, та про обсяги використаних бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів. Якщо імпортер/виробником, які видали податковий вексель, порушили встановлені терміни підтвердження цільового використання бензинів авіаційних або палива для реактивних двигунів, вони мають сплатити штраф у розмірі 50% суми акцизного податку, розрахованого із застосуванням підвищувального коефіцієнта 10.

Стаття 231 ПКУ визначає вимоги до акцизної накладної. При заправленні повітряних суден бензинами авіаційними або паливом для реактивних двигунів обов'язок складання акцизних накладних та їх реєстрації в ЄРАН покладено на суб'єктів господарювання, визначених п.229.8.10 ПКУ, незалежно від власності на зазначені товари. Акцизна накладна складається в одному примірнику.

Ставки рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України визначаються п. 254.4 ПКУ і встановлюється для радіозв'язку супутникової рухомої та фіксованої радіослужб у розмірі 72,17 грн. за 1 МГц смуги радіочастот на місяць у діапазоні 30-3000 МГц – 3-30 ГГц.

Існують певні особливості у розрахунку податку на доходи фізичних осіб робітників авіаційних транспортних підприємств. П. 170.9.1 ПКУ визначає особливості оподаткування суми, виданої платнику податку під звіт та не повернутої ним протягом встановленого строку. Зокрема, зазначається, що Кабінетом Міністрів України окремо визначаються граничні норми добових для відрядження членів екіпажів повітряних суден або суми, що спрямовуються на їх харчування замість добових, якщо такі судна виконують міжнародні рейси для провадження навігаційної діяльності чи перевезення пасажирів або вантажів за плату за межами повітряного або митного кордону України.

Підрозділ 2. Особливості справляння податку на додану вартість розділу XX. Перехідні положення визначає особливі умови стимулювання реалізації національного проекту «Повітряний експрес», який включав спорудження залізничного пасажирського сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт «Бориспіль»; будівництво міської кільцевої автомобільної дороги навколо м. Києва на ділянці Київ – Бориспіль; будівництво дороги від Подільського мостового переходу до проспекту Ватутіна у м. Києві. Відповідно до п. 27 від оподаткування ПДВ звільнялися операції на митній території України: з тимчасового ввезення сторонами контракту товарів; з постачання послуг сторонам контракту особою-нерезидентом, не зареєстрованою як платник ПДВ. Перелік та обсяги ввезення таких товарів та постачання послуг визначаються Кабінетом Міністрів України. У разі нецільового використання товарів платник податку зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання, сплатити ПДВ і пеню, виходячи зі 120% облікової ставки НБУ. Також звільнялися від оподаткування операції з постачання виконавцем замовнику, які є сторонами контракту, спорудженого об'єкта. Однією з сторін контракту, або замовником, є Державне підприємство «Дирекція з будівництва та управління Національного проекту «Повітряний експрес» та інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону», створене 06.04.2011 (код ЄДРПОУ 37635024). Скорочена назва – ДП «Нацпроект «Повітряний експрес». Засновником підприємства є Міністерство Інфраструктури України, якому належить 100% статутного капіталу, або 402 800 001 грн., основний вид діяльності – 71.11 Діяльність у сфері архітектури, додаткові види – 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у., 49.10 – Пасажирський залізничний транспорт міжміського сполучення, 49.31 – Пасажирський наземний транспорт міського та приміського сполучення. Державне фінансування підприємства здійснювалося за програмно-цільовим методом відповідно до затверджених паспортів бюджетних програм [13]. Проте механізми цільового використання вивільнених коштів від пільг з ПДВ у нормативних документах прописані не були, що знижувало їх регулюючий і стимулюючий вплив.

Висновки. Основний науковий результат статті полягає в узагальненні інституціональних особливостей опо-

даткування авіаційно-космічного комплексу: підприємств літакобудування, суб'єктів космічної діяльності, авіаційного транспорту, імпортерів/виробників бензинів авіаційних та палива для реактивних двигунів, а також окремих інфраструктурно-транспортних проєктів.

1. Податкова система для суб'єктів літакобудування, які відповідають вимогам статті 2 Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» виходить із того, що вони створюють нову авіаційну техніку і реалізують критичні для обороноздатності та економічної безпеки технології. Тимчасово, до 01.01.2025, суб'єкти літакобудування мають пільги з ПДВ, податку на прибуток підприємств, земельного податку (крім земельних ділянок, на яких розташовані об'єкти соціального, торговельного, сільськогосподарського призначення та непромислового будівництва). Звільняються від оподаткування ПДВ операції для потреб літакобудівної промисловості: з імпорту товарів (крім підакцизних) та постачання на митній території України результатів НДДКР. За нульовою ставкою ПДВ оподатковуються операції з продажу продукції (послуг), виробленої суб'єктами літакобудування за рахунок коштів Державного бюджету України. Суб'єкти літакобудування звільняються від оподаткування податком на прибуток. Вивільнені кошти обліковуються як цільове фінансування і цільові надходження, використання яких на чітко визначені заходи контролюється державою.

2. Податкова система для авіаційних транспортних підприємств містить пільги з ПДВ, акцизів, а також сплату податку на прибуток за договорами обов'язкового страхування пасажирських перевезень цивільної авіації – за ставкою 0%. Міжнародні перевезення пасажирів і багажу авіаційним транспортом оподатковуються за ставкою ПДВ 0%, внутрішні – за ставкою 20%, за виключенням операцій із внутрішнього перевезення пасажирів та багажу, для яких тимчасово, до 31.12.2024, діє ставка ПДВ у розмірі 7%. За нульовою ставкою ПДВ оподатковуються операції постачання товарів і послуг: для забезпечення і обслуговування міжнародних рейсів, Повітряних Сил України, космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі. Звільняються від оподаткування ПДВ операції з постачання послуг з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден в районах польотної інформації зони відповідальності України.

3. Підставами для застосування ставки акцизу без застосування підвищувального коефіцієнта на імпорт та виробництво підакцизних товарів – бензинів авіаційних та палива для реактивних двигунів – є їх цільове використання, а саме: заправлення повітряних суден; реалізація для потреб суб'єктів літакобудування, держави або територіальної громади шляхом публічних закупівель, а також для створення державного матеріального резерву. Для оформлення податкових пільг з акцизів на бензини авіаційні та паливо для реактивних двигунів використовують

податкові векселі; акцизні накладні, складені на підставі первинних документів; договори та реалізацію зазначених підакцизних товарів; документи, що підтверджують їх втрати у межах нормативних. Підставами для погашення податкового векселя без сплати коштами зазначеної в ньому суми акцизного податку є підтвердження цільового використання бензинів авіаційних та палива для реактивних двигунів у встановлені терміни. У протилежному випадку він має бути добровільно погашений грошима у повній сумі векселедавцем, або може бути опротестований векселеотримувачем, у т.ч. пред'явлений до оплати банку-авалісту.

4. Україна має досвід податкового стимулювання реалізації інфраструктурно-транспортного національного проєкту «Повітряний експрес» шляхом надання пільг із ПДВ. Від оподаткування зазначеним податком звільнялися операції на митній території України: з тимчасового ввезення сторонами контракту товарів; з постачання послуг сторонам контракту особою-нерезидентом, не зареєстрованою як платник ПДВ за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України. Замовником за національним проєктом було спеціальне створене державне підприємство, фінансування якого здійснювалося за програмно-цільовим методом відповідно до затверджених паспортів бюджетних програм. Проте механізми цільового використання вивільнених коштів від пільг з ПДВ у нормативних документах прописані не були, що знижувало їх регулюючий і стимулюючий вплив.

5. Напрямами удосконалення оподаткування авіаційно-космічного комплексу є: по-перше, зрівняння податкового статусу суб'єктів літакобудування і виробників космічної техніки: відновлення для останніх пільг з ПДВ (у частині звільнення від оподаткування операцій з імпорту товарів та послуг для забезпечення виробництва космічної техніки) та земельного податку (у частині звільнення від оподаткування земельних ділянок виробничого призначення); звільнення виробників космічної техніки від сплати податку на прибуток, визнання нарахованого податку на прибуток цільовим фінансуванням та державний контроль його використання; по-друге, застосування зниженої ставки ПДВ не тільки для внутрішніх пасажирських перевезень повітряним транспортом, а для усього спектра внутрішніх авіаційних перевезень після їх відновлення, що сприятиме зростанню внутрішнього попиту і післявоєнному відновленню економіки; по-третє, зміна принципів державного фінансового контролю податкових пільг, наданих підприємствам авіаційно-космічного комплексу, – проведення не лише аудиту законності їх застосування та використання цільового призначення вивільнених коштів, але і аудиту ефективності.

Перспективами подальших досліджень є визначення митного статусу авіаційного комплексу України та напрямів її євроінтеграційної трансформації.

Список використаних джерел:

1. Павлова Н.В. Особливості податкового регулювання підприємств авіаційної діяльності в Україні. *Управління розвитком*. 2013. № 21. С. 116–118.
2. Безверхий К. Аналіз податків, єдиного соціального внеску та інших платежів в контексті розрахунку податкового навантаження підприємства авіабудівної галузі. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 11. С. 37–43.
3. Ліхоносова Г.С., Перепелиця Ю.Г. Балансування рівня податкового навантаження та фінансової стійкості підприємств аерокосмічної галузі. *Часопис економічних реформ*. 2022. № 4. С. 47–54.
4. Гайдаржійська О.М., Жам О.Ю., Лункіна І.Ю. Податки та їх вплив на господарську діяльність авіаційного підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 6(2). С. 47–48.
5. Остапенко О.М. Податковий менеджмент в системі управління авіаційним підприємством. *Науковий вісник Львівської академії. Серія: Економіка, менеджмент та право*. 2021. Вип. 3-4. С. 46–53.
6. Жук П.В. Податкове регулювання у сфері охорони атмосферного повітря від шкідливих емісій в Україні. *Регіональна економіка*. 2021. № 2. С. 140–149.

7. Про розвиток літакобудівної промисловості : Закон України від 12.07.2001 № 2660-III. URL: <http://surl.li/gojou> (дата звернення: 15.03.2023).
8. Про затвердження переліку суб'єктів літакобудування, щодо яких запроваджуються тимчасові заходи державної підтримки : Постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.2010 № 405. URL: <http://surl.li/gojoz> (дата звернення: 16.03.2023).
9. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://surl.li/hkqv> (дата звернення: 16.03.2023).
10. Про затвердження Порядку здійснення контролю за використанням вивільнених коштів підприємств – суб'єктів літакобудування, на які поширюється дія норм статті 2 Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості» : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.06.2017 № 476. URL: <http://surl.li/gojvc> (дата звернення: 17.03.2023).
11. Про космічну діяльність : Закон України від 15.11.1996 № 502/96-BP. URL: <http://surl.li/gojpn> (дата звернення: 17.03.2023).
12. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 № 85/96-BP. URL: <http://surl.li/gojpt> (дата звернення: 18.03.2023).
13. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для поповнення статутного капіталу державного підприємства «Дирекція з будівництва та управління національного проекту «Повітряний експрес» та інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону» : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.12.2013 № 897. URL: <http://surl.li/gojpv> (дата звернення: 18.03.2023).

References:

1. Pavlova N.V. (2013) Osoblyvosti podatkovoho rehuliuвання pidpryemstv aviatsiinoi diialnosti v Ukraini [Peculiarities of tax regulation of aviation enterprises in Ukraine]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 21, pp. 116–118.
2. Bezverkhyi K. (2015) Analiz podatkov, yedynoho sotsialnogo vnesku ta inshykh platezhiv v konteksti rozrakhunku podatkovoho navantazhennia pidpryemstva aviabudivnoi haluzi [Analysis of taxes, the single social contribution and other payments in the context of calculating the tax burden of an enterprise in the aircraft industry]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 11, pp. 37–43.
3. Likhonosova H.S., Perepelytsia Yu.H. (2022) Balansuvannya rivnia podatkovoho navantazhennia ta finansovoi stiiokosti pidpryemstv aerokosmichnoi haluzi [Balancing the level of tax burden and financial stability of enterprises in the aerospace industry]. *Chasopys ekonomichnykh reform*, no. 4, pp. 47–54.
4. Haidarzhyska O.M., Zham O.Yu., Lunkina I.Yu. (2017) Podatky ta yikh vplyv na hospodarsku diialnist aviatsiinoho pidpryemstva [Balancing the level of tax burden and financial stability of enterprises in the aerospace industry]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 6(2), pp. 47–48.
5. Ostapenko O.M. (2021) Podatkovi menedzhment v systemi upravlinnia aviatsiinym pidpryemstvom [Tax management in the aviation enterprise management system]. *Naukovyi visnyk Lotnoi akademii. Seriya: Ekonomika, menedzhment ta pravo*, vol. 3-4, pp. 46–53.
6. Zhuk P.V. (2021) Podatkove rehuliuвання u sferi okhorony atmosferного povitria vid shkidlyvykh emisii v Ukraini [Tax regulation in the field of atmospheric air protection from harmful emissions in Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*, no. 2, pp. 140–149.
7. Verkhovna Rada of Ukraine (2001). About the development of the aircraft industry. Available at: <http://surl.li/gojou> (accessed 15 March 2023).
8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2010). On approval of the list of aircraft construction entities, in respect of which temporary measures of state support are being introduced. Available at: <http://surl.li/gojoz> (accessed 16 March 2023).
9. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Tax Code of Ukraine. Available at: <http://surl.li/hkqv> (accessed 16 March 2023).
10. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017). On the approval of the Procedure for Controlling the Use of Freed Funds of Aircraft-Building Enterprises Subject to Article 2 of the Law of Ukraine “On the Development of the Aircraft-Building Industry”. Available at: <http://surl.li/gojvc> (accessed 17 March 2023).
11. Verkhovna Rada of Ukraine (1996). About space activity. Available at: <http://surl.li/gojpn> (accessed 17 March 2023).
12. Verkhovna Rada of Ukraine (1996). About insurance. Available at: <http://surl.li/gojpt> (accessed 18 March 2023).
13. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013). On the approval of the Procedure for the use of funds provided for in the state budget to replenish the authorized capital of the state enterprise “Directorate for the construction and management of the national project “Air Express” and other infrastructure facilities of the Kyiv region”. Available at: <http://surl.li/gojpv> (accessed 18 March 2023).

TAX REGULATION AND STIMULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE AVIATION AND SPACE COMPLEX OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary. The article summarizes the institutional features of taxation of the aviation and space complex by its sub-sectors and individual types of economic activity. The principles of building a tax system for aircraft manufacturing entities, the content of their benefits from VAT, corporate income tax, and land tax are highlighted. The list of their transactions, which are exempt from VAT taxation and taxed at a zero rate, has been systematized. The conditions for exemption from the payment of income tax for aircraft manufacturing entities, the requirements for the targeted use of the released funds and the principles of state control over its legality have been determined. The tax system for aviation transport enterprises has been formalized, which includes benefits from VAT, excise taxes, as well as income tax under contracts of compulsory insurance of passenger transportation of civil aviation. Differences in VAT taxation of international and domestic transportation of passengers and baggage by air transport have been established. The list of its services, which are taxed at zero VAT rate, are exempt from VAT taxation and are not subject to VAT taxation, is defined. The reasons for the application of the excise tax rate without the application of the increasing coefficient for the import and production of aviation gasoline and fuel for jet engines have been clarified. The requirements for registration of tax benefits for transactions with excise goods in terms of the use of tax invoices, excise invoices, sales contracts, etc. are highlighted. Considered possible options for paying off a tax bill for a certain amount of excise tax. The experience of tax incentives for the implementation of the national infrastructural and transport project “Air Express” through the provision of VAT benefits has been systematized. It is substantiated by directions for improving the taxation of the aviation and space complex in terms of: equalization of the tax status of aircraft construction entities and manufacturers of space equipment, the application of a reduced VAT rate for all domestic air transportation, changes in the principles of state financial control of tax benefits based on an audit of the effectiveness of their use.

Key words: tax regulation, stimulation, development, aviation and space complex, national economy.

Нестеренко В. І.

аспірант кафедри маркетингу

Сумського державного університету

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1792-9823>

Nesterenko Volodymyr

Postgraduate Student of the Department of Marketing

Sumy State University

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ПРИБУТКОВІСТЬ КОМПАНІЙ. CASE-STUDY МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Анотація. В статті здійснено систематизацію сукупності підходів щодо оцінки дії маркетингових комунікацій на рівень прибутковості компаній. Для досягнення зазначеної цілі використано низку методів, зокрема: статистичний аналіз, метод припущень, метод композиції, метод систематизації, метод трендів. Наукова новизна дослідження пов'язана із розвитком класифікації видів маркетингових комунікацій, зокрема, виділенням їх альтернативних видів, поява яких обумовлена виникненням нових управлінських рішень, націлених на забезпечення фінансових, ринкових цілей компаній. Представлено характеристики зазначених альтернативних видів комунікацій, які встановлено на основі вивчення основних елементів окремих маркетингових кампаній відомих сучасних брендів. Показано, що характер використання зазначених маркетингових комунікацій залежить від фінансового стану і цілей компаній, які впроваджують програмні заходи із просування продукції (послуг).

Ключові слова: маркетингова комунікація, аналіз великих баз даних, масова реклама, альтернативні види комунікацій, прогнозована поведінка споживачів, цифрові інструменти, прибутковість компанії, прихильність клієнтів.

Вступ та постановка проблеми. Економічна ефективність компаній у маркетингу досягається за допомогою оптимального вибору, планування та використання комунікацій. Різні стратегічні цілі розвитку передбачають орієнтир на відповідні засоби маркетингового управління. Зокрема, якщо підприємства орієнтуються на ріст доходів, і, відповідно, зростання ринкової частки, застосовується та сукупність маркетингових комунікацій, яка дасть змогу підвищити попит. У випадку, коли компанії націлені на досягнення прибутковості можуть використовуватись ті маркетингові комунікації, які сприятимуть вказаній задачі. Отримання прибутку від функціонування в умовах змінюваного ринкового середовища може передбачати як тимчасове утримання від опанування нових сегментів ринку, залучення клієнтських груп, так і реалізацію вказаних напрямків із безумовним підтриманням головної стратегічної цілі стосовно рентабельності діяльності. Сучасні соціально-економічні, ринкові реалії є такими, що використання тих або інших видів маркетингових комунікацій повинно відбуватись стосовно кожного суб'єкта окремо, типові моделі просування не завжди є дієвими. Але актуальним виступає врахування моделей поведінки компаній, які досягають економічного успіху при орієнтирі на ті або інші маркетингові комунікації. Оцінка результативності маркетингової діяльності компаній потрібна для подальшого або прогнозного визначення рівня прибутковості, отримання можливості використання досягнутого досвіду в цій сфері. Зважаючи на зазначене, вивчення проблематики застосування підходів щодо оцінювання рівня прибутковості застосування маркетингових комунікацій є актуальним на сучасному етапі розвитку науки. Основна дослідницька гіпотеза полягає в припущенні прямої залежності результатів прибутковості маркетингової кампанії підприємств (комплексу комунікацій) від обраних підходів до її оцінювання.

Мета статті – систематизація сукупності підходів щодо оцінки дії маркетингових комунікацій на рівень прибутковості компаній. Для досягнення зазначеної цілі сформульовано низку завдань, серед яких: характерис-

тика ефективного впливу маркетингових комунікацій на стан прибутковості компаній і визначення параметрів, за якими передбачено її оцінка; визначення переліку підходів стосовно оцінки впливу маркетингових комунікацій на прибутковість компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення методики оцінки ефективності маркетингових комунікацій сформульовані в дослідженнях: Aparicio [1], Situmorang [19], Becker and Jaakkola [2], Shourov [18], Setiawan and Sayuti [17], Saleem [16], Loutfi [9], Lin [8]. Положення роботи [1] дали змогу оцінити особливості досліджуваної нами маркетингової кампанії «Think Different», здійснюваної Apple Inc. Зокрема, в даній роботі приділена увага характеристикам та ідентифікації стратегії, яку обрала компанія Apple Inc., орієнтуючись на цілі досягнення прибутковості, отримання доходів, відновлення ринкових позицій та прихильність тих споживачів, які мали емоційну прихильність до бренду. Зміст дослідження Situmorang [19] передбачає визначення можливих варіантів використання здобутої лояльності клієнтів в управлінні ринковим середовищем, впливом на ринкові позиції компанії. Потрібно відмітити роботу Becker and Jaakkola [2], яка пов'язана із систематизацією і характеристикою фундаментальних передумов створення та управління клієнтським досвідом. Матеріали даного дослідження, як і роботи Setiawan and Sayuti [17], Saleem [16], Shourov [18] дозволили пересвідчитись, що в науковій літературі є дослідження, пов'язані із визначенням концепту лояльності клієнтів, акцент на якій використано в аналізі окремих маркетингових кампаній. Потрібно виокремити зміст дослідження Lin [8], в якому доведено потребу оцінки точності, вичерпності даних, які використовують в ході машинного аналізу в процесі розробки різних проектів в тому числі маркетингових кампаній.

Незважаючи на існування широкого масиву напрацювань щодо досліджуваного напрямку, є потреба комплексної систематизації основних підходів, які можуть бути використані для цілей оцінки.

Методологія. Методологічну базу дослідження складають методи та дані розвитку компаній, які впроваджують маркетингові інструменти. А саме: матеріали звітності, аналітичні відомості стосовно оціночних індикаторів (прогнозна і фактична інформація).

Визначення компаній, маркетингова діяльність яких буде досліджена, здійснено із використанням статистичного аналізу, який дає змогу встановити обсяги їх збуту, прибутковості, частку ринку та оцінити доцільність вибору в якості учасників-лідерів ринку. Також варто відмітити, що для визначення підходу щодо оцінювання впливу маркетингових комунікацій на рівень прибутковості компаній використано методи: припущень, який застосовується у разі існування фактичних неспростовних доказів орієнтира на операціоналізацію на основі певних підходів (методів); композиції, який дозволяє сформулювати висновок стосовно врахування того або іншого підходу (методу), якщо існують певні передумови для його ухвалення.

Використано метод систематизації, за допомогою якого сформульовано комплекс підходів, які використовуються сучасними суб'єктами підприємництва стосовно оцінки дії маркетингових комунікацій на стан прибутковості та інших показників результативності від заходів просування продукції (послуг).

Із застосуванням методу трендів проаналізовано види маркетингових комунікацій в розрізі акценту на традиційності та альтернативності, які застосовуються на сучасному етапі. Його використання дало змогу встановити появу нових видів, які поступово отримують практичне застосування, але не були досліджені науковцями, не визначаються в аналітичних працях.

Результати дослідження. Розглянемо основні найбільш прибуткові маркетингові кампанії сучасності та сформулюємо підходи, які використовувались для їх прогнозу та фактичної оцінки.

Першим прикладом є маркетингова кампанія, здійснена Apple Computer, Inc. (зараз має назву Apple Inc.) в період з 1997 по 2002 рр. Вказана кампанія мала назву «Think Different» і розроблялась С. Джобсом для під-

тримання втрачених позицій компанії. Встановлено, що попри високу якість продукції (комп'ютери), споживачі не хотіли її купувати через можливе банкрутство компанії, майбутні проблеми із сервісом Mbaknoi [13]. Маркетингова кампанія передбачала ринковий прорив і завоювання довіри, вона, перш за все, була націлена на привертання уваги з боку студентів, творчих людей, які мають неординарне мислення і на яких вплинуть основні меседжі, пов'язані із тим, що нестандартність, вихід за рамки є шляхом до перемоги. Вказана кампанія складалась із двох видів реклами, зокрема, телевізійної та зовнішньої реклами (рекламні щити billboards). Зміст реклами на телебаченні включав ролики із відомими людьми А. Ейнштейн, А. Хічкок, Б. Ділан, М. Алі тощо, які досягли успіху у політиці, спорті, мистецтві завдяки власній твердій позиції, мисленні великими категоріями, нетрадиційному підході у роботі, творчості. Рекламні ролики несли певне натхнення для споживачів, показували, що рішення придбати, зокрема, MacBook, потрібна сміливість. В цілому, вказана кампанія передбачала підтримання життєздатності, підвищення ринкових позицій Apple Inc. та подолання збитковості попередніх років. В табл. 1 представлено основні оціночні індикатори маркетингової кампанії «Think Different» Apple Inc. за період 1997–1998 рр.

Керуючись представленими оціночними матеріалами (табл. 1) констатуємо, що досліджувана маркетингова кампанія характеризувалась: використанням двох традиційних видів маркетингових комунікацій (телевізійна реклама і зовнішня реклама (рекламні щити billboards) і одного нетрадиційного виду, зокрема, односторонньої комунікації із споживачами стосовно позитивних змін, зокрема, отримання прибутків щоквартально в 1998 р.; прибутковістю (5,2%); орієнтиром на фінансову стабілізацію.

Вивчення даних щодо впровадження вказаних маркетингових інструментів в рамках програми «Think Different» констатуємо, що компанія Apple Inc. не мала чіткого прогнозу прибутковості, тобто, не було точних планових даних стосовно очікуваного прибутку та при-

Таблиця 1

Основні оціночні індикатори маркетингової кампанії «Think Different» Apple Inc. за період 1997–1998 рр.

№ п/п	Показник	Значення
1	2	3
I.	Види маркетингових комунікацій	Реклама на телебаченні (70% витрат від бюджету на маркетингову кампанію), зовнішня реклама (рекламні щити billboards) (30% витрат від бюджету). Інформування про отримання прибутків щоквартально (одностороння комунікація із споживачами через ЗМІ).
II.	Продуктова лінійка	4 види продукції (замість 14). Просування найбільш унікальних та прибуткових видів продукції
III.	Звітні індикатори маркетингової кампанії	
3.1	Дохід від продажу за результатами маркетингової кампанії	5940 млн дол. США
3.2	Витрати собівартості продажу за результатами маркетингової кампанії, в т.ч.:	5631 млн дол. США
3.2.1	– витрати на проведення маркетингової кампанії	137 млн дол. США (2,3% від обсягу збуту)
3.2	Прибуток від продажу за результатами маркетингової кампанії	309 млн дол. США
3.4	Зміна прибутку порівняно із 1997 р.	Обсяг прибутку (збитку) в 1997 р. – 1050 млн дол. США (збиток) Зміна прибутку – збільшення фінансового результату на 129,4%
3.5	Прибутковість продажу, % (р. 3.2. / р. 3.1)	5,2%
IV	Стратегія маркетингової кампанії	Емоційна прихильність до бренду, яка забезпечить його життєздатність та стійкий розвиток

Джерело: [5; 13; 14]

бутковості. Як показують аналітичні дані, фахівці прогнозували, що прибутковість щодо цієї маркетингової кампанії складе 4% (вказане визначено за прогнозною ціною акцій) [14]. При цьому, фактично було отримано кращі результати. Варто зазначити, що третій вид маркетингових комунікацій, є дійсно потужним інструментом, який впливав впродовж кожного наступного кварталу на прийняття споживачами рішення стосовно придбання продукції. Зокрема, постійне нагадування, що Apple Inc. змогла подолати банкрутство давало клієнтам змогу переосвідчитись, що компанія не скорочує діяльність, не йде з ринку і що продукція буде мати сервіс.

Зважаючи на вищезазначене, констатуємо, що основним підходом до оцінювання прогнозного прибутку і прибутковості, є орієнтир на максимізацію доходу, за рахунок якого будуть покриті поточні витрати і досягнуто певний рівень прибутковості. Отже, вказаний підхід можна назвати ринковим орієнтиром при просуванні продукції, що має високі технічні та споживачські характеристики, і забезпечує додаткову вартість. Варто зазначити, що в дослідженні [1] встановлено, що основною стратегією досліджуваної маркетингової кампанії була емоційна прихильність до бренду. На наш погляд, вказана стратегія може бути визначена як емоційна прихильність до бренду, яка забезпечить його життєздатність та стійкий розвиток (табл. 1). Акцент на цільовій складовій забезпечення стійкості і життєздатності пов'язаний із умовами, в яких вона реалізовувалась, зокрема, передбачались негативні наслідки тривалих фінансових невдач, банкрутство та вихід з ринку.

В рамках орієнтиру на зазначений підхід до оцінювання та цілі маркетингової кампанії потрібно відзначити особливості досвіду управління маркетинговими комунікаціями в компанії Twitter, Inc. в 2022 р. Даний захід був очолюваний новим власником Twitter, Inc. І. Маском і його проведення пов'язане із передумовами, аналогічними до тих, які здійснювались С. Джобсом в компанії Apple Inc. в рамках «Think Different». Зокрема, Twitter, Inc. впродовж трьох років демонструвала збитковість діяльності, вказане було характерно і для Apple Inc. Табл. 2 містить оціночні індикатори маркетингової кампанії Twitter Blue компанії Twitter, Inc. в 4 кварталі 2022 р.

Констатуємо, що зазначена маркетингова компанія визначається: використанням трьох традиційних видів маркетингових комунікацій інформаційні повідомлення в ЗМІ, на сторінці власника соціальної мережі Twitter, на веб-сайті Twitter і одного нетрадиційного виду, зокрема, односторонньої комунікації із користувачами стосовно фінансових змін; орієнтиром на використання маркетингових інструментів в цілях фінансової стабілізації через досягнення беззбитковості.

Слід зазначити, що в даному випадку, як і щодо компанії Apple Inc. в розрізі «Think Different», підходом до прогнозування прибутковості є орієнтир на максимізацію доходу, за рахунок якого будуть покриті поточні витрати і досягнуто беззбитковості. Відмінністю у використанні маркетингових інструментів за двома кампаніями є, переважно, те, що в першому випадку є орієнтування на прибутковість, а у другому – на беззбитковість. Додатково варто зауважити, що для прогнозування оцінки варіантів досягнення стратегічної цілі беззбитковості безумовно використовується цифровий інструмент аналізу великих баз даних. Вказаний інструмент передбачає: прогнозування поведінки користувачів (майбутніх користувачів); оцінку досягнення прогнозів в часовому вимірі в межах кожного із життєвих циклів впровадження маркетингових інструментів (імітаційне моделювання прогнозних варіантів).

Третім прикладом виступає маркетингова кампанія «Summer Better Be Ready», яка була здійснена компанією Boots (роздрібна мережа магазинів краси, здоров'я у Великобританії, окремих країнах Європи, Індонезії, Тайланді) в 2022 р. [11]. Для мережі Boots це була друга після 2021 р. масштабна маркетингова кампанія, бюджет якої був більшим за попередній на 20%. В табл. 3 наведено оціночні індикатори маркетингової кампанії Summer Better Be Ready компанії Boots в 2022 р.

Вивчення систематизованих даних (табл. 3) свідчить, що досліджувана маркетингова кампанія Summer Better Be Ready компанії Boots характеризувалась: традиційними маркетинговими комунікаціями (рекламні відеоролики на телебаченні, в соціальних мережах, спонсорство кінострічок); орієнтиром на ріст прибутковості та обсягів збуту.

Встановлено, що в рамках розглянутого прикладу використовується такий підхід до прогнозування прибутковості як орієнтир на ріст прибутковості інвестицій у маркетингову кампанію через моделювання за допомогою цифрового інструменту аналізу великих баз даних. Констатуємо, що вказаний підхід є прийнятним для економічно стабільних компаній, які функціонують в розвинених країнах. При цьому, в рамках маркетингової кампанії не передбачено орієнтир на експлуатацію прихильності клієнтів, здобутої в попередні роки, яка продемонстрована на двох попередніх прикладах. А, навпаки, визначено стратегію, пов'язану із сукупністю складових (якісна продукція, яка відповідає очікуванням клієнтів); акцент на розумінні потреб фактичних та потенційних споживачів), які забезпечують підвищення прихильності клієнтів. Відповідно, визначено, що маркетингові кампанії, які не пов'язані із антикризовим управлінням не користуються довірою і прихильністю клієнтів у тій мірі, як це здійснюється в межах тих кампаній, які націлені на подолання кризових явищ. Доведено, що сучасні цифрові засоби, зокрема, аналіз великих баз даних, дозволяють забезпечити максимально точне врахування: поведінкових характеристик клієнтів, як-то, позитивний відгук на рекламу, що повністю відповідає фактичним реаліям та позитивним очікуванням, запевняє споживачів у ефективності та користі продукції бренду; обсягів продажу, прибутку та рівня прибутковості інвестицій у впровадження маркетингових комунікацій. Використовуваний аналіз великих баз даних застосовувався двома компаніями, які приймали участь у створенні і управлінні маркетинговою кампанією, його ефективність обумовлена масовою цифровізацією і фактом появи так званого «цифрового» сліду учасників мережевого простору, за змістом якого оператори ринку маркетингу можуть врахувати всі особливості поведінки [9].

Четвертим прикладом є маркетингова кампанія Rewarding Banking, здійснена в кінці вересня 2021 р. при просуванні на ринок Великобританії Цифрового банку Chase (США), який належить американській компанії JP Morgan [3; 11]. В табл. 4 представлені оціночні індикатори маркетингової кампанії Rewarding Banking Цифрового банку Chase в 2022 р.

Аналіз характеристик використання маркетингових комунікацій в розрізі досліджуваної кампанії Rewarding Banking Цифрового банку Chase в 2022 р. (табл. 4) показав наступне:

- застосовувалась масова реклама в основних доступних джерелах, зокрема, Інтернеті, ЗМІ, вулична зовнішня реклама (рекламні щити billboards), яка була націлена на швидке охоплення максимальної чисельності клієнтів;
- впроваджено нетрадиційний вид маркетингових комунікацій, пов'язаний із односторонньою комунікацією, націленою на інформування в ЗМІ, Інтернеті про

Таблиця 2

Основні оціночні індикатори маркетингової кампанії Twitter Blue компанії Twitter, Inc. в 4 кварталі 2022 р.

№ п/п	Показник	Значення
1	2	3
I	Продуктова лінійка	Послуга Twitter Blue (включає 8 функцій). У тестовому варіанті існувала в кількох країнах до зміни власника. В грудні 2022 р. було впроваджено: можливість редагування твітів на ранніх стадіях розміщення; доступ до читання; функцію можливості розміщення відеоматеріалів, які мають певні технічні характеристики і більшу тривалість, порівняно із попередніми умовами викладення контенту; пріоритетність ранжування у комунікації тощо. Доступ до вказаних функцій в рамках послуги Twitter Blue були визначені як платна підписка. Цінові межі такої підписки коливаються на рівні 8-19 дол. США щомісяця залежно від категорій користувачів, гаджетів (програмного забезпечення), які використовуються для комунікації в соціальній мережі, країн перебування користувачів
II.	Види маркетингових комунікацій	Інформаційні повідомлення в ЗМІ (електронні, друковані видання, які поширюють дану інформацію для створення власного інформаційного контенту і не складають навантаження на витратну складову Twitter, Inc.; інформація про новий вид послуг на веб сайті компанії та на сторінці у Twitter її власника I. Маска із обґрунтуванням впровадження). Інформування про те, що Twitter, Inc. збанкрутує, якщо користувачі не будуть сплачувати за підписки, акцент на сумі збитку за 2022 р. (одностороння комунікація із споживачами через власну сторінку в Twitter здійснює ініціатор маркетингової кампанії і власник соціальної мережі I. Маск) – на початку маркетингової кампанії у листопаді 2022 р. Інформування про те, що Twitter, Inc. не зазнає банкрутства – після першого місяця впровадження маркетингової кампанії
III.	Звітні та прогнозні індикатори діяльності	
3.1	Дохід від продажу за результатами попередньої діяльності	2019 р. – 3,45 млрд дол. США, 2020 р. – 3,71 млрд дол. США, 2021 р. – 5,077 млрд дол. США.
3.2	Витрати собівартості продажу за результатами попередньої діяльності	2019 р. – 4,9 млрд дол. США, 2020 р. – 4,851 млрд дол. США, 2021 р. – 5,298 млрд дол. США.
3.3	Прибуток (збиток) від продажу за результатами за результатами попередньої діяльності	2019 р. – (-1,45) млрд дол. США, 2020 р. – (-1,14) млрд дол. США, 2021 р. – (-0,221) млрд дол. США.
3.4	Кількість монетизованих користувачів до впровадження маркетингової кампанії	60 млн. користувачів
3.5	Кількість монетизованих користувачів після впровадження маркетингової кампанії	75 млн. користувачів
3.6	Дохід від здійснення платної підписки Twitter Blue (при мінімальній ціні 8 дол. США на місяць)	0,6 млрд дол. США на місяць (8 дол. США * 75 млн. монетизованих користувачів)
3.7	Додатковий дохід від здійснення платної підписки Twitter Blue (при мінімальній ціні 8 дол. США на місяць), отриманий завдяки підтримці нової послуги	0,12 млрд дол. США на місяць (8 дол. США * 15 млн. нових монетизованих користувачів)
3.8	Ціль впровадження маркетингової кампанії	Досягнення рівня беззбитковості. Межі вказаного рівня – залучення нових 15 млн монетизованих користувачів, отримання доходу 0,6 млрд дол. США на місяць
IV	Стратегія маркетингової кампанії	Прихильність до соціальної мережі, яка забезпечить його життєздатність та стійкий розвиток

Джерело: [6; 15; 20; 21]

Основні оціночні індикатори маркетингової кампанії Summer Better Be Ready компанії Boots в 2022 р.

№ п/п	Показник	Значення
1	2	3
I	Продуктова лінійка	Новий сонцезахисний крем Soltan (власна торговельна марка)
II.	Види маркетингових комунікацій	Традиційні види маркетингових комунікацій: рекламні відеоролики на телебаченні, в соціальних мережах (30, 60 хв.) (на власній сторінці, у якості реклами); спонсорство кінострічок (трансляція рекламних відеороликів перед показом у кіно, в онлайн-кінотеатрах). Рекламні відеоролики (скорочена 30 хв. версія, повно 60 хв. версія) створені із залученням трьох учасників: – VMLY&R (компанія, яка здійснює глобальні маркетингові проекти із просування продукції на ринки) (США). Вказана компанія провела розробку маркетингової кампанії, в т. ч.: оцінку очікувань населення (переважно, Великобританії) щодо майбутнього відпочинку влітку, якого у багатьох громадян не було минулого року через пандемію, фінансові проблеми; вивчення переваг, бажань, настроїв різних сегментних груп (за віковими, соціальними, професійними категоріями); визначення ключової потреби всіх сегментів клієнтів в сфері відпочинку, перенесення акценту щодо змісту цієї потреби на відеоролик; створення відеоролика; прогнозування обсягів продажів, рентабельності інвестицій у маркетингову кампанію. Більшість аналітичних робіт здійснюється із застосуванням цифрового інструменту аналізу великих баз даних (статистичний аналіз, імітаційне моделювання); – компанія System ¹ (США), яка здійснює проектне тестування маркетингової кампанії і визначає, коригує оціночні прогнозні показники її впровадження. Для вказаних цілей використовуються такий цифровий інструмент, як аналіз великих баз даних, який передбачає моделювання і оцінку варіантів результативності маркетингової кампанії.
III.	Звітні та прогнозні індикатори діяльності	
3.1	Прогнозна та фактична прибутковість інвестицій у маркетингову кампанію (звітного року) на 1 фунт стерлінгів, в т.ч.:	250%
3.1.1	Прогнозний та фактичний прибуток на 1 фунт стерлінгів інвестицій (витрат на маркетингову кампанію), фунтів стерлінгів	2,5
3.2	Інші прогнозні та фактичні показники впливу маркетингової кампанії на розвиток	Збільшення обсягу продажів – 15% в 4 кв. 2022 р. порівняно із 3 кв. 2022 р. Зростання рівня відвідування веб-сайту – 700%. Ріст пошуку продукції власного бренду в мережі Інтернет – 15%
3.3	Ціль впровадження маркетингової кампанії	Ріст прибутковості, ріст обсягів збуту продукції. Межі вказаного рівня – ріст доходу від збуту на рівні 60% на рік (15% на квартал), ріст прибутковості від інвестицій у маркетингову кампанію з 200% до 250%. Фактично реалізовані прогнози
IV	Стратегія маркетингової кампанії	Пропозиція продукції, яка підтримує і відповідає очікуванням клієнтів, підвищення прихильності споживачів (клієнтоорієнтована стратегія)

Джерело: [11; 12]

фінансову стабільність Цифрового банку Chase, власником якого є фінансово надійний банківський холдинг JP Morgan (США). Вказаний вид маркетингових комунікацій використано в рамках агресивної до ринку клієнтоорієнтованої стратегії, пов'язаної із переконання клієнтів у власних фінансових перевагах, які в складних умовах глобальної кризи є ключовими з точки зору стабільності, збереження довірених коштів.

Виявлено, що в межах зазначеної маркетингової кампанії було використано орієнтир на фіксовану прибутковість на рівні 25-29%, із фактичним результатом 29% (табл. 4), що встановлено на основі аналізу показників чистого прибутку, доходу від діяльності, опублікованих в офіційних ЗМІ. Ефективне досягнення встановленого фіксованого рівня прибутковості, доходу, залучення вста-

новленої чисельності клієнтів із перспективою стабільного збільшення пояснюється:

– оптимальним вибором і управлінням маркетинговими комунікаціями (масовою рекламою і односторонньою комунікацією), які були доречними для середовища (території), в межах якого вони використовуються. Це, зокрема, Великобританія, що є розвиненою країною, в якій існувала проблема покращення мобільного банкінгу. Зокрема, проблемними були питання оптимізації складу, якості і рівня обслуговування (швидкість транзакцій, сервіс, інші напрямки), в тому числі була необхідність врахування потреб різних сегментів споживачів, в тому числі тих, які мають рівень доходу, нижче за середній, і які зацікавлені у надійному кешбеку за залишки коштів на рахунку, стабільних депозитних доходах при відсут-

Основні оціночні індикатори маркетингової кампанії Rewarding Banking Цифрового банку Chase в 2022 р.

№ п/п	Показник	Значення
1	2	3
I	Продуктова лінійка	Цифровий банкінг: депозитні послуги (депозит без мінімального ліміту), розрахункові послуги, кредитування. Зручні умови користування: простота відкриття, контролю рахунків; нарахування кешбеку за залишки на рахунках; підтримка клієнтів 24/7 за допомогою операторів, штучного інтелекту (робот, за допомогою якого клієнт здійснює необхідні банківські операції). Цифровий банкінг орієнтований на більшість категорій громадян (вік більше 18 років, особа є резидентом Великої Британії, має паспорт та ідентифікаційний код країни).
II.	Види маркетингових комунікацій	Масова реклама: в Інтернет (на більшості цифрових платформ, в соціальних мережах, на сторінках відомих блогерів, в цифрових додатках); на телебаченні, радіо, зовнішня реклама (рекламні щити billboards). Впродовж першого кварталу масова реклама охопила всіх громадян країни. Інформування в ЗМІ, Інтернеті про фінансову стабільність Цифрового банку Chase, оскільки він належить фінансово надійному американському банківському холдингу JP Morgan (одностороння комунікація із споживачами)
III.	Звітні та прогнозні індикатори діяльності	Кількість нових клієнтів (прогнозна та фактична) в 2022 р. – 1 млн осіб. Обсяг депозитів (прогнозований та фактичний) – 10 млрд фунтів стерлінгів.
IV	Ціль впровадження маркетингової кампанії	Ринкові позиції на банківському ринку Великої Британії (цифровий банкінг). Фактично до кінця 2022 р. банк посів третє місце серед цифрових роздрібних банків країни (інші лідери: Starling Bank (2,4 млн клієнтів за 8 років роботи; Monzo (5,8 млн клієнтів впродовж 7 років діяльності на ринку країни). Досягнення фіксованого прибутку та прибутковості (25-29%). На кінець 2022 р. досягнуто 29% прибутковості за основними операціями.
V	Стратегія маркетингової кампанії	Пропозиція банківських продуктів (послуг), які мають більш привабливі технічні, організаційні, економічні, безпекові характеристики порівняно із конкурентами, завоювання прихильності споживачів (клієнтоорієнтована агресивна стратегія). Акцент на характеристиках безпеки пов'язаний із тим, що власником Цифрового банку Chase є американський банківський холдинг JP Morgan (входить до четвірки найбільш потужних і стабільних банків США)

Джерело: [4; 7; 10; 11; 12]

ності нижнього рівня внеску. Вказані маркетингові комунікації використовувались в межах агресивної до ринку клієнтоорієнтованої стратегії, націленої на завоювання прихильності споживачів країни;

– існуванням ринкової ніші, яку рекламодавець (Цифровий банк Chase та його маркетингова компанія) змогли визначити, використовуючи сучасні цифрові засоби, зокрема, аналіз великих баз даних.

Дослідження основних маркетингових інструментів, які здійснюють вплив на стан прибутковості компанії дозволило виокремити нові види вказаних засобів.

По-перше, це інформування про рівень подальшої життєздатності, стабільності компанії (бренду), яка здобула лояльність (або прихильність) клієнтів (односторонній вид маркетингових комунікацій). В наукових працях є дослідження, присвячені концепту лояльності клієнтів, питанням її впливу на ринковий успіх [19], впливу клієнтського досвіду як основи лояльного ставлення до компанії [2; 16–18]. При цьому, немає посилання на те, що вказаний концепт може виступати основою певного виду маркетингових комунікацій. Але на прикладі маркетингових кампаній «Think Different» та Twitter Blue можемо констатувати його існування, не високий рівень акценту в першому випадку, із посиленням тільки на позитивні зрушення, які відбулися завдяки клієнтській прихильності (отримання доходів, прибутку Apple Inc.), високий акцент на негативних перспективах у випадку ігнорування клієнтами у другому випадку (можливий ріст збитковості Twitter, Inc.), інформування про позитивні фінансові зміни, повідомлення про те, що Twitter, Inc. вже не знаходиться на межі банкрутства завдяки підтримці з боку клієнтів. Запропонований нами вид маркетингової комунікації може стати основою для подальших концептуаль-

них досліджень і виступити ефективним інструментом у кампаніях, направлених на подолання фінансових криз маркетинговими засобами.

По-друге, нами виділено інший вид односторонньої маркетингової комунікації, який використовується фінансово стабільними суб'єктами ринку при інформуванні споживачів про власні унікальні переваги. Доведено, що вказаний вид маркетингових комунікацій актуальний в умовах впровадження агресивної клієнтоорієнтованої стратегії, яка передбачає завоювання прихильності клієнтів завдяки переконанню їх у власних беззаперечних перевагах порівняно із конкурентами (приклад: ефективність маркетингової кампанії Rewarding Banking Цифрового банку Chase в 2022 р.). Врахування даного виду маркетингових комунікацій може використовуватись як складова маркетингових кампаній суб'єктів, що мають схожі умови і програмні передумови розвитку із досліджуваним Цифровим банком Chase. Слід зауважити, що даний вид маркетингових комунікацій, як і вищезазначений (інформування про рівень подальшої життєздатності, стабільності компанії (бренду), яка здобула лояльність (або прихильність) клієнтів не розглядається в наукових дослідженнях, але, як видно із результатів нашого аналізу починає отримувати певне розповсюдження.

Обгрунтовано, що сучасні підходи до оцінки прибутковості адаптовані до цифровізації основних аналітичних процедур, зокрема, через звернення до такого інструменту, як аналіз великих баз даних, впроваджений в рамках різних інформаційно-аналітичних систем. В межах зазначеного інструменту використовується: статистичний аналіз, оснований на застосуванні великих масивів даних; імітаційне моделювання варіантів забезпечення результативності впровадження запланованих в розрізі кампаній

маркетингових комунікацій (показників прибутковості продаж та інвестицій, прибутку, доходів від реалізації, витрат). На наш погляд, важливою передумовою використання великих баз даних, які є аналітичною основою кампаній із впровадження маркетингових комунікацій для просування продукції (послуг), є:

- наявність інформаційних джерел, регулярно оновлювані офіційні статистичні дані інституцій держави; дані провідних аналітичних, інформаційних організацій, офіційні статистичні дані провідних компаній на різних галузевих ринках (фінансова, корпоративна звітність); дані опитувань споживачів;

- точність та неупередженість інформації, які впливають на подальшу прогностичну оцінку та імітаційне моделювання результатів ефективності впровадження маркетингової кампанії [8]. Оскільки аналітики, які прогнозують подальші результати впровадження маркетингових програм не мають змоги контролювати процес збору, формування даних, ця процедура повинна бути під постійним контролем (у випадку, якщо вона покладена на структуру, суб'єкта, який здійснює прогнозування). В даному випадку мова йде про дані стосовно опитувань, які можуть проводитись у електронній формі та напряму у вигляді анкетувань через комунікацію із респондентами. Стосовно точності даних, які подаються офіційними органами, інформаційно-аналітичними структурами у організаторів маркетингової кампанії також повинна бути чітка впевненість у їх достовірності, або потрібно перевіряти всі або певні аспекти;

- доступ до таких джерел, пов'язаний із відкритістю економіки та її суб'єктів (найбільш прийнятними для прогнозування є маркетингові кампанії, орієнтовані на клієнтів в розвинених, демократичних державах, або країнах, які стрімко розвиваються і є доступ до маркетингової інформації (зокрема, Китай, Індія);

- активність населення країни (країн) у якості користувачів соціальних мереж, Інтернету;

- вичерпні матеріали стосовно поведінки споживачів, трансформацій ринку під час попередніх маркетингових кампаній (власні корпоративні дані, які систематизуються компаніями, що впроваджували маркетингові комунікації; дані, здобуті тим або іншим способом стосовно поведінки споживачів в рамках маркетингових кампаній підприємств-конкурентів, суміжних підприємств).

Відсутність достатніх зазначених аналітичних даних унеможливує повноцінне використання вказаного цифрового інструменту в цілях прогнозування показників результативності впровадження маркетингових інструментів.

Висновки. Результати проведеного дослідження показали, що компанії можуть керуватись різними підходами у виборі способів досягнення прибутковості від управління впровадженням маркетингових інструментів. Кризові явища в економіці на глобальному, національному рівні, збитковість підприємств (або її загроза) є передумовою використання в маркетингових кампаніях відповідних інструментів, які б впливали на протидію зовнішнім викликам, подолання фінансових загроз. В даному випадку, основним підходом до управління маркетингом

є впровадження тих інструментів, які дозволяють подолати збитковість, збільшити дохід та частку ринку. Цей варіант управління маркетинговими інструментами передбачає звернення компаній як до традиційних, так і до альтернативних маркетингових комунікацій.

Нами виявлено окремі види альтернативних маркетингових комунікацій, види, зміст і характеристика яких не зазнали концептуального визначення в сучасній науковій думці. Зокрема, запропоновано виокремлення такого виду односторонньої маркетингової комунікації, як інформування про рівень подальшої життєздатності, стабільності компанії (бренду), яка здобула лояльність (або прихильність) клієнтів. Обґрунтовано, що такий вид комунікацій сприяє вирішенню проблем суб'єктів, які просувають продукцію (послуги), пов'язаних із подоланням збитковості, фінансової стійкості.

Окремо доведено існування іншого виду альтернативних маркетингових комунікацій, які застосовуються сучасними компаніями для агресивних цілей завоювання ринкового середовища. Визначено, що в даному випадку ключовими перевагами таких компаній, є, окрім технічних, організаційних, економічних можливостей, стабільний фінансовий стан, який гарантує надійність співпраці.

Наукова новизна визначених видів альтернативних маркетингових комунікацій обумовлена розвитком їх видової класифікації, пов'язаним із виникненням нових управлінських рішень, націлених на забезпечення фінансових, ринкових цілей компаній. Встановлено, що представлені нові нетрадиційні види маркетингових комунікацій хоча і не знаходять документального закріплення в програмах, маркетингових планах компаній, здійснюються у якості оптимізаційного заходу, і, безумовно, пов'язані із певним бюджетом витрат (оприлюднення інформації у ЗМІ, мережі Інтернет тощо).

Визначені в дослідженні підходи до оцінки впливу маркетингових інструментів на прибутковість компаній передбачають також встановлення фіксованих норм прибутку, досягнення якого є можливим в умовах фінансової стабільності, прогнозованої поведінки споживачів. Нами встановлено, що високий рівень точності оцінки споживачької поведінки, рівня збуту продукції (послуг), які просуваються може бути отриманий завдяки використанню такого цифрового інструменту, як аналіз великих баз даних. Вказаний інструмент пов'язаний із обробкою статистичних, аналітичних даних великих масивів, імітаційним моделюванням показників. В ході характеристики використання зазначеного цифрового інструменту здійснено акцент на важливій проблемі, пов'язаній із вичерпністю та точністю даних, які використовуються в рамках таких досліджень при прогнозуванні маркетингових кампаній.

Можемо відзначити, що подальші наукові дослідження в даній сфері можуть бути націлені на вивчення категорій інформаційних потоків, які є основою прийняття рішень про поведінку споживачів певних сегментів, територій. Також потребує концептуалізації питання побудови моделей взаємодії із споживачами в рамках використання альтернативних видів маркетингових комунікацій.

Список використаних джерел:

1. Aparicio, C.C. (2021). Millennials and the new emotional branding. Madrid: Comillas, 48 p.
2. Becker, L., Jaakkola, E. (2020). Customer experience: Fundamental premises and implications for research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, no. 48(4), pp. 630–648. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11747-019-00718-x>
3. Bloomberg (2023). JPMorgan's UK Digital Bank Has More Than 1 Million Customers. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-09-28/jpmorgan-s-uk-digital-lender-has-more-than-1-million-customers> (accessed 13 March 2023).
4. CNBC (2023). JPMorgan tops estimates for fourth-quarter revenue, but says mild recession is now 'central case'. Available at: <https://www.cnbc.com/2023/01/13/jpmorgan-chase-jpm-earnings-4q-2022.html> (accessed 13 March 2023).

5. Duelit (2022). 7 Most expensive marketing campaigns: free guide. Available at: <https://www.duelit.com/7-most-expensive-marketing-campaigns-free-guide/>
6. Huddleston, T. (2022). Elon Musk says Twitter is losing \$4 million a day: How many \$8 subscribers would it need to break even? Available at: <https://www.cnn.com/2022/11/11/how-many-twitter-blue-subscribers-elon-musk-needs-to-make-up-losses.html>
7. Leeks, A. (2022). Chase Bank review: Is It the best UK digital bank? Available at: <https://moneytothemasses.com/banking/chase-bank-review-is-it-the-best-uk-digital-bank> (accessed 13 March 2023).
8. Lin, Y., Guan, Y., Asudeh, A., Jagadish, H.V. (2020). Identifying insufficient data coverage in databases with multiple relations. *Proc. VLDB Endow*, 13, 12, pp. 2229–2242. DOI: <https://doi.org/10.14778/3407790.3407821>
9. Loutfi, A.A. (2022). A framework for evaluating the business deployability of digital footprint based models for consumer credit. *Journal of Business Research*, no. 152, pp. 473–486. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.07.057>
10. Macrotrends (2023). JPMorgan Chase Shares Outstanding 2010–2022. Available at: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/JPM/jpmorgan-chase/shares-outstanding> (accessed 13 March 2023).
11. Marketingweek (2022). The best marketing campaigns o-f 2022: Part 1. From Boots to McDonald's to Netflix, the Marketing Week team reveals the first eight campaigns that make up our best of 2022. Available at: <https://www.marketingweek.com/best-marketing-campaigns-2022-part-1/>
12. Marketingweek (2022). The difficult second album': How Boots is following last year's campaign success. Available at: <https://www.marketingweek.com/boots-second-effective-campaign/>
13. Mbaknol (2022). Case Study of Apple Inc: "Think Different" Branding Campaign. Available at: <https://www.mbaknol.com/management-case-studies/case-study-of-apple-inc-think-different/>
14. Money.cnn (2022). Apple trounces estimates. Available at: <https://money.cnn.com/1998/10/14/technology/apple/>
15. Ndtv (2022). Elon Musk Says Twitter Is "Not On The Fast Lane To Bankruptcy Anymore". Available at: <https://www.ndtv.com/feature/elon-musk-says-twitter-is-not-on-the-fast-lane-to-bankruptcy-anymore-3642573>
16. Saleem, M. A., Yaseen, A., Wasaya, A. (2018). Drivers of customer loyalty and word of mouth intentions: Moderating role of interactional justice. *Journal of Hospitality Marketing & Management*, no. 27(8), pp. 877–904. DOI: <https://doi.org/10.1080/19368623.2018.1469447>
17. Setiawan, H., Sayuti, A. J. (2017). Effects of service quality, customer trust and corporate image on customer satisfaction and loyalty: An assessment of travel agencies customer in South Sumatra Indonesia. *IOSR. Journal of Business and Management*, no. 19(5), pp. 31–40. DOI: <https://doi.org/10.9790/487X-1905033140>
18. Shourov, M. J., Talukder, A. R., Rahman, L. (2018). Customers satisfaction on the retail banking sector in Bangladesh: A case study in city bank limited. *International. Journal of Engineering and Management Research (IJEMR)*, no. 8(5), pp. 151–155. DOI: <https://doi.org/10.31033/ijemr.8.5.18>
19. Situmorang, S. H., Rini, E. S., Muda, I. (2017). Customer experience, net emotional value and net promoter score on Muslim middle class women in Medan. *International Journal of Economic Research*, no. 14(20), pp. 269–283.
20. Twitter, Inc. (2022). About Twitter Blue. Available at: <https://help.twitter.com/en/using-twitter/twitter-blue>
21. Twitter, Inc. (2022). Fiscal Year Annual Report. Twitter, Inc. Available at: https://s22.q4cdn.com/826641620/files/doc_financials/2021/ar/FiscalYR2021_Twitter_Annual_Report.pdf
22. Rosokhata A., Khomenko L., Jasniewski A., Dmytruk K. (2021). Methodical Tools Research of Place Marketing Via Small and Medium Business Development. *Modern Economics*, no. 29(2021), pp. 156–162.
23. Letunovska N.E., Khomenko L.M., Lyulyov O.V. et al. (2021). Marketing in the digital environment: a manual / textbook. Sumy: Sumy State University, 259 p.
24. Bilan, Y., Pimonenko, T., and Starchenko, L. (2020). "Sustainable business models for innovation and success: Bibliometric analysis". *E3S Web of Conferences*. DOI: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202015904037>
25. Letunovska, N., Lyulyov, O., Pimonenko, T., & Aleksandrov, V. (2021). Environmental management and social marketing: a bibliometric analysis, vol. 234, p. 00008. In *E3S Web of Conferences*. EDP Sciences.

MARKETING COMMUNICATIONS AND COMPANY PROFITABILITY. CASE-STUDY OF INTERNATIONAL COMPANIES

Summary. The article systematizes a set of approaches for evaluating the effect of marketing communications on the level of profitability of companies. To achieve this goal, a number of methods were used, in particular: statistical analysis, the method of assumptions, the method of composition, the method of systematization, and the method of trends. The scientific novelty of the study is related to the development of the classification of types of marketing communications, in particular, the selection of their alternative types, the appearance of which is due to the emergence of new management solutions aimed at ensuring the financial and market goals of companies. The characteristics of these alternative types of communications are presented, which were established based on the study of the main elements of individual marketing campaigns of well-known modern brands. It is shown that the nature of the use of these marketing communications depends on the financial status and goals of the companies that implement program measures for the promotion of products (services). The study analyzed how companies can be guided by different approaches in choosing ways to achieve profitability from managing the implementation of marketing tools. Crisis phenomena in the economy at the global, national level, unprofitability of enterprises (or the threat of it) are a prerequisite for the use of appropriate tools in marketing campaigns that would affect countering external challenges and overcoming financial threats. In this case, the main approach to marketing management is the implementation of those tools that will allow you to overcome unprofitability, increase revenue and market share. This option of managing marketing tools involves companies turning to both traditional and alternative marketing communications. Separate types of alternative marketing communications, the types, content and characteristics of which have not been conceptually defined in modern scientific thought, are analyzed. In particular, it is proposed to single out such a type of one-way marketing communication as informing about the level of further viability and stability of a company (brand) that has gained the loyalty (or affection) of customers.

Key words: marketing communication, analysis of large databases, mass advertising, alternative types of communication, predicted consumer behavior, digital tools, company profitability, customer loyalty.

Павлова І. О.

*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри туристичного бізнесу та рекреації
Одеського національного технологічного університету*

Pavlova Iryna

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer
of the Department of Tourism Business and Recreation
Odesa National Technological University*

КОНВЕРГЕНТНІ ТА ДИВЕРГЕНТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКО-МІСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ ТА УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Анотація. В статті сформульовано та реалізовано мету дослідження, яка пов'язана з обґрунтуванням наукового підходу щодо визначення сутнісних ознак, за якими запропоновано відстежувати прояв конвергентних та дивергентних тенденцій інклюзивного розвитку об'єднаних територіальних громад (ОТГ) та районів, що ідентифікуються як сільсько-міські агломераційні утворення. В процесі дослідження доведено відмінності українського контексту розв'язання наукової проблеми щодо конвергенції, яка проявляється в інклюзивному розвитку соціально-просторових утворень, від міжнародного контексту глобальної економічної конвергенції. Наукова новизна дослідження полягає у визначенні сутності версії клубної конвергенції сільсько-міських агломерацій, що розвиваються на засадах інклюзивності, за адміністративно-територіальною, демографічно-поселенською, ресурсною, галузевою та соціально-просторовою ознаками. Зазначено, що запропонований підхід відкриває нові можливості щодо виявлення конвергентно-дивергентних тенденцій інклюзивного розвитку на рівні окремих ОТГ та районів.

Ключові слова: інклюзивний розвиток, клубна конвергенція, конвергентні та дивергентні тенденції, міжнародний та український контекст, об'єднані територіальні громади, райони, сільсько-міські агломерації, Україна.

Вступ та постановка проблеми. За останні роки набула вагомого теоретичного та практичного значення тема конвергенції розвинених країн та країн, що розвиваються. Проте її дослідження не завжди відбувається з урахуванням дії протилежної тенденції в розвитку цих країн, а саме дивергентної. Для України зазначена проблематика деякою мірою теж є актуальною, як з огляду на реформу територіальної організації суспільства, так й її поступу до євроінтеграції. Враховуючи це, дослідження проблеми інклюзивного розвитку нових агломераційних утворень України, до яких належать ОТГ та райони, набуває доленосного значення для країни у її повоєнному відновленні. Досвід функціонування цих соціально-просторових утворень у довоєнний період і під час війни, свідчить про наявність суперечливих конвергентно-дивергентних тенденцій в їх інклюзивному розвитку. Тому при аналізі означених тенденцій інклюзивного розвитку цих агломерацій доцільно, по-перше, враховувати специфіку українського та міжнародного контексту досліджуваної проблеми, по-друге, визначити ознаки, за якими має відбуватися відстеження вказаних тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різних аспектів економічної та просторової конвергенції має доволі сталі традиції. Ще на початку 1990-х років була опублікована стаття Барро Р. Дж. і Сала -і- Мартіна Х. [1], в якій містилася констатація ефекту надолуження в умовах сучасного етапу глобалізації відставання бідних країн від багатих за рівнем ВВП на душу населення. Ця публікація спричинила наукову дискусію з цього питання на сторінках фахових зарубіжних періодичних видань. Зокрема з'явилися наукові праці: Хорнера Р. і Халма Д. [2] щодо конвергентної розбіжності між країнами; Папротного Д. [3] – перспектив конвергенції між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються; Кольєра П. [4], Гладовської А. і Пері Б. [5] – про фактори

реальної конвергенцією в європейських країнах. Хан С. [6] аналізує процеси просторової стратифікації та нерівності на прикладі великих міст Південної Кореї; Лі Цянь, Ке Чжан, Цзюнь-Сю Сонг, Вей-І Тан [7] – вплив потоків капіталу та робочої сили на дивергенцію та конвергенцію сільських районів та міст. Гетчер К., Картер Дж., М. дель Кастільо і Пант Й. [8] на прикладі Непалу та Болівії розкривають роль малих міст в інклюзивному розвитку сільської місцевості; Гаскон Ч. С. і Рейнболд Б. [9] висвітлюють проблему впливу виробничих галузей на нерівномірність розвитку міст і сіл.

Серед наукових публікацій українських науковців – значна частка таких, що присвячені просторовій конвергенції. Так теоретичні питання конвергенції висвітлюються Бурлай Т. В. [10], Якушевою О. В. і Павловською А. С. [11], Шибаєвою Н. В., Стороженко І. П. і Бабан Т. О. [12]. Павлов О. І. [13] наводить класифікацію чинників детермінованості інклюзивного розвитку сільсько-міських агломерацій; Гринчишин І. М. [14] розкриває роль бюджетних механізмів у забезпеченні добробуту територіальних громад.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З аналізу наукового дискурсу щодо просторової конвергентно-дивергентної проблематики випливає узагальнення, яке свідчить, з одного боку, про нехтування дослідниками дивергенцією, як тенденцією розвитку соціально-просторових утворень, яка є протилежною конвергенції, а також про відсутність в науковому дискурсі зв'язку між процесом інклюзивності сільсько-міських агломерацій та конвергентними та дивергентними тенденціями їх розвитку – з іншого. Саме такий поточний стан наукової розробки зазначеної проблеми й обумовив вибір теми даного дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування сутності та проявів конвергентних та дивергентних тенденцій розвитку

сільсько-міських агломерацій України на засадах інклюзивності. Для її реалізації сформульовано завдання щодо розкриття відмінностей між міжнародним та українським контекстом конвергенції; запропонування класифікаційних ознак, за якими мають відстежуватися прояви конвергентних та дивергентних тенденцій; характеристика підходу щодо визначення версії клубної конвергенції інклюзивності сільсько-міських агломераційних утворень.

Результати дослідження. З огляду на мету дослідження, певних пояснень потребує авторське розуміння міжнародного та українського контексту прояву зустрічних конвергентної та дивергентної тенденцій інклюзивного розвитку сільсько-міських агломераційних утворень України.

По-перше, слід враховувати повсюдність поширення сільсько-міських агломерацій в просторових межах нашої країни. Проте до переліку цих агломераційних утворень не відносяться сільські та окремі міські ОТГ, які характеризуються гомогенним складом населення та господарськими функціями без галузевих аграрних ознак. І саме в цьому сенсі проявляється український контекст інклюзивного розвитку цих агломерацій.

Міжнародний контекст інклюзивного розвитку сільсько-міських агломерацій України має широке та вузьке тлумачення. У вузькому розумінні цього понятійного конструкту йдеться про використання результатів просторової інклюзивності ОТГ та районів в намаганні нашої країни стати повноправним членом Європейського Союзу. Досягнення ж цієї мети потребує відповідності рівня її соціально-економічного розвитку відповідним стандартам ЄС.

У широкому значенні міжнародного контексту конвергенції та дивергенції мова йде, з одного боку, про її глобальний вимір, тобто економічне зближення розвинених країн й країн, що розвиваються, та схожість конвергентно-дивергентних тенденцій інклюзивного розвитку сільсько-міських агломерацій України з подібними процесами, що відбуваються поза її межами – з іншими.

Оскільки перший аспект зазначеної проблеми не є предметом даного дослідження, тому обмежимося лише констатацією, по-перше, того, що Україна перебуває на периферії світової економічної системи, тому її конвергенція з розвиненими країнами поки що є для неї завданням на перспективу, по-друге, ми не поділяємо точку зору Р. Дж. Барро і Х. Сала-і-Мартіна [1] щодо реалістичності надолуження в умовах сучасного етапу глобалізації відставання бідних країн від багатих за рівнем ВВП на душу населення.

Єдиним регіоном, де з 1960-х років було значно підвищено власну частку у глобальному доході, є Східна Азія, в чому важливу роль відіграв економічний підйом Китаю [2].

Вади зазначеного підходу полягають в тому, що прояв конвергенції розглядається без врахування дії протилежної – дивергентної тенденції. Крім того, науковий дискурс прибічників такого спотвореного сходження заперечує динамічність розвитку багатих країн. В такому дослідницькому ракурсі конвергенція постає як односторонній рух, що суперечить тенденціям сучасного економічного розвитку.

При цьому не менш важливим є ігнорування тенденцій довгострокового економічного розвитку на різних фазах глобального ділового циклу, мінливості ринкової кон'юнктури на світових сировинних ринках, низької якості людського капіталу країн, що розвиваються, їх технічної та технологічної відсталості, високої народжуваності в африканських та азійських країнах. Насамкінець, не останнє значення має і некоректність використання статистики, пов'язаної з різною вагою відсоткових пунктів економічного зростання в «багатих» та «бідних» країнах, а також не врахування суттєвої різниці у стартових можливостях зазначених держав [13, с. 9].

Враховуючи наведені положення, зосередимо увагу на проявах конвергентних та дивергентних тенденцій в інклюзивному розвитку сільсько-міських агломерацій, посилюючись на здобутки попередників з досліджуваної проблеми та дотримуючись власної гіпотези щодо детермінованості цього процесу.

Сформулюємо базові наукові положення, які слугують певним дороговказом на шляху пізнання суперечливого суспільного процесу, який знайшов свій відбиток у назві статті:

- об'єктом дослідження є не економічна система, а соціально-просторові утворення, що представляють базовий та районний рівні адміністративно-територіального устрою України;

- інклюзивний розвиток цих адміністративно-територіальних одиниць має синергетичний ефект згуртованості в межах єдиного простору сіл, селищ, міст й відповідно сільського та міського населення, започаткований реформою децентралізації;

- процес набуття інклюзивності цими агломераційними утвореннями відбувається у три етапи, а саме – залученості, включеності та інтеграції й має на меті формування в їх просторових межах відповідного середовища;

- інклюзивний розвиток сільсько-міських агломерацій є суперечливим суспільним феноменом, в процесі розгортання якого долаються протиріччя в межах парних дихотомій: «відчуженість (відстороненість) – залученість», «ексклюзивність (виключеність) – інклюзивність (включеність)», «сегрегація – інтеграція», тим самим демонструючи сутнісну та морфологічну подібність з конвергенцією та дивергенцією, які в цьому сенсі постають як форма інклюзії та ексклюзії, включеності та виключеності, інтеграції та дезінтеграції;

- конвергентно-дивергентний інклюзивний розвиток агломерацій є детермінованим процесом, вирізняється галузевою та соціально-просторовою спрямованістю з певними ознаками ступеня інклюзивної спроможності, який дотичний до відповідного рівня їх фінансово-економічної спроможності але не є в буквальному сенсі адекватним їй;

- конвергенція та дивергенція є певними маркерами інклюзивного розвитку сільсько-міських агломерацій;

- динаміка інклюзивного розвитку агломерацій є похідною від того, яка тенденція – конвергентна чи дивергентна є домінуючою в межах їх простору на момент спостереження.

З урахуванням наведених положень, схилиємося до дослідницької гіпотези щодо клубної версії конвергенції об'єкту дослідження, сутність якої полягає у суперечливому сходженні соціально-просторових утворень, які мають подібну структуру (населенні пункти; населення; територіальний ресурс; інфраструктура, включаючи її соціальну, сервісно-адміністративну, транспортну складові; господарський комплекс з його економічними суб'єктами), приблизно однакові умови розвитку на момент здійснення реформи децентралізації.

Адміністративно-територіальна ознака детермінована завданнями реформи децентралізації публічної влади та управління, які були спрямовані на формування потужних центрів ОТГ та нових районів. За логікою реформи певні населені пункти залишилися у дореформеному статусі, або ж набули – нового в процесі реформування територіальної організації суспільства. Слід враховувати, що до реформи в Україні було близько 12 тис. адміністративних центрів громад, зараз функціонує 1438 ОТГ та 119 нових районів (до реформи було 490 районів). Таким чином значно зменшилась кількість адміністративно-територіальних одиниць передусім базового рівня, у підпорядкуванні яких стало значно більше громад, ніж раніше. Тобто на місцевому

рівні відбулася реальна концентрація населення, поселень, влади й відповідних повноважень. Отже були прийняті рішення, які сприяли проявам як інклюзивності, так і конвергентності. В реальній практиці функціонування новоутворених ОТГ та районів, їх згуртованість та включеність є протидією дивергентним тенденціям, які можуть бути як проявом самозбереження та ідентичності, так і результатом потягу до перерозподілу владних повноважень. Таким чином формується конфліктне поле неспівпадаючих інтересів представників центральних та периферійних громад, адміністрації районного центру та голів ОТГ.

В ході реформи децентралізації було сформовано 626 сільських ОТГ, що становить 43,5 % від їх загальної кількості, 432 селищних (30,0 %) та 380 (26,5 %) міських громад. Між цими громадами існує суттєва різниця за чисельністю населення та площею, що ставить їх в нерівні умови. Зокрема деякі обласні центри (Вінниця, Житомир, Івано-Франківськ, Луцьк, Суми, Тернопіль) набули статусу й центрів ОТГ. Двадцять найбільших міських ОТГ мають у своєму складі по понад 100 тис. осіб, а десять найменших міських ОТГ менше, ніж по 10 тис. осіб. Така ж сама диференціація існує і між сільськими ОТГ, десять з яких мають у своєму складі по понад 20 тис. осіб, в той час як чисельність населення кожної з двадцяти двох громад не перевищує 3 тис. осіб.

Значна диференціація існує й між районами, вісім найбільших з яких мають у своєму складі по понад 500 тис. осіб, а чисельність населення кожного з дев'яти найменших районів не досягає 100 тис. осіб.

В наведених двох типах ОТГ та районів проявляється конвергентна тенденція. Прояв дивергентної тенденції інклюзивності є домінуючим у відносинах між громадами та районами з різномірним складом населення та їх великими та малими адміністративними центрами.

Важливу роль в оцінці конвергентної та дивергентної тенденцій інклюзивного розвитку ОТГ та районів відіграє їх місцезнаходження по відношенню до обласних центрів (табл. 1).

Згідно даних таблиці, 1, 42,2 % районів мають статус центральних, 37,0 % – напівпериферійних, 21,8 % – периферійних. Найбільша частка першого типу районів припадає на Центральний (56,2 %) та Східний (47,7 %), периферійних – на Південний (35,3 %) регіони.

Розподіл ОТГ по країні за вказаним показником є рівномірним, хоча й з деяким переважанням частки напівпериферійних та периферійних громад. Найбільшим відсоток центральних ОТГ є у Західному (40,1 %), а периферійних – у Східному (49,3 %) та Південному (48,9 %) регіонах.

Отже на підставі цього можна зробити висновок щодо наявності проявів конвергентності та дивергентності

Таблиця 1

Розподіл ОТГ та районів за їх місцезнаходженням у розрізі регіонів та областей України

Регіони, області	Райони: центральні / напівпериферійні / периферійні, кількість	ОТГ		
		Центральні: кількість / відсоток	Напівпериферійні: кількість / відсоток	Периферійні: кількість / відсоток
Північний	5 / 6 / 6	49 / 29,9	44 / 26,8	71 / 43,3
Сумська	1 / 2 / 2	16 / 31,4	15 / 29,4	20 / 39,2
Харківська	3 / 2 / 2	22 / 39,3	13 / 23,2	21 / 37,5
Чернігівська	1 / 2 / 2	11 / 19,3	16 / 28,1	30 / 52,6
Східний	10 / 7 / 4	42 / 17,7	72 / 32,0	111 / 49,3
Дніпропетровська	5 / 2 / –	19 / 22,1	29 / 33,7	38 / 44,2
Донецька	2 / 3 / –	3 / 6,5	19 / 41,3	24 / 52,2
Запорізька	3 / 1 / 1	17 / 25,4	15 / 22,4	35 / 52,2
Луганська	– / 1 / 3	3 / 11,6	9 / 34,6	14 / 53,8
Південний	4 / 7 / 5	46 / 24,0	52 / 27,1	94 / 48,9
Миколаївська	1 / 3 / –	14 / 27,0	18 / 34,6	20 / 38,4
Одеська	2 / 3 / 2	21 / 23,1	20 / 22,0	50 / 54,9
Херсонська	1 / 1 / 3	11 / 22,5	14 / 28,6	24 / 49,8
Західний	12 / 12 / 9	173 / 40,1	166 / 39,1	85 / 20,8
Волинська	1 / 2 / 1	14 / 25,9	23 / 42,6	17 / 31,5
Закарпатська	2 / 1 / 3	18 / 28,2	23 / 35,9	23 / 35,9
Івано-Франківська	4 / – / 2	28 / 45,1	30 / 48,4	4 / 6,5
Львівська	1 / 6 / –	29 / 39,7	33 / 45,2	11 / 15,1
Рівненська	2 / 1 / 1	25 / 39,0	23 / 35,9	16 / 25,1
Тернопільська	1 / 2 / –	22 / 40,0	26 / 43,7	7 / 12,7
Чернівецька	1 / – / 2	37 / 71,1	8 / 15,4	7 / 13,5
Центральний	18 / 12 / 2	127 / 29,4	172 / 39,7	134 / 30,9
Вінницька	2 / 4 / –	15 / 23,9	27 / 42,8	21 / 33,3
Житомирська	1 / 3 / –	20 / 30,3	34 / 51,5	12 / 18,2
Київська	6 / 1 / –	32 / 46,4	21 / 30,4	16 / 23,2
Кіровоградська	2 / 1 / 1	12 / 24,5	21 / 42,9	16 / 32,6
Полтавська	2 / 2 / –	14 / 23,4	19 / 31,6	27 / 45,0
Хмельницька	2 / 1 / –	15 / 25,1	25 / 41,6	20 / 33,3
Черкаська	3 / – / 1	19 / 28,8	25 / 37,9	22 / 33,3
Україна	49 / 44 / 26	437 / 30,4	506 / 35,2	495 / 34,4

Джерело: складено автором за даними офіційної статистики України

інклюзивного розвитку агломераційних утворень, що належать до вказаних регіонів.

Ключову роль в спільному сільсько-міському розвитку на інклюзивних засадах відіграють міста. Їх розподіл за ОТГ та районами дає уявлення про наявність конвергентних або дивергентних тенденцій в інклюзивному розвитку цих соціально-просторових утворень (табл. 2).

Оскільки усі центри областей наразі є й центрами районів, а шість з них також центрами ОТГ, це ставить у привілейоване положення відповідні райони та громади. Відсутність в означеному просторовому середовищі конкурентних цим центрам других за чисельністю населення міст областей, нерівномірний розподіл великих, середніх та малих міст свідчать про потенційні можливості скоріше дивергентних, ніж конвергентних тенденцій інклюзивності громад та районів.

Лише у трьох областях (Дніпропетровська, Донецька, Закарпатська) розрив у розмірах двох найбільших міст не є разючим, в усіх інших він – доволі значний. Найбільша частка малих міст – у Південному (68,7 %), Західному (60,6 %) та Північному (53,0 %) регіонах. Ці та інші характеристики міст у розрізі областей та регіонів мають бути враховані при аналізі конвергентних та дивергентних тенденцій інклюзивного розвитку сільсько-міських агломерацій.

Демографічно-поселенська ознака проявів конвергентності та дивергентності в зазначених агломераційних утвореннях – похідна від історично сформованої системи розселення та є скоригованою логікою реформи децентралізації.

У таблиці 3 містяться узагальнені кількісні демографічні характеристики ОТГ та районів.

Інформація, що представлена в таблиці 3, характеризує, у тому числі, й ступінь демографічного навантаження, яке припадає на ОТГ, міста та райони. Так найбільша кількість ОТГ припадає на райони Східного (17,1%), а найменша – Північного (9,6 %) регіонів. Найвищим рівень концентрації населених пунктів є у Центральному (297,6) та Північному (279,1) регіонах. Відповідно на ОТГ цих двох регіонів припадає найбільша частка населених пунктів.

Ресурсна ознака прояву конвергентних та дивергентних тенденцій в процесі формування сільсько-міського інклюзивного середовища, передусім пов'язана з наявністю в їх межах сільськогосподарських земель. Ці природні ресурси є одним з основних місць прикладання праці населення ОТГ та районів, значна частка якого зайнята в аграрному секторі економіки. Сільськогосподарські землі, як важливий компонент природного середовища, не тільки активно використовуються в сільському господарстві, а й у сфері туризму та в оздоровчо-рекреаційній діяльності. Значно

Таблиця 2

Концентрація міст – адміністративних центрів районів у розрізі областей та регіонів України

Регіони, області	Чисельність населення центру області, осіб	Чисельність населення другого за розміром міста/ області, осіб	Кількість міст з населенням понад 50 тис. осіб	Кількість центрів районів з населенням: понад 100 тис. / від 51 до 100 тис. / менше 50 тис. осіб
<i>Північний</i>	–	–	8	3 / 5 / 9
Сумська	256474	83543 (Конотоп)	3	1 / 2 / 2
Харківська	1421125	53126 (Лозова)	2	1 / 1 / 5
Чернігівська	282747	65880 (Ніжин)	3	1 / 2 / 2
<i>Східний</i>	–	–	33	11 / 3 / 7
Дніпропетровська	968502	603904 (Кривий Ріг)	6	5 / 1 / 1
Донецька	901645	425681 (Маріуполь)	14	2 / 2 / 1
Запорізька	710052	148851 (Мелітополь)	4	3 / – / 2
Луганська	397677	106062 (Алчевськ)	9	1 / – / 3
<i>Південний</i>	–	–	6	3 / 2 / 11
Миколаївська	470011	62426 (Первомайськ)	2	1 / 1 / 2
Одеська	1010537	69932 (Ізмаїл)	3	1 / 1 / 5
Херсонська	279131	44427 (Нова Каховка)	1	1 / – / 4
<i>Західний</i>	–	–	13	7 / 6 / 20
Волинська	215986	67575 (Ковель)	2	1 / 1 / 2
Закарпатська	115449	85569 (Мукачево)	2	1 / 1 / 4
Івано-Франківська	238196	65008 (Калуш)	3	1 / 2 / 3
Львівська	717273	73682 (Дрогобич)	3	1 / 2 / 4
Рівненська	243873	41711 (Вараш)	1	1 / – / 3
Тернопільська	225004	28279 (Чортків)	1	1 / – / 2
Чернівецька	264298	14077 (Сторожинець)	1	1 / – / 2
<i>Центральний</i>	–	–	17	9 / 7 / 16
Вінницька	369739	33754 (Жмеринка)	1	1 / – / 5
Житомирська	261624	73046 (Бердичів)	4	1 / 3 / –
Київська	2952301	207273 (Біла Церква)	3	2 / 1 / 4
Кіровоградська	219776	76096 (Олександрія)	2	1 / 1 / 2
Полтавська	279593	215271 (Кременчук)	2	2 / – / 2
Хмельницька	274452	96896 (Кам'янець-Подільський)	2	1 / 1 / 1
Черкаська	269836	82525 (Умань)	3	1 / 1 / 2
Україна	–	–	77	33 / 23 / 63

Джерело: складено автором за даними офіційної статистики України

Таблиця 3

Характеристика кількісних показників районів, ОТГ і населених пунктів та демографічного навантаження на них

Кількість центрів ОТГ, що знаходяться від обласного центру на відстані: до 50 км / 51-100 км / понад 100 км	Кількість ОТГ: сільських / селищних / міських	Кількість населених пунктів: сіл/ селищ / міст	Припадає на один район: ОТГ / населених пунктів, одиниць	Припадає на одну ОТГ населених пунктів, одиниць	Припадає на одне місто: ОТГ / населених пунктів, одиниць
Північний (164): 49 /33 /71	164: 51 /65 /48	4746: 4596 /107 /43	9,6 /279,1	28,9	3,8 /110,3
Східний (225): 42 /72 /111	225: 91 /66 /68	3854: 3622 /160 /72	17,1 /183,5	17,1	3,1 /53,5
Південний (192): 46 /52 /94	192: 99 /56 /37	2782: 2665 /83 /34	12,0 /173,8	14,4	5,6 /81,8
Західний (424): 173 /166 /85	424: 197 /111 /116	6925: 6666 /140 /119	12,8 /209,8	16,3	3,5 /58,1
Центральний (433): 127 /172 /134	433: 188 /134 /111	9526: 9238 /186 /102	13,5 /297,6	22,0	4,2 /93,3
В цілому по Україні (1438): 437 /506 /495	1438: 626 /432 /380	27833: 26788 /676 /369	12,0 /233,8	19,3	3,8 /75,4

Джерело: складено автором за даними офіційної статистики України

зросла роль земельних ресурсів як просторового базису розширення міських меж, розміщення нового виробництва, інфраструктури, об'єктів соціального призначення, житла. Водночас сільськогосподарські угіддя залишаються основним засобом агровиробництва.

Однак при здійсненні аналітики з досліджуваної проблеми слід брати до уваги й процес деіндустріалізації України, свідченням чого є скорочення кількості населення, зайнятого в промисловості. Водночас частка населення, зайнятого в третинному секторі зростає. Кількість та частка осіб, зайнятих в сільському, лісовому та рибному господарстві змінилися несуттєво, проте залишаються значними у порівнянні з розвиненими країнами. Це свідчить про наявність людського потенціалу, який має бути використовуватися більш раціонально й на користь інклюзивності.

Беручи до уваги історичний поділ праці, для сіл, частково селищ, невеликих міст характерна аграрна та агропромислова спрямованість господарської діяльності.

В таблиці 4 наведено кількісну характеристику галузевої спрямованості інклюзивного розвитку агломерацій.

Як свідчать дані таблиці 4, агломерації з домінуючою аграрною галузевою спрямованістю інклюзивного розвитку найбільшою мірою є типовими для Центрального, Південного та Західного регіонів. В перших двох випадках це пов'язано з наявністю значної частки сіл і сільського населення, достатньою забезпеченістю сільськогосподарськими землями та відсутністю великої кількості

промислово розвинених центрів. Західний регіон хоча й має обмежену кількість сільськогосподарських угідь, проте вирізняється серед інших кількісним переважанням сільського населення над міським. Водночас наявність тут природних умов для гірськолижного туризму та рекреаційно-оздоровчої діяльності, як і для літнього відпочинку та оздоровлення – в південних областях, дає підстави вважати домінуючою для відповідних сільсько-міських агломерацій саме сервісну спрямованість розвитку.

Наявність в просторових межах окремих районів різногалузевої спрямованості інклюзивного розвитку має неоднозначні наслідки щодо прояву тут конвергентності та дивергентності: диверсифікація видів господарської діяльності сприяє підвищенню ефективності економічної діяльності, а лобювання містечкових інтересів на користь однієї з галузей веде до конфлікту інтересів протилежних сторін. На рівні ОТГ галузева диверсифікація посилює конвергентну тенденцію.

Соціально-просторову спрямованість інклюзивного розвитку сільсько-міських агломераційних утворень представлено в таблиці 5.

Якщо порівняти інформацію, яка міститься в таблиці 5, з даними таблиці 4, то можна відслідкувати певну аналогію: значна частина сільсько-міських агломераційних утворень з аграрною галузевою спрямованістю інклюзивного розвитку демонструють ознаки й відповідної руральної спрямованості й навпаки переважно промисловою – урбанної. Серед агломерацій зі збалансованою

Таблиця 4

Галузева спрямованість інклюзивного розвитку сільсько-міських агломерацій у розрізі регіонів

Кількість районів у розрізі регіонів (одиниць)	Спрямованість інклюзивного розвитку		
	Переважно аграрна, одиниць (відсоток)	Переважно промислова, одиниць (відсоток)	Переважно сервісна, одиниць (відсоток)
Північний (17)	7 (41,2)	10 (58,8)	–
Східний (21)	8 (38,1)	12 (57,1)	1 (4,8)
Південний (16)	10 (62,5)	4 (25,0)	2 (12,5)
Західний (33)	20 (60,6)	8 (24,2)	5 (15,2)
Центральний (32)	23 (71,9)	9 (28,1)	–
В цілому по Україні (119)	68 (57,1)	43 (36,1)	8 (6,8)

Джерело: складено автором за даними офіційної статистики України

Соціально-просторова спрямованість інклюзивного розвитку сільсько-міських агломерацій у розрізі регіонів

Кількість районів у розрізі регіонів (одиниць)	Спрямованість інклюзивного розвитку		
	Руральна, одиниць (відсоток)	Урбанна, одиниць (відсоток)	Збалансована рурально-урбанна, або урбанно-руральна, одиниць (відсоток)
Північний (17)	8 (47,05)	6 (35,3)	3 (17,65)
Східний (21)	6 (28,55)	12 (57,1)	3 (14,35)
Південний (16)	10 (62,5)	4 (25,0)	2 (12,5)
Західний (33)	21 (63,6)	6 (18,2)	6 (18,2)
Центральний (32)	21 (65,6)	8 (25,0)	3 (9,4)
В цілому по Україні (119)	66 (55,5)	36 (30,1)	17 (14,4)

Джерело: складено автором за даними офіційної статистики України

соціально-просторовою спрямованістю розвитку значна їх частка припадає на Західний та Північний регіони.

Та чи інша соціально-просторова ознака прояву конвергентних та дивергентних тенденцій значною мірою є похідною від галузевої ознаки й має таку ж саму природу прояву.

Висновки. В процесі підтвердження гіпотези дослідження щодо версії клубної конвергенції в розвитку сільсько-міських агломерацій на засадах інклюзивності, було доведено її відмінність, як суперечливого (конвергентно-дивергентного) сходження ОТГ та районів України, від глобальної економічної конвергенції.

Запропонований підхід щодо відстеження прояву конвергентних та дивергентних тенденцій інклюзивного розвитку сільсько-міських агломераційних утворень доцільно здійснювати окремо за такими ознаками:

– адміністративно-територіальною – в межах центрів ОТГ та районів, центральних, напівпериферійних та периферійних громад та районів;

– демографічно-поселенською – в межах ОТГ з населенням понад 100 тис. осіб; до 10 тис. осіб; від 10 до 100 тис. осіб, а також районів – з населенням понад 500 тис. осіб; до 100 тис. осіб; від 100 до 500 тис. осіб;

– ресурсною – з визначенням достатньо ресурсно забезпечених; помірно ресурсно забезпечених; недостатньо ресурсно забезпечених агломерацій;

– галузевою – з урахуванням переважно аграрних; переважно промислових; переважно сервісних; збалансованих (аграрно-промислово-сервісних) агломераційних утворень;

– соціально-просторовою – з урахуванням переважно руральних; переважно урбанних; збалансованих (рурально-урбанних або урбанно-руральних) сільсько-міських агломерацій.

Виявлено два клуби конвергенції – громадівський, що відповідає базовому (перший) рівню адміністративно-територіальних одиниць, та районний, адекватний його другому рівню. В просторових межах цих агломераційних утворень проявляються, як конвергентна, так і дивергентна тенденції, одна з яких є домінуючою. Якщо такою є конвергенція, це значною мірою сприяє інклюзивному розвитку сільсько-міських агломерацій.

Використання запропонованого підходу відкриває нові можливості для здійснення на його основі подальших наукових досліджень щодо виявлення конвергентно-дивергентних тенденцій інклюзивного розвитку окремих ОТГ та районів.

Список використаних джерел:

- Barro R. J. and Sala-i-Martin X. Convergence. *Journal of Political Economy*. University of Chicago Press. 1992. Vol. 100 (2). P. 223–251. DOI: <https://doi.org/10.1086/261816>
- Horner R., Hulme D. Global Development, Converging Divergence and Development Studies: A Rejoinder. *Development and Change*. 2019. Vol. 50 (2). P. 495–510. DOI: <https://doi.org/10.1111/dech.12496>
- Paprotny D. Convergence Between Developed and Developing Countries: A Centennial Perspective. *Social Indicators Research*. 2021. Vol. 153. P. 193–225. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11205-020-02488-4>
- Collier P. Achieving Socio-Economic Convergence in Europe. *Intereconomics*. 2020. Vol. 55. № 1. P. 5–12. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10272-020-0861-9>
- Głodowska A. and Pera B. On the Relationship between Economic Integration, Business Environment and Real Convergence: The Experience of the CEE Countries. *Economies*. 2019. Vol. 7. № 54. P. 1–19. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies7020054>
- Han S. Spatial stratification and socio-spatial inequalities: the case of Seoul and Busan in South Korea. *Humanities and Social Sciences Communications*. 2022. Vol. 9 (1). P. 1–14. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41599-022-01035-5>
- Li Qian, Ke Zhang, Jun-Xiu Song, and Wei-Yi Tang. Regional Differences and Convergence of Urban-Rural Integration Development from the Perspective of Factor Flow. *Journal of Environmental and Public Health*. 2022. Article ID 2695366. P. 1–15. DOI: <https://doi.org/10.1155/2022/2695366>
- Hatcher C., Carter J., Castillo M. del, Pant Y. Rural-urban linkages. Small and medium-sized towns – an untapped potential for inclusive development? *Rural 21 International Journal for Rural Development*. 2018. URL: <https://www.rural21.com/english/covid-19-dossier/detail/article/small-and-medium-sized-towns-an-untapped-potential-for-inclusive-development.html> (дата звернення: 14.04.2023).
- Gascon C. S., Reinbold B. Industry Mix May Help Explain Urban-Rural Divide in Economic Growth. 2019. URL: <https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/second-quarter-2019/urban-rural-divide-economic-growth> (дата звернення: 15.04.2023).
- Бурлай Т. В. Соціально-економічна конвергенція: теорія та практика : монографія. Київ : ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2019. 364 с.
- Якушева О. В., Павловська А. С. Еволюція теорії конвергенції в контексті інтеграції соціально-економічної системи регіонів. *Збірник наукових праць ЧДТУ*. 2022. Випуск 64. С. 14–26. DOI: <https://doi.org/10.24025/2306-4420.64.2022.255806>

12. Шибасєва Н. В., Стороженко І. П., Бабан Т. О. Інструментарій теорії конвергенції в економічній науці та практиці регіональної політики України. *Економіка та управління АПК*. 2022. № 1. С. 85–95.
13. Павлов О. І. Процес конвергенції глобального економічного розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2022. Випуск 73. С. 7–12. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.73-1>
14. Гринчишин І. М. Соціально-економічна диференціація територіальних громад в контексті формування нової парадигми регіонального розвитку. *Економіка та суспільство*. 2020. Випуск 22.

References:

1. Barro R. J. and Sala -i- Martin X. (1992) Convergence. *Journal of Political Economy*. University of Chicago Press, vol. 100 (2), pp. 223–251. DOI: <https://doi.org/10.1086/261816>
2. Horner R., Hulme D. (2019) Global Development, Converging Divergence and Development Studies: A Rejoinder. *Development and Change*, vol. 50 (2), pp. 495–510. DOI: <https://doi.org/10.1111/dech.12496>
3. Paprotny D. (2021) Convergence Between Developed and Developing Countries: A Centennial Perspective. *Social Indicators Research*, vol. 153, pp. 193–225. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11205-020-02488-4>
4. Collier P. (2020) Achieving Socio-Economic Convergence in Europe. *Intereconomics*, vol. 55, no. 1, pp. 5–12. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10272-020-0861-9>
5. Głodowska A. and Pera B. (2019) On the Relationship between Economic Integration, Business Environment and Real Convergence: The Experience of the CEE Countries. *Economies*, vol. 7, no. 54, pp. 1–19. DOI: <https://doi.org/10.3390/economies7020054>
6. Han S. (2022) Spatial stratification and socio-spatial inequalities: the case of Seoul and Busan in South Korea. *Humanities and Social Sciences Communications*, vol. 9 (1), pp. 1–14. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41599-022-01035-5>
7. Li Qian, Ke Zhang, Jun-Xiu Song, and Wei-Yi Tang (2022) Regional Differences and Convergence of Urban-Rural Integration Development from the Perspective of Factor Flow. *Journal of Environmental and Public Health*. Article ID 2695366, pp. 1–15. DOI: <https://doi.org/10.1155/2022/2695366>
8. Hatcher C., Carter J., Castillo M. del, Pant Y. (2018) Rural-urban inkages. Small and medium-sized towns – an untapped potential for inclusive development? *Rural 21 International Journal for Rural Development*. Available at: <https://www.rural21.com/english/covid-19-dossier/detail/article/small-and-medium-sized-towns-an-untapped-potential-for-inclusive-development.html> (accessed 14 April 2023).
9. Gascon C. S., Reinbold B. (2019) Industry Mix May Help Explain Urban-Rural Divide in Economic Growth. Available at: <https://www.stlouisfed.org/publications/regional-economist/second-quarter-2019/urban-rural-divide-economic-growth> (accessed 15 April 2023).
10. Burlaj T. V. (2019) *Socialjno-ekonomichna konverghencija: teorija ta praktyka* [Socio-economic convergence: theory and practice]. Kyiv: State University “Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine”.
11. Jakusheva O. V., Pavlovskaja A. S. (2022) Evoljucija teoriji konverghenciji v konteksti integraciji socialjno-ekonomichnoji systemy rehioniv [The evolution of the theory of convergence in the context of the integration of the socio-economic system of regions]. *A collection of scientific papers of ChDTU*, vol. 64, pp. 14–26. DOI: <https://doi.org/10.24025/2306-4420.64.2022.255806>
12. Shybajeva N. V., Storozhenko I. P., Baban T. O. (2022) Instrumentarij teoriji konverghenciji v ekonomichnij nauci ta praktyci rehionalnoji polityky Ukrajiny [Toolkit of convergence theory in economic science and practice of regional policy of Ukraine]. *Economy and management of agriculture*, no. 1, pp. 85–95.
13. Pavlov O. I. (2022) Proces konverghenciji ghllobaljnogho ekonomichnogho rozvytku [The process of convergence of global economic development]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 73, pp. 7–12. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.73-1>
14. Ghrynchysyn I. M. (2020) Socialjno-ekonomichna dyferenciacija terytorialjnykh ghromad v konteksti formuvannja novoji paradyghmy rehionaljnogho rozvytku [Socio-economic differentiation of territorial communities in the context of the formation of a new paradigm of regional development]. *Economy and society*, vol. 22. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-61>

CONVERGENT AND DIVERGENT TRENDS OF INCLUSIVE DEVELOPMENT OF RURAL-URBAN AGGREGATIONS OF UKRAINE: INTERNATIONAL AND UKRAINIAN CONTEXT

Summary. The article deals with the theoretically and practically relevant problem of the manifestation of convergent and divergent trends in the inclusive development of UTC and regions of Ukraine, which are identified as rural-urban agglomerations. For our country, the specified issue is of crucial importance both from the point of view of the successful completion of the reform of decentralization of public power and management, which began in the pre-war period, and the prospects of her accession to the EU. In view of this, the purpose of the study is to justify the scientific approach to the definition of essential features, which are used to monitor the manifestation of convergent and divergent trends in the inclusive development of rural-urban agglomeration formations. For her implementation, the following tasks were formulated: to reveal the differences between the Ukrainian and international context of convergence; to propose classification signs by which manifestations of convergent and divergent tendencies should be monitored; to characterize the scientific approach to defining the club convergence version of the inclusivity of rural-urban agglomerations. The achievement of the research goal was facilitated by the use of scientific works of Ukrainian and foreign scientists on the specified problem, systemic, institutional and synergistic approaches, of the principle of interdisciplinarity, comparative method, methods of SWOT-analysis, analysis and synthesis. The kinship of the processes of convergence and inclusivity, which take place in a common space, is argued: as a result of inclusive development, contradictions within such paired dichotomies as “alienation (detachment) – involvement” are overcome; “exclusivity (exclusion) – inclusiveness (inclusion)”; “segregation – integration”; thereby manifesting its essential and morphological similarity with convergence and divergen, which in this sense appear as a form of inclusion and exclusion, integration and disintegration. The scientific novelty of the study lies in the defined essence of the club convergence version of the inclusive development of rural-urban agglomerations according to administrative-territorial, demographic-settlement, resource, industry and socio-spatial feature. Based on the results of the research, certain generalizations were made, practical recommendations were given, and it was noted that the proposed scientific approach opens up new opportunities for identifying convergent-divergent trends of inclusive development at the level of individual UTC and districts.

Key words: inclusive development, club convergence, convergent and divergent trends, international and Ukrainian context, united territorial communities, districts, rural-urban agglomerations, Ukraine.

Парій Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій*

Кубрак А. О.

*бакалавр
Державного університету телекомунікацій*

Parii Liudmyla

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Management Department,
State University of Telecommunications*

Kubrak Alina

*Bachelor
State University of Telecommunications*

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті досліджено теоретичні аспекти менеджменту як процесу прийняття організаційно-управлінських рішень, проведено діагностику процесів ефективності управлінських рішень та надано пропозиції щодо вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень у сучасних компаніях. Прийняття управлінських рішень є важливою складовою успішної діяльності підприємства. Важливість цього полягає в тому, що управління підприємством є складним і мінливим процесом, в якому необхідно постійно приймати рішення для досягнення мети організації та забезпечення її успішності. У сучасних умовах господарювання однією із важливих проблем є забезпечення сталого розвитку економіки на різних рівнях ієрархії – державному, регіональному, підприємствах. Основними причинами значимості прийняття управлінських рішень на підприємстві, зокрема є: змінність умов діяльності: ринки, конкуренція, технології та бізнес-середовище постійно змінюються, тому підприємства повинні здійснювати адаптацію до цих змін і приймати відповідні рішення. Необхідність оптимізації витрат: прийняття правильних рішень щодо використання ресурсів допомагає зменшити витрати підприємства і збільшити його прибуток. Розв'язання такої проблеми потребує адекватних управлінських рішень. Важливим етапом впливу управлінських рішень на розвиток підприємства є обґрунтування цілей і задач. Останні не є однозначними, а залежать від сукупності об'єктивних факторів: здатності управлінського персоналу формувати можливості і управляти ними; життєвих циклів підприємства; готовності управлінської команди йти на зміни, ризикувати; сформованого фактичного потенціалу підприємств. Підвищення ефективності діяльності, оскільки це допомагає підприємству підвищити ефективність своєї діяльності, забезпечити виконання поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей. Керування ризиками допомагає підприємству відновлювати свою діяльність після кризових ситуацій та знижувати ризики неуспішної діяльності. Підвищення конкурентоспроможності допомагає підприємству підвищити свій рівень конкурентоспроможності на ринку, привернути нових клієнтів та зберегти існуючих. Розвиток бізнесу: прийняття управлінських рішень допомагає підприємству розвиватися та збільшувати свої обсяги діяльності, розширювати асортимент продукції та послуг та займати нові ринки. Підтримка репутації допомагає підприємству зберегти свою репутацію серед клієнтів, партнерів та співробітників, що є дуже важливим для успішної діяльності на довгостроковій основі. Отже, актуальність прийняття управлінських рішень на підприємстві полягає в тому, що це є необхідним елементом управління діяльністю підприємства, що допомагає забезпечити його стабільність, розвиток та конкурентоспроможність на ринку. Прийняття управлінських рішень на підприємстві є важливим елементом розвитку бізнесу. Для того, щоб підприємство могло розвиватися, необхідно приймати рішення щодо стратегії розвитку, фінансового управління, маркетингу, інновацій.

Ключові слова: управлінські рішення, менеджмент, комунікації, функціональні обов'язки, управлінський цикл, ефективність.

Вступ та постановка проблеми. Рішення, що виробляються у сфері управління, виступають основою соціально-економічних, моральних, культурних і соціально-психологічних відносин суспільства. Посилення впливу зовнішнього середовища, під постійним впливом ринкової кон'юнктури, загострення соціально-економічних проблем і специфіка телекомунікаційних підприємств визначають складність функціонування таких підприємств. Опрацювання, прийняття й реалізація адекватних ресурсоекономічних управлінських рішень з акумулюванням знань і досвіду широкого спектру проблем господарської практики стимулюють прогресивні зміни в діяльності суб'єктів господарювання, є важливою передумовою в системі заходів підвищення ефективності телекомунікаційної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі розкриттю сутності впливу управлінських рішень на розвиток підприємства присвячені праці багатьох науковців, зокрема, таких як Виноградова О.В.,

Гудзь О.Є., Гусєва О.Ю., Гегель Г.В., Гудзинський О.Д., Наумов О.Б., Сіренко Н.М., Шилар Х., Шумпетер Й., Нуреев Р. та ін. Вплив управлінських рішень на розвиток підприємства як багатоаспектний і інтегрований процес потребує розробки системної методології обґрунтування такими процесами.

Метою статті є дослідження ефективності прийняття управлінських рішень та розробка заходів з оптимізації управлінської структури та пропозицій комплексу заходів до вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень.

Дослідження ринку безпосередньо впливає на діяльність підприємства. Управлінець повинен розумітися в функціях регулювання економічними процесами та передбачати вплив основних економічних явищ, для прийняття правильного управлінського рішення. Метою є вивчення методів та моделей в процесі прийняття управлінського рішення, а також вдосконалення процесу прийняття рішень в залежності від змін в економіці.

Результати дослідження. Кожній людині доводиться приймати в своєму житті безліч рішень, деякі важливі, а деякі не мають жодного сенсу. Ефективність прийнятих управлінських рішень залежить від рівня кваліфікації управлінців, які відповідають за прийняття рішень. Вони повинні мати достатні знання та досвід для аналізу ринку, конкурентного середовища та підприємницької діяльності в цілому. Управлінці повинні мати достатню інформацію для прийняття рішень, використовуючи аналітичні та дослідницькі методи, а також довіряти своїй інтуїції.

Менеджером можна назвати людину лише тоді, коли вона приймає організаційні рішення або реалізує їх через інших людей. Прийняття управлінських рішень на підприємстві включає в себе такі етапи, як аналіз поточної ситуації на ринку та в компанії, визначення цілей та задач, пошук та вибір альтернативних варіантів розв'язання проблем, оцінка ризиків та можливостей, прийняття рішення та його впровадження, а також контроль за його реалізацією. Необхідність прийняття рішення пронизує все, що робить керуючий, формулюючи цілі та домагаючись їх досягнення. Тому розуміння природи прийняття рішень надзвичайно важливе для кожного, хто хоче досягти успіху в мистецтві управління [1, с. 137].

Під прийняттям управлінських рішень можна розуміти процес їх розробки та вибору. Управлінське рішення – результат вибору суб'єктом (органом) управління способу дій, спрямованих на розв'язання певної проблеми управління. Основна мета управлінського рішення – забезпечити координуючий вплив на об'єкт (систему) управління для досягнення цілей організації [2, с. 9].

Для прийняття управлінських рішень на підприємстві застосовують різноманітні методи та інструменти, які допомагають зібрати, аналізувати та інтерпретувати інформацію. До таких методів належать SWOT-аналіз, аналіз PEST, аналіз конкурентоспроможності, аналіз портфеля продуктів, аналіз прибутковості, дослідження ринку, а також інші.

Процес прийняття управлінського рішення передбачає наявність таких складових:

1. Суб'єкт прийняття управлінського рішення – людина або група людей, наділений необхідними повноваженнями для прийняття рішення і які несуть за це відповідальність.
 2. Керовані змінні – сукупність чинників та умов, що викликають появу тієї або іншої проблеми, якими може управляти суб'єкт прийняття управлінського рішення.
 3. Некеровані змінні – ситуації, якими не може управляти суб'єкт прийняття управлінського рішення, але якими можуть управляти інші особи. У сукупності з керованими змінними некеровані змінні можуть впливати на результат вибору, утворюючи фон проблеми або її навколишнє середовище.
 4. Обмеження (внутрішні й зовнішні) на значення керованих і некерованих змінних, які в сукупності визначають область допустимих значень рішення.
 5. Критерій (або критерії) для оцінки альтернативних варіантів рішення. Критерій може бути заданий кількісною моделлю або якісно (в термінах індивідуальних переваг або в термінах нечіткої логіки).
 6. Вирішальне правило (або система вирішальних правил) – принципи і методи вибору рішення, в результаті застосування яких отримують рекомендації або рекомендоване рішення (хоча остаточний вибір залишається за особою, яка приймає рішення).
 7. Альтернативи (можливі результати), залежні як від значень якісних або кількісних керованих і некерованих змінних, так і від самого вибору.
 8. Рішення, що припускає існування принаймні двох альтернатив поведінки (інакше проблеми прийняття управлінського рішення не виникає, зважаючи на відсутність вибору).
 9. Можливості реалізації прийнятого рішення [3, с. 58–59].
- Люди, які розробляють рішення, є експертами (дизайнери, програмісти, будівельники, менеджери, модельєри). Співробітники, які переглядають ці рішення, є експертами. Як було сказано раніше, щоб прийняти зважене рішення необхідно виконати цілий ряд важливих досліджень. Загальну схему розробки та прийняття управлінського рішення можна подати в такому вигляді (рис. 1).

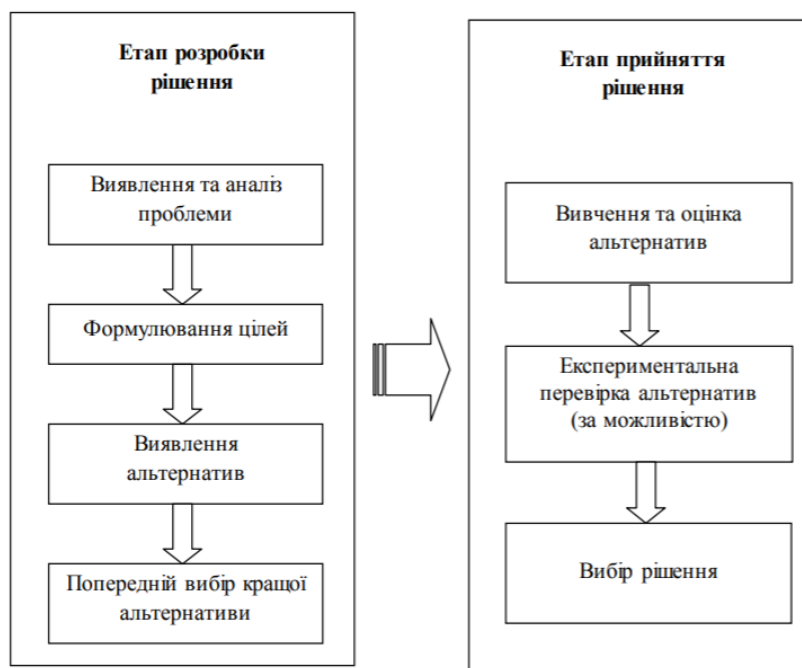


Рис. 1. Загальна схема розробки та прийняття управлінського рішення

Джерело: [4, с. 12]

Виявлення та аналіз проблеми. Процес розробки рішення починається з виявлення і формулювання проблеми, що в даний момент стоїть перед організацією. Це може бути підвищення прибутку, освоєння нових видів продукції, розширення ринків збуту. Проблеми ці можуть бути давно відомими та враховуватися в планах організації, а можуть з'являтися раптово вже в ході їх реалізації, коли не вдається досягти запланованого результату чи виникають нові обставини й потрібно шукати нові шляхи досягнення визначених цілей. Виникнення проблем та їх оцінка на практиці може відбуватися у двох різних ситуаціях: – коли вихідним пунктом є сама проблема (ситуація нової проблеми); – коли вихідним пунктом виступає нова можливість для виконання відомих виробничих або управлінських завдань (ситуація нової можливості).

Для вибору найкращого управлінського рішення необхідний набір критеріїв ефективності. Кожний критерій такого набору може мати кількісне або якісне вираження, бути простим і зрозумілим для фахівців.

Моделювання і моделі прийняття управлінських рішень – це процес використання математичних, статистичних та інших аналітичних методів для розробки моделей, що дозволяють приймати ефективні управлінські рішення. Особливості цього процесу можуть включати: [8]

Метод Дельфі – багатотурова процедура анкетування експертів. Після кожного туру дані анкетування опрацьовуються та повідомляються результати й оцінки. Перший тур анкетування проводиться без аргументації, в другому – відповідь, яка відрізняється від інших, слід аргументувати або ж змінити оцінку. Після стабілізації оцінок опитування призупиняється і приймається пропозиція експерта або скориговане рішення.

Метод вагових коефіцієнтів полягає в тому, що кожному рішенню ставиться у відповідність ваговий коефіцієнт (коефіцієнт значимості). Використаються два варіанти формування вагових коефіцієнтів: – сума всіх коефіцієнтів повинна дорівнювати якому-небудь цілому числу; – для найбільш важливої ознаки рішення встановлюють граничний коефіцієнт, всі інші коефіцієнти дорівнюють часткам цього числа.

Метод парних порівнянь (парного сортування) реалізується шляхом парних порівнянь ознак кожного управлінського рішення і подальшою статистичною його обробкою. Для здійснення парних порівнянь управлінські рішення записуються послідовно у будь-якому порядку. Потім експерти порівнюють два перших управлінських рішення, краще з них порівнюється із третім управлінським рішенням і т.д. У результаті парних порівнянь вибирається одне краще управлінське рішення.

Метод сценаріїв являє собою набір прогнозів за кожним розглянутим рішенням, способів його реалізації, а також можливих позитивних й негативних наслідків.

Метод дерева рішень аналогічний методу сценаріїв, але припускає аналітичний підхід до вибору найкращого рішення. Використовуючи цей метод, керівник може візуально оцінити результати дії різних рішень і вибрати найкращий їх набір. Даний метод добре працює разом з експертними методами, тому що деякі етапи вимагають оцінки результатів фахівцями.

Дерево рішень – це модель, представлена у графічній формі. На графік наносяться всі кроки, які необхідно розглянути, оцінюючи різні альтернативи. Дерево рішень підкреслює два основних моменти: використання інформації, зібраної у процесі підготовки до ухвалення рішення, і усвідомлення послідовного характеру процесу ухвалення рішення [5, с. 23–25].

При виборі метода прогнозування є два варіанти конкретизації: передбачувальний та попереджувальний. Перший описує можливі перспективи при виборі конкретної моделі та які проблеми він може вирішити в майбутньому. Інший передбачає варіанти вирішення проблеми використовуючи інформацію вузької спеціалізації.

Як було сказано раніше важливо обов'язково звертати особливу увагу на аналіз науково-технічного та соціально-економічного процесів, вчасно виявляти зміну тенденції та вподобань. Оцінювати ситуацію та її проблеми відповідно до нових економічних та соціальних потреб та можливих альтернатив їх розвитку.

Прогнози, що включають вузькопрофільний зміст можуть бути пов'язані з іншими та утворювати цілісну систему. Виділяють такі системи прогнозів:

- базові прогнози, які включають перспективи розвитку економіки та галузей;
- технологічні, що охоплюють науково-технічні галузі;
- соціально-економічні – досліджують динаміку рівня життя населення, доходів, споживання та інші галузі соціальної інфраструктури;
- пошуковий прогноз, що заснований на продовженні дослідження вже існуючих минулих тенденцій;
- нормативний прогноз дає розуміння про шляхи та терміни досягнення можливих процесів, що приймаються як заздалегідь визначенні цілі.

Для підприємства найбільш вагомими є технологічний, економічний та прогноз попиту.

Коли є декілька варіантів для реалізації менеджерського рішення, розробляється сценарій. Він створюється з метою встановлення логічної послідовності подій та можливою альтернативою майбутнього розвитку.

Прийняття управлінських рішень у багатьох відношеннях є мистецтвом знаходження ефективного компромісу. Виграш в одному майже завжди досягається на шкоду іншому. Рішення на користь продукції вищої якості тягне у себе зростання витрат; деякі споживачі будуть задоволені, інші перейдуть на менш дорогий аналог. Встановлення автоматичної виробничої лінії може знизити загальні витрати, але водночас призвести до звільнення лояльних робітників. Спрощення технології може дозволити фірмі використовувати некваліфікованих робітників. Водночас спрощена робота може виявитися настільки втомливою, що робітники розчаруються, внаслідок чого, як очікується, зростуть прогули та плинність кадрів і, можливо, знизиться продуктивність.

Подібні негативні наслідки необхідно враховувати, ухвалюючи рішення. Процес прийняття рішень полягає в зіставленні мінусів з плюсами з метою отримання найбільшого загального виграшу. Часто керівнику доводиться виносити суб'єктивне судження про те, які негативні побічні ефекти допустимі за умови досягнення бажаного кінцевого результату. Однак деякі негативні наслідки аж ніяк не можуть бути прийнятними для керівників організації [1, с. 150–151].

Існують чотири основні сучасні методи прийняття управлінських рішень, що передбачають різні підходи до аналізу рішень і вибору наявних альтернатив: метод зіставлення витрат і вигод, метод зіставлення переваг і недоліків, коефіцієнтний метод і ймовірнісний метод.

Метод зіставлення витрат і вигод передбачає кількісну (грошову) оцінку витрат і вигод від різних альтернатив та визначення альтернативи, що передбачає максимальну вигоду при мінімальних витратах. Найважливішою перевагою даного методу є оцінка ефективності кожного рішення.

Метод зіставлення переваг і недоліків досить простий у застосуванні і вимагає обчислювальної підтримки прийняття рішень. Він найкраще підходить для завдань

з одним менеджером, який приймає рішення, та кількома альтернативами та критеріями. Перевагою цього є облік як позитивних, а й негативних наслідків рішень.

За допомогою методу зіставлення переваг та недоліків можуть зіставлятися плюси та мінуси наявних альтернатив за допомогою їх якісного порівняння. Так, альтернатива з найсильнішими плюсами і слабкими мінусами є кращою.

Коефіцієнтний метод заснований на багатофакторній теорії корисності та передбачає присвоєння кожному критерію вагових коефіцієнтів, що відображають його відносну важливість. Так, може складатися рейтинг критеріїв або їм можуть надаватися бали на основі результатів експертних оцінок. Даний метод має таку перевагу, як можливість ранжування критеріїв.

Імовірнісний метод передбачає як визначення можливих результатів реалізації кожного з альтернативних рішень, а й ймовірності настання даних результатів. У рамках даного методу оптимальним є рішення, яке передбачає отримання найкращого результату при максимальній ймовірності. Перевага цього методу полягає у можливості прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику.

Як найважливіший недолік методу зіставлення витрат і вигод і методу зіставлення переваг і недоліків відзначено неможливість вибору альтернатив з однаковим співвідношенням витрат і вигод або переваг і недоліків. Ключовим недоліком коефіцієнтного та ймовірнісного методу є наявність суб'єктивного фактора при присвоєнні коефіцієнтів та оцінці ймовірності.

Висновки. Дослідивши теоретичні дані, можна охарактеризувати управлінське рішення, як кінцевий результат способів дій на досягнення поставленої цілі. Це процес передбачення та систематичного оцінювання інформації в перспективі.

При використанні класифікації методів прийняття управлінських рішень залежно від рівня складності, управлінці можуть знайти найбільш ефективний спосіб прийняття рішень в залежності від обставин. Прості методи можуть бути використані для вирішення невеликих завдань, тоді як складні методи можуть бути використані для вирішення більших завдань, де важливо враховувати більшу кількість альтернатив та критеріїв.

Ефективність управлінських рішень різна на виробничому та управлінському рівнях організації, корпоративної групи, галузі, регіону та країни. При покращенні організаційної структури необхідно враховувати багато факторів, які впливають на її якість, такі як цілі розвитку фірми, обсяги економічної та соціальної діяльності, можливості підприємства на основі його ресурсів, особливості управління бізнесом та існуючої управлінської структури. Вдосконалюючи організаційну структуру, необхідно розуміти, що це впливає на всі процеси підприємства, включаючи виробництво, фінанси, постачання, збут та персонал, а також на стратегічні рішення. Ефективна структура управління допомагає досягти успіху у функціонуванні підприємства, але лише якщо враховані етап розвитку підприємства, рівень розвитку продуктивних сил і відповідають економічним законам.

Для покращення організаційної структури підприємства необхідно враховувати співвідношення централізації і децентралізації менеджменту, поєднуючи вертикальне і горизонтальне управління з оптимальним розподілом функцій, прав і відповідальності між підрозділами та посадовими особами. Раціональне поєднання цих елементів може допомогти досягти більш ефективного управління підприємством, збільшення його конкурентоспроможності та забезпечення успішного розвитку в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Альберт М., Мескон М.Х., Хедоурі Ф. Основы менеджмента / Пер. з англ. Москва : Дело, 2006. 704 с.
2. Ачкасова Л. М. Оцінювання ефективності управлінських рішень. *Економіка транспортного комплексу* : збірник наукових праць. Харків : ХНАДУ, 2018. Вип. 23. С. 50–59.
3. Батрік Р. Техніка реалізації ефективних управлінських рішень. Київ : Знання, 2011. 416 с.
4. Боярська М. О. Вдосконалення технології прийняття управлінських рішень на промисловому підприємстві. *Агросвіт*. 2019. № 9. С. 14–17.
5. Василенко В. О. Теорія і практика розробки управлінських рішень : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2013. 420 с.
6. Вертакова Ю. Управлінські рішення: розробка і вибір : навчальний посібник. Київ : Знання, 2016. 352 с.
7. Гудзь О. Є. Корпоративне управління : навчальний посібник. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2018. 123 с.
8. Гольда А. В. Зарубіжний досвід мотивації праці трудового потенціалу в умовах ринкової економіки. *Формування ринкових відносин в Україні* : збірник наук. праць. Вип. 2 (33). Київ, 2018. С. 94–97.
9. Дафт Р. Менеджмент / Пер. з англ. Київ : Знання, 2017. 864 с.

References:

1. Albert M., Meskon M.Kh., Khedouri F. (2006) Osnovy menedzhmenta / Per. z anhl. Moskva: Delo, 704 p.
2. Achkasova L. M. (2018) Otsiniuvannya efektyvnosti upravlinskykh rishen. *Ekonomika transportnoho kompleksu*: zbirnyk naukovykh prats. Kharkiv: KhNADU, vol. 23, pp. 50–59.
3. Batrik R. (2011) Tekhnika realizatsii efektyvnykh upravlinskykh rishen. Kyiv: Znannia, 416 p.
4. Boiarska M. O. (2019) Vdoskonalennia tekhnolohii pryiniattia upravlinskykh rishen na promyslovomu pidpriemstvi. *Ahrosvit*, no. 9, pp. 14–17.
5. Vasylenko V. O. (2013) Teoriia i praktyka rozrobky upravlinskykh rishen: navch. posib. Kyiv: TsUL, 420 p.
6. Vertakova Yu. (2016) Upravlinski rishennia: rozrobka i vybir: navchalnyi posibnyk. Kyiv: Znannia, 352 p.
7. Hudz O.Ie. (2018) Korporatyvne upravlinnia: navchalnyi posibnyk. Kyiv: Derzhavnyi universytet telekomunikatsii, 123 p.
8. Holda A. V. (2018) Zarubizhnyi dosvid motyvatsii pratsi trudovoho potentsialu v umovakh rynkovoi ekonomiky. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*: zbirnyk nauk. prats, vol. 2 (33). Kyiv, pp. 94–97.
9. Daft R. (2017) Menedzhment / Per. z anhl. Kyiv: Znannia, 864 p.

ADOPTION OF MANAGEMENT DECISIONS AT THE ENTERPRISE

Summary. The article examines the theoretical aspects of management as a process of making organizational and managerial decisions, diagnoses the processes of the effectiveness of managerial decisions, and provides suggestions for improving the process of making managerial decisions in modern companies. Making managerial decisions is an important component of the successful operation of the enterprise. The importance of this is that managing an enterprise is a complex and changing process in which decisions must be made constantly to achieve the organization's goals and ensure its success. In modern business conditions, one of the important problems is ensuring the sustainable development of the economy at different levels of the hierarchy – state, regional, enterprises. The main reasons for the importance of management decision-making at the enterprise are, in particular: variability of operating conditions: markets, competition, technologies and the business environment are constantly changing, so enterprises must adapt to these changes and make appropriate decisions. The need to optimize costs: making the right decisions about the use of resources helps to reduce the costs of the enterprise and increase its profits. Solving such a problem requires adequate managerial decisions. An important stage of the influence of management decisions on the development of the enterprise is the justification of goals and objectives. The latter are not unambiguous, but depend on a set of objective factors: the ability of management personnel to form opportunities and manage them; enterprise life cycles; readiness of the management team to make changes and take risks; formed actual potential of enterprises. Increasing the efficiency of operations, as it helps the enterprise to increase the efficiency of its operations, to ensure the fulfillment of tasks and achievement of strategic goals. Risk management helps the enterprise to restore its activities after crisis situations and reduce the risks of unsuccessful activities. Increasing competitiveness helps the enterprise to increase its level of competitiveness in the market, attract new customers and retain existing ones. Business development: making managerial decisions helps the enterprise to develop and increase its scope of activity, expand the range of products and services and occupy new markets. Reputation maintenance helps the company maintain its reputation among customers, partners and employees, which is very important for successful operations on a long-term basis. Therefore, the relevance of management decision-making at the enterprise is that it is a necessary element of managing the enterprise's activities, which helps to ensure its stability, development and competitiveness in the market. Making managerial decisions at the enterprise is an important element of business development. In order for the enterprise to develop, it is necessary to make decisions regarding the development strategy, financial management, marketing, and innovation.

Key words: managerial decisions, management, communication, functional duties, management cycle, efficiency.

Паустовська Т. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
організації та управління підприємствами
Криворізького національного університету*

Довгорученко В. С.

*студент
Криворізького національного університету*

Paustovska Tamara

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department Economics,
Organization and Management of Enterprises
Kryvyi Rih National University*

Dovhoruchenko Vladyslav

*Student
Kryvyi Rih National University*

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НОВІТНІ СХЕМИ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ

Анотація. У статті досліджено та проаналізовано причини злиття та поглинання підприємств. Показано роль та значення конкуренції в даному процесі, а також її вплив на прискорення і розширення злиття та поглинання. Охарактеризовано різні теоретичні підходи у дослідженнях світових та вітчизняних вчених причин та наслідків для світової економіки злиттів і поглинань провідних компаній. Проведено аналіз наслідків на світові процеси злиттів і поглинань в період COVID-19. Продемонстровано пріоритети галузей світових злиттів та поглинань в період розпаду пандемії. Проаналізовано найбільш привабливі, з точки зору здійснення операцій злиттів і поглинань, в економіці України для іноземних інвесторів. Показано перешкоди щодо формування привабливості українського інвестиційного ринку. Досліджено ряд переваг у питанні фінансування сучасної української економіки незважаючи на реально складну політичну та економічну ситуацію в державі.

Ключові слова: глобалізація, інвестиції, інтеграція, злиття, конкуренція, комерція, поглинання, пріоритети, теорії, фінансування.

Вступ та постановка проблеми. Одним із актуальних питань у сучасній світовій економіці є тенденції розвитку злиття та поглинання. В даному процесі активну участь беруть комерційні підприємства як на місцевому, так і на міжнародному рівні. Через посилення конкуренції на світовому ринку, більшість організацій спонукало піти на злиття та поглинання як важливий стратегічний вибір. Адже в цілому злиття та поглинання сприяють швидкому зростанню компаній, а крім того є механізмом підтримки дисципліни на ринку капіталу, за допомогою якого підвищується ефективність управління та максимізується прибуток. Актуальність дослідження даного питання полягає в тому, що угоди злиття та поглинання супроводжують посилення конкурентоспроможності компанії на ринку, а за умов нестабільної економічної ситуації, ці фактори є вирішальними та суттєво впливають на виживання компанії. На зараз світова економіка переживає тривалу стагнацію, яка перетворилася у велику кризу з моменту 2020 року через пандемію коронавірусу, тому подібна ситуація може виявитися корисною як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємств.

Поширення глобалізації та посилення конкуренції між підприємствами є тенденцією на ринку останніх років не лише у світовій, а й у національній економіці. Боротьба за конкурентні переваги, інтеграція компаній в різних сферах економіки, створення міжнародних компаній знаходять своє відображення в процесах злиттів і поглинань. Важливо зазначити, що останнім часом злиття та поглинання – це одна з найбільш широко використовуваних стратегій організаційної реструктуризації крупних грав-

ців ринку з метою підвищення привабливості інвестицій та збільшення вартості бізнесу [1, с. 326].

Стратегії організаційної реструктуризації можуть здійснюватися та мати реалізацію у двох різноспрямованих напрямках: інтеграції та дезінтеграції. Під інтеграційним напрямом стратегії організаційної реструктуризації слід вважати можливість неорганічного зростання компанії. У силу того, що органічне зростання компанії має на увазі зростання за рахунок внутрішніх ресурсів, а також інвестицій у розвиток вже наявного бізнесу, то цей напрямок відповідає інвестиційній стратегії, тобто одного з напрямків загальної фінансової стратегії. Неорганічне чи зовнішнє зростання компанії здійснюється, насамперед, за рахунок інтеграцій компаній у формі злиття та поглинання [2, с. 175].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження даної проблематики зробили багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Гохан Патрик А., Рид Фостер, А. Рид Лажу, Депаффіліс Д., Дейнека Ю., Єгорова Г., Іванов А., Максименко А., Нікітіна Т., Пучко І.

Результати досліджень зазначених та інших науковців мають суттєве значення для теорії та практики глобальних тенденцій злиттів та поглинань. Однак розширення глобалізації економічних відносин, світові фінансові та інші вагомі кризи, інші суттєві події, такі як пандемія COVID-19, внутрішньополітичні кризи, війна в Україні формують перед вітчизняною та зарубіжною наукою нові виклики і запити щодо вдосконалення існуючих тенденцій та запровадження новітніх схем злиттів і поглинань

для забезпечення стабільного функціонування економіки як нашої країни, так і багатьох країн світу.

Мета статті. Полягає у дослідженні та аналізі тенденцій і новітніх схем злиттів та поглинань у світі в їх теоретичному аспекті, а також виявлення проблем ринку злиттів та поглинань в Україні та перспектив їх вирішення в мирному майбутньому.

Результати дослідження. Як відомо, в умовах сучасної економіки компанії на певному етапі свого функціонування вдаються до розширення шляхом угод злиття та поглинання, які є однією з форм розвитку корпоративних відносин [3]. Поява угод злиття та поглинання занурюється корінням в історію розвитку індустріального виробництва США в кінці XIX – початку XX ст. Саме в період з 1897 по 1904 р. в економічній літературі відзначається перша хвиля злиття та поглинання. З того часу економіка США зазнала ще чотирьох хвиль. У зарубіжній економічній літературі такі угоди стали називати «mergers and acquisitions» [4, с. 10].

З економічної точки зору стратегія злиття та поглинання виступає як інструмент для забезпечення конкурентних переваг об'єднаної компанії за рахунок укрупнення її капіталу та більш ефективного і раціонального використання її можливостей на ринку [5]. Існує кілька цільових установок, що характеризують у тій чи іншій комбінації економічну доцільність проведення операцій злиття та поглинання: операційні, фінансові, інвестиційні, стратегічні та інші [6]. Усі вони ґрунтуються на необхідності забезпечення інтересів власників. Однак основною причиною здійснення інтеграційних процесів є прагнення компаній отримати синергетичний ефект: інтегрований бізнес створює більшу цінність для акціонерів, ніж кожен з його підрозділів окремо [7, с. 270]. Для цілей корпоративного управління розглядають два основні види синергії – операційну та фінансову (табл. 1)

У сучасній економічній літературі, поняття «злиття» та «поглинання» часто використовуються як синоніми, проте ще частіше їх вживають у словосполученні «злиття та поглинання» для позначення одного явища, властивого ринку корпоративного контролю. Така ситуація пов'язана з тим, що ці угоди мають одну економічну природу, а саме – зміну контролю над компанією. Однак слід зазначити, що на сьогодні у наукових колах немає єдиної думки щодо трактування цього поняття. Ми вважаємо, що розвитку єдиного підходу гальмує складність і неоднозначність цих процесів, а також їхня специфіка для зарубіжної та української практики. Тому, поняття злиття та поглинання в зарубіжній економічній літературі та законодавстві, не збігається з існуючими в українській літературі та законодавстві визначеннями.

Професор економіки Гохан П. А. виділяє три форми корпоративної реорганізації: злиття, поглинання та консолідація. Він визначає злиття як об'єднання двох компаній, при якому одна припиняє своє існування, а інша продовжує працювати. Консолідація, за Гоханом П. А., – це процес, за допомогою якого дві або більше компаній утворюють абсолютно нову компанію. Термін «поглинання» він трактує як різновид злиття, але процес у цьому випадку виражається у формі ворожого захоплення [9, с. 123]. Тобто основним, на думку Гохана П. А., є процес злиття, а процес поглинання лише визначає, дружнє це злиття чи вороже.

Рід Ф. і Лажу Р., говорячи про злиття та поглинання, визначають поглинання як угоду, в результаті якої компанія стає власністю покупця, який встановлює контроль над компанією, яку було поглинено та приймає на свій баланс усі її активи та зобов'язання. Аналіз видів злиття, що розглядаються авторами (зворотне злиття, форвардне злиття), дозволяє зробити висновок про те, що злиття розглядається як більш вузький технічний термін для визначення супро-

Таблиця 1

Основні теорії, що пояснюють мотиви проведення операцій злиття та поглинання компаній

Теорія	Мотивація
1	2
Теорія операційної синергії	Підвищення операційної ефективності
Ефект масштабу (обсягів виробництва)	Підвищення виробничої ефективності через збільшення обсягів виготовлення внаслідок досягнення споживачів, постачальників чи конкурентів.
Теорія фінансової синергії	Зниження вартості капіталу
Диверсифікація та підвищення кредитоспроможності	Позиціонування компанії в сегменти ринку, що швидко зростають: – нові продукти – поточні ринки; – нові продукти – нові ринки; – поточні продукти – нові ринки.
Стратегічна реорганізація	Угоди здійснюються з метою швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища, ніж це могло б бути здобуто за рахунок внутрішніх джерел та резервів корпорації в результаті: – НТП; – законодавчі зміни; – політичні трансформації.
Гордіня менеджерів	Менеджери корпорацій, що поглинають, впевнені в тому, що їх оцінка компанії-мети більш точна, ніж оцінка ринку. Ця обставина змушує їх переплачувати за переоцінену синергію.
Скупка недооцінених активів (q-коефіцієнт Тобіна)	Аналіз інвестиційної привабливості компанії з урахуванням аналітичного коефіцієнта q-Тобіна. Компанії, які зацікавлені в експансії, обирають для інвестування об'єкти, ринкова вартість яких є нижчою, ніж відновлювана вартість їх активів.
Усунення неефективного управління (агентські проблеми)	Заміна менеджерів, які діють не на користь власників.
Менеджералізм	Збільшення розмірів компанії для підвищення обсягу влади та винагороди менеджерів
Оптимізація оподаткування	Зниження бази оподаткування, отримання податкових пільг, вивільнення дублюючих активів
Посилення ринкової влади	Збільшення підконтрольної частки ринку з метою встановлення цін вище конкурентного рівня
Переоцінка вартості компанії	Переоцінка інвесторами акціонерного капіталу компанії-покупця

Джерело: [8, с. 49]

відних юридичних процедур, які можуть наслідувати, а можуть і не наслідувати поглинання [10, с. 76].

Депафліс Д. розрізняє організаційний (правовий) та економічний аспекти злиття. Організаційний аспект проявляється у збереженні після приєднання статусу юридичної особи однією із сторін договору. Економіка визначає напрямки угоди про злиття (горизонтальний, вертикальний або конгломератний) Цей процес передбачає, що результатом є ситуація, коли одна компанія стає власником і отримує контроль над іншою. Придбання можуть здійснюватися шляхом купівлі активів або акцій іншої компанії. За таких умов підприємство в процесі поглинання зберігає свій правовий статус і продовжує функціонувати як дочірнє підприємство [11, с. 561]. Депафліс Д. вважає, що між злиттям і поглинанням існує різниця і вона полягає в тому, що при злитті одна юридична особа припиняє своє існування, а при поглинанні – обидві компанії залишаються незалежними юридичними особами, змінюється лише власник акцій.

Щодо, інтеграції компаній, то вона може здійснюватися у різних формах, якщо це розглядати з юридичної точки зору. Такі автори, як Еванс Ф. і Бішоп Д. трактують злиття саме з цієї точки зору, тобто вважають інтеграцію юридичною тонкістю, що веде до об'єднання двох компаній, в результаті чого одна компанія розчиняється в іншій чи дві компанії зливаючись, створюють нову юридичну особу [12, с. 49].

На нашу думку, такий термін як «злиття та поглинання» доцільніше було б використовувати як єдиний термін. При цьому, враховуючи важливість розглянутої форми, ми вважаємо за можливе запропонувати у сучасному світонауковому знанні визначення злиття та поглинання в наступній редакції: «злиття та поглинання – це багаторазове укладання угод між господарюючими суб'єктами, під час яких відбуваються зміна власника, об'єднання юридичних осіб (підприємств) для подальшого функціонування під керівництвом підприємства-ініціатора, можливий чи обов'язковий перехід контрольного пакета акцій від однієї зі сторін угоди до іншої. Оскільки основною метою корпоративної є максимізація прибутку, то опираючись на це припущення слід аналізувати злиття та поглинання як прагнення, у свою чергу, до збільшення виробництва та збільшення прибутку у певних часових термінах [13, с. 133].

Звідси слідує, що швидкий доступ до капіталу та проведення успішних ефективних операцій, схоже, що сприяли великим корпораціям працювати більш успішно, ніж їх конкуренти, які виявилися менш капіталізованими. Виходячи з цього, компанії, які готові і прагнуть отримати переваги в розмірах та масштабі, оголосили про ряд нещодавніх злиттів. Ціллю цих угод, зазвичай, є поєднання витрат, щоб отримати значну вигоду від комбінації, а операції з акціями можуть сприяти вирішенню проблеми щодо високої їх оцінки. Наприклад, в першому півріччі 2021 року, діяльність угоди сприяла рекордній кількості оголошень, що призвело до виникнення мегаугод, а саме таких, вартість яких перевищила 5 мільярдів доларів США. Багато з них були стратегічно обґрунтованими через пропозицію більших масштабів або через трансформаційні вигоди. Зокрема, запропоноване злиття між Ахіата та малайзійськими мобільними операціями Telenor на 15 мільярдів доларів США, що призвело до виникнення нового лідера на ринку в Південно-Східній Азії. Крім цього, приблизно 30 мільярдів доларів було запропоновано при злитті Канадської національної залізниці з Південним Канзас-Сіті, що призведе до створення мереж вантажних залізниць і з'єднає США, Мексику та Канаду. Оскільки стратегічні зв'язки продемонстрували свої переваги, то очевидно що ця тенденція продовжила

працювати і в другій половині 2021 року та в 2022 році. Більшість SPAC, створених у першій половині 2021 року, до початку 2023 року мали завершити злиття. Оскільки кінцеве вікно створює певний рівень терміновості (зазвичай від 18 до 24 місяців) для того, щоб визначити ціль, яка, скоріше всього, збереже жорстку конкуренцію.

Керівники значної кількості компаній переглянули свої портфелі протягом 2020-21 років, що було викликане COVID-19, і змусила їх це зробити глобальна криза через яку вони переглянули та переоцінили свої раніше обрані стратегії. Конкурентні переваги відчували ті компанії, які добре спрацювали під час пандемії адже вони змогли впровадити технології у свої продукти та послуги. Ті ж керівники, яким не вистачило таких можливостей, досить усвідомлено розуміли важливість їх придбання і тому, щоб знайти правильну ціль та здійснити угоду їм необхідно було збільшити зусилля в цьому напрямку чи методом прямого придбання, чи створення спільного підприємства чи стратегічного альянсу. Нещодавнім прикладом таких угод стало підписання Panasonic угоди на 7,1 мільярдів доларів США, а також підписання на придбання Blue Yonder, Inc., розробника програмного забезпечення для управління корпоративними ланцюгами поставок, у квітні 2021 року. Метою цієї операції є зміцнення портфелю Panasonic і прискорення спільного автономного постачання компаній.

Слід зазначити, що у другому півріччі 2020 року, незважаючи на невизначеність, що була викликана пандемією COVID-19, можна було спостерігати сплеск активності угод у процесі злиття та поглинання із цифровими та технологічними активами на ринку, який є висококонкурентним. Ці активи користуються підвищеним попитом і відрізняються високою оцінкою вартості та запеклою конкуренцією, що обумовлена макроекономічними факторами, до яких належать низькі відсоткові ставки, бажання придбати технологічні, інноваційні або цифрові компанії на надлишковий вільний капітал у корпоративних покупців (понад 7,6 трлн дол. США у формі грошових коштів і ринкових цінних паперів) та фондів прямих інвестицій (1,7 трлн дол. США).

Порівнюючи активи в секторах, які найбільше постраждали від пандемії – це промислове виробництво або підприємства, що опинилися під впливом таких факторів, як перехід до нульового рівня вуглецевих викидів, викликають здійснення структурних змін, якими компаніям доведеться займатися. У ситуації, коли виникають сумніви щодо майбутньої життєздатності їхніх бізнес-моделей, тоді компанії можуть зацікавити або привабити перспективами щодо злиття та поглинання задля уникнення проблем чи здійснення реструктуризації з метою збереження вартості. Крім цього, у пошуках створення вартості, учасники таких угод, звертаються до нетрадиційних джерел її створення, наприклад, вивчається сфера екології, досліджується соціальна відповідальність та корпоративне управління. На ці питання все частіше звертають увагу учасниками угод, враховуючи їх при прийнятті важливих стратегічних рішень та під час проведення фінансово-економічного аналізу в залежності від того, як вони зосереджують зусилля на збереженні та максимізації доходів від високої оцінної вартості та активного попиту на ринку. Прикладом такої ситуації є те, що у 2021–2022 рр. суттєво зросла активізація залучення спеціалізованих компаній за цільовими злиттями та поглинаннями, особливо це проявилось при купівлі активів підприємств, що спеціалізуються на виробництві зарядки для електромобілів, виробництво приладів, які націлені на зберігання електроенергії, а також технології у сфері охорони здоров'я [14].

Розглядаючи участь українських компаній в процесах злиттів та поглинань, ми можемо спостерігати ситуацію, яка супроводжується можливостями розширення масштабів діяльності, очікування підвищення прибутковості, спроможність проникнення на нові ринки, вихід «на якісно новий рівень розвитку». Однак, динаміка цих процесів на нашому ринку є не високою і це пояснюється наявністю ряду проблем, які вимагають їх рішення в найближчому майбутньому.

Проте, на сучасному етапі розвитку національної економіки спостерігається поступове просування в Україні угод, які націлені на злиття та поглинання (Mergers&Acquisitions, M&A), і які мають на меті розширити діяльність компаній, зміцнити їх позиції на ринку та освоїти нові ринки збуту, незважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в нашій країні. Так, у 2021 р. було укладено 119 угод M&A, що на 45% більше, ніж у 2020 р. у порівнянні із 2017 р., кількість угод збільшилась на 77,6%. У 2021 р. сукупний обсяг склав 2,7 млрд. дол., що є більше у 2,3 рази ніж цей показник у 2020 р. В структурі ринку вітчизняні M&A угоди становлять 55% від вартості та 62% від обсягу угод [14]. Статистика свідчить, найбільшою угодою 2020 р. (110 млн. дол.) було придбання ТОВ «Єврожитлогруп» компанією Dragon, а вартість найбільшої угоди 2021 р. (400 млн. дол.) припадає на придбання акцій ПАТ«ІваноФранківськцемент» азербайджанською компанією NEQSOL Holding. Практика показує, що результати угод M&A демонструють неодноразовий характер: для бізнесу вони, як правило, несуть позитивні наслідки, через розширення ринкової влади та створення монополій. Для покращення добробуту суспільства – не зовсім позитивні, адже тут спрацьовують негативні риси монополізації [15, с. 108]. Але не зважаючи на це, варто зазначити, що найбільш привабливими для здійснення операцій злиттів і поглинань, були і залишаються такі сфери: IT та телекомунікації, сільське господарство, харчова та добувна промисловість, транспорт та інфраструктура, яким віддають перевагу як вітчизняні так і іноземні інвестори. До найактивніших учасників українського ринку M&A відносяться європейські інвестори, інвестори з Близького Сходу та Північної Америки. Так, у 2020 році «на Європу (135 млн дол. США та 14 транзакцій), припало 83% від вартості всіх угод з придбання українських активів іноземними інвесторами та 92% обсягу всіх таких угод». Разом з цим, Україна має угоди з Близьким Сходом (130 млн дол. США та одна транзакція) та Північною Америкою (70 млн дол. США, вісім транзакцій)

Продовжують зростати обсяги угод M&A у галузі програмного забезпечення, зокрема в електронних галузях (наприклад, електронна торгівля, електронні платежі, електронне навчання, електронні ігри та електронна система охорони здоров'я), у галузях інтенсивної обробки даних, через підвищення активності в Інтернет, що пов'язане із впливом пандемії. Це демонструють результати 2020 р., коли лідером у вітчизняних угодах M&A став сектор «Інновації та технології». В ньому було реалізовано 13 угод, загальна сума яких склала 184 млн. дол. Із цих тринадцяти угод, дев'ять припадає на іноземні фонди прямих інвестицій та венчурного капіталу, які розташовані в Північній Америці та в Європі. Найбільш позитивною та вагомою для економіки нашої країни стали угоди із залучення коштів компанією Restream на суму 50 млн дол., придбання американською компанією Quadient YauPay, SaaS платформи дебіторської заборгованості в Україні (20 млн. дол.), інвестування Лондонського фонду венчурного капіталу Hoxton Ventures 10 млн. дол. у Preply.com – це бізнес головний офіс якого розташований на території США і який

забезпечує клієнтів послугами із вивчення іноземних мов), інвестування Chernovetskyi Investment Group 6 млн. дол. у Zakaz.ua (компанію, яка надає послуги з доставки продуктів з великі українські супермаркети) [14]. Проте, реальний обсяг формування інвестиційної привабливості українського ринку, не є таким. якого можна було б досягти, якби не існували наступні перешкоди: значний податковий тиск; виконання податками виключно фіскальної функції і відсутність їх стимулюючої ролі, що призупиняє джерело наповнення державного та місцевого бюджетів; наявність високих валютних ризиків та валютних обмежень, що пригальмовує притік прямих іноземних інвестицій; існування неефективної системи захисту прав приватних власників, а також проблеми пов'язані із воєнними діями на території нашої країни, починаючи від весни 2014 року і особливо з лютого 2022 року.

Висновки. В процесі даного дослідження були зроблені висновки, які свідчать про те, що увага науковців, які займаються питаннями злиття та поглинання зосереджена у сфері окремих галузевих ринків, а також на специфіці прояву та особливостях дружніх і ворожих поглинань тощо. Розглядаючи наукові праці з критичної точки зору, ми виявляємо проблему, яка полягає в тому, що фахівці, які вивчають наскільки доцільно здійснювати операції із злиття та поглинання, досить часто залишають поза увагою те наскільки при цьому піддається зміні економічна безпека підприємства. Інша категорія фахівців, які аналізують зв'язок економічної безпеки та операцій із злиття і поглинання, зосереджують свої дослідження на мікрорівні, але не надають ніяких рекомендацій підприємствам [16, с. 5]. Це дослідження виявило, що на даному етапі і українські науковці-дослідники питання злиттів та поглинань, і український ринок злиттів та поглинань не в повній мірі та недостатньо ефективно аналізують і використовують механізми дії та потенціал даного ринку. Наприклад, в Україні практично не працює відоме в світі боргове фінансування угод Leveraged Buy-Out (LBO) – це є викуп компанії-мети з використанням схеми боргового фінансування. Даною угодою передбачається використання покупцем зовнішнього фінансування (банківські позики, емісію облігацій, інвестиції третьої сторони) для здійснення покупки компанії. Частка зовнішнього фінансування при укладанні такої угоди, може досягати 90% ціни компанії, що купується. Дана угода має особливості і вони полягають у тому, що і активи придбаної компанії, і її грошові потоки, з одного боку, виступають заставою, а з іншого боку вони є джерелом виплат за боргами, які виникли у покупця за підсумками цієї угоди [17, с. 328].

Для сучасних українських реалій науковці виділяють такі переваги LBO-фінансування: відсутність необхідності відволікання додаткових засобів з операційної діяльності компанії; можливість швидкого розвитку бізнесу при адекватній оцінці ризиків; диверсифікованість ризиків; переваги в оподаткуванні, пов'язані з борговим фінансуванням (наприклад, витрати на сплату відсотків за кредитом зменшують базу оподаткування підприємства); відсутність розкриття інформації (у порівнянні із залученням акціонерного капіталу шляхом виходу на біржу або боргового зобов'язання – шляхом розміщення облігаційної позики); фіксована ставка за користування кредитом забезпечує «високу прибутковість угод» [17, с. 330].

Крім цього, дослідники виділяють і інші переваги LBO-фінансування, які мають важливе значення для сучасної української економіки, а саме: відсутність вилучення додаткових засобів з активної діяльності компанії; реальна можливість динамічного розвитку бізнесу при наявності оцінених ризиків; переваги в оподаткуванні,

які пов'язані з борговим фінансуванням, тобто через здійснення витрат на сплату відсотків за кредитом зменшується база оподаткування підприємства; відсутність можливості розкриття інформації (по іншому складається ситуація пов'язана із залученням акціонерного капіталу через вихід на біржу або боргового зобов'язання через розміщення облігаційної позики); використовується фіксована ставка на отриманий кредит, що забезпечує «високу прибутковість угод» [17, с. 330].

Повертаючись до українського ринку M&A слід зазначити, що в Україні фактично не розвинений фондовий ринок та дуже мало публічних компаній, що обертаються на ньому, про що давно зазначають аналітики та експерти. Майже відсутня або неефективно працює система захисту прав корпоративних інвесторів, слабо нерозвинений ринок купівлі-продажу корпоративних цінних паперів, що

відлякує потенційних клієнтів. Бо, як показує практика, масштаби позабіржового ринку є значно більшими ніж масштаби біржового, що демонструє присутність диспропорційності секторів. Наявність даних проблем, настановує на прийняття рішень щодо активного реформування, регулювання, стимулювання та розвитку системи державного фондового ринку, що має підштовхнути до розвитку можливості активізувати процеси M&A. Досвід показує, що злиття та поглинання компаній виступає дієвим інструментом забезпечення їх ефективної економічної діяльності, засобом підвищення інвестиційної привабливості та збільшення загальної вартості активів за рахунок співучасті. Розвиток даного процесу в Україні сприятиме інтеграції її економіки в систему світових господарських зв'язків та буде вагомим стимулом для економічного зростання саме через активне залучення інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Feito-Ruiz I., Fernández A. I., Menéndez-Requejo S. Mergers and acquisitions valuation: the choice of cash as payment method. *Spanish Journal of Finance & Accounting*. 2015. Vol. 44. PP. 326–351.
2. Aluko B.T., Amidu A.-R. Corporate business valuation for mergers and acquisitions. *International Journal of Strategic Property Management*. 2005. Vol. 9. P. 173–189.
3. Bösecke K. Value Creation in Mergers, Acquisitions, and Alliances. *Gabler Research*. 2009. 192 p.
4. Mazzariol P., Thomas M. Theory and practice in M&A valuations. *Strategic Direction*. 2016. Vol.32. PP. 8–11.
5. Cassiman Bruno. The impact of M&A on the R&D process: An empirical analysis of the role of technological-and market-relatedness. *Research policy*. 2005. 34.2. C. 195–220.
6. Galpin Timothy J. The complete guide to mergers and acquisitions: Process tools to support M&A integration at every level. John Wiley & Sons. 2014.
7. Bauer, Florian; Matzler, Kurt. Antecedents of M&A success: The role of strategic complementarity, cultural fit, and degree and speed of integration. *Strategic management journal*. 2014. № 35.2. C. 269–291.
8. Верхоглядова Н. І. Методичний підхід до визначення синергетичних ефектів інтеграційних угод. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 1 (01) С. 48–53. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1002/Verkhoglyadova.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
9. Патрик А. Гохан. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 741 с.
10. Рид Фостер, Рид Лажу. Искусство слияний и поглощений. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 958 с.
11. Депафиллис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Москва : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. 960 с.
12. Эванс Ф., Бишоп Д. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 332 с.
13. Нікітіна Т. А. Транснаціональні стратегічні альянси як конкурентна стратегія транснаціональних корпорацій. *Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК* : матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 22-23 листопада 2017 р.) Київ : НУХТ, 2017. С 133–134.
14. Річний звіт [KPMG «M&A Radar 2020: Україна». URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2021/04/ma-radar-2020-ukr.pdf>.
15. Сторова Г. А. Злиття та поглинання в Україні: проблеми визначення дефініцій та основні мотиви укладання угод. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6 (1) С. 105–108.
16. Міщук Є.В. Оцінка ефективності реалізації стратегічних заходів з забезпечення економічної безпеки підприємств. *Технологічний аудит та резерви виробництва*. 2020. Т. 2. № 4(52) С. 4–10.
17. Шевченко-Переболкіна Р. І. ЛВО-фінансування угод злиття і поглинання: особливості та перспективи українського ринку. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2013. Вип. 23. С. 237–330.

References:

1. Feito-Ruiz I., Fernández A. I., & Menéndez-Requejo S. (2015) Mergers acquisitions valuation: the choice of cash as payment method. *Spanish Journal of Finance & Accounting*, vol. 44, pp. 326–351.
2. Aluko B.T., Amidu A.-R. (2005) Corporate business valuation for mergers and acquisitions. *International Journal of Strategic Property Management*, vol. 9, pp. 173–189.
3. Bösecke K. (2009) Value Creation in Mergers, Acquisitions, and Alliances. *Gabler Research*, 192 p.
4. Mazzariol P., Thomas M. (2016) Theory and practice in M&A valuations. *Strategic Direction*, vol. 32, pp. 8–11.
5. Cassiman Bruno. (2005) The impact of M&A on the R&D process: An empirical analysis of the role of technological-and market-relatedness. *Research policy*, pp. 195–220.
6. Galpin Timothy J. (2014) The complete guide to mergers and acquisitions: Process tools to support M&A integration at every level. John Wiley & Sons.
7. Bauer, Florian; Matzler, Kurt (2014) Antecedents of M&A success: The role of strategic complementarity, cultural fit, and degree and speed of integration. *Strategic management journal*, pp. 269–291.
8. Verhoglyadova N.I. (2016) A methodical approach to determining the synergistic effects of integration agreements. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, no. 1 (01), pp. 48–53. Available at: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1002/Verkhoglyadova.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
9. Patrick A. Gaughan (2004) Mergers, acquisitions and business restructuring [transl. from engl.]. Moscow: Alpina Business Books, 741 p.

10. Stanley Foster Reed, Alexandra Reed Lajoux (2006) *Art of mergers and acquisitions* [transl. from engl.]. Moscow: Alpina Business Books, 958 p.
11. Donald Depamphilis (2007) *Mergers, acquisitions and other ways of restructuring the company*. Moscow: JSC "Olymp-Business", 960 p.
12. Evans F., Bishop D. (2004) *Valuing Companies in Mergers and Acquisitions: Creating Value in Private Companies*. Moscow: Alpina Business Books, 332 p.
13. Nikitina T.A. (2017) *Transnational strategic alliances as a competitive strategy of transnational corporations*. Increasing the efficiency of the enterprises of the food and processing sectors of the agro-industrial complex: materials of the VI All-Ukrainian Scientific and Practical Conference (Kyiv, 22-23 November 2017.). Kyiv: NUHT, pp. 133–134.
14. Egorova G.A. (2016) Mergers and acquisitions in Ukraine: problems of defining definitions and main motives for concluding agreements. *Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University*, vol. 6 (1), pp. 105–108.
15. Annual report KPMG "M&A Radar 2020: Ukraine". Available at: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2021/04/ma-radar-2020-ukr.pdf>
16. Mishchuk Ie. V. (2020) Evaluation of the performance of implementation of strategic measures of ensuring economic security of enterprises. *Technology audit and production reserves*, t. 2, no. 4(52), pp. 4–10.
17. Shevchenko-Perepiolkina R.I. (2013) LBO-financing of mergers and acquisitions: peculiarities and prospects of the Ukrainian market. *Scientific notes of the National University "Ostroh Academy"*, vol. 23, pp. 237–330.

GLOBAL TRENDS AND THE LATEST SCHEMES OF MERGERS AND ACQUISITIONS

Summary. The article examines and analyzes the concepts of "merger" and "acquisition", which are often used as synonyms, but even more often they are used in the phrase "mergers and acquisitions" to denote one phenomenon characteristic of the corporate control market. Mergers and acquisitions are a multiplicity of agreements between economic entities, in which there is a change of owner, the unification of enterprises of further operation under the auspices of the enterprise-initiator of the agreement, or the transfer of a controlling stake of one of the parties to the agreement to another. The reasons for mergers and acquisitions of enterprises are highlighted. The emergence of mergers and acquisitions, which has its roots in the history of the development of US industrial production in the late 19th and early 20th centuries, is explained. The role and importance of competition in this process, as well as its influence on the acceleration and expansion of mergers and acquisitions, are shown. Various theoretical approaches in research by world and domestic scientists on the causes and consequences of mergers and acquisitions of leading companies for the world economy are characterized. However, it should be noted that today there is no consensus in scientific circles regarding the interpretation of this concept. An analysis of the consequences on global processes of mergers and acquisitions during the period of COVID-19 was carried out. These developments have been found to lead to both strategic acquisitions and divestitures, as companies redirect management resources and funds to those parts of the business with the highest growth potential and where they enjoy a distinct competitive advantage. Companies are shown to use mergers and acquisitions to acquire capabilities they do not have (often in technology) to expand existing capabilities and strengthen that advantage. The priorities of the global mergers and acquisitions industries in the post-war period are demonstrated. The most attractive, from the point of view of the implementation of mergers and acquisitions, in the economy of Ukraine for foreign investors have been analyzed. Obstacles to the formation of the attractiveness of the Ukrainian investment market are shown. A number of advantages in financing the modern Ukrainian economy have been studied, despite the really difficult political and economic situation in the country. A number of advantages of financing for modern Ukrainian realities have been studied despite the difficult political and economic situation in the country.

Key words: globalization, economic theories, investment, integration, merger, competition, commerce, takeover, priorities, financing.

Подольчук Д. В.
аспірант

Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Podolchuk Dmytro
PhD Student

Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ІНВЕСТИЦІЇ У ВІДНОВЛЮВАЛЬНУ ЕНЕРГЕТИКУ ЄС: ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТИМУЛІВ

Анотація. Стаття присвячена аналізу взаємозв'язку між стимулюючими політиками та впровадженням відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в Європейському Союзі (ЄС). Використовуючи панельні дані з 2000 по 2021 рік для 25 країн ЄС, виявлено, що податкові стимули, гранти та політика наукових досліджень і розробок є найбільш ефективними інструментами для розвитку ВДЕ. Це означає, що фінансові та фінансові інструменти виявилися більш ефективними, ніж інші види стимулів у секторі енергетики. З іншого боку, кредити, прямі інвестиції та «зелений» тариф не показали значного впливу на загальний обсяг ВДЕ, за винятком біоенергетики та сонячної енергії. Оцінка динамічної панельної моделі показала, що потужність ВДЕ в минулому періоді має позитивний та значущий стимулюючий ефект на поточну потужність ВДЕ. Це дослідження підкреслює важливість інструментів стимулювання ВДЕ, які знижують інвестиційні витрати, для успішного функціонування механізмів ВДЕ, наголошуючи на необхідності підтримки політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності технологій відновлюваної енергетики. У роботі зроблено висновок, що хоча деякі стимулюючі заходи були ефективними у сприянні розвитку ВДЕ, інші, такі як чистий облік, прямі інвестиції та кредити, не досягли бажаних результатів.

Ключові слова: відновлювані джерела енергії, Європейський Союз, політика стимулювання, регресійний аналіз панельних даних, модель з фіксованими ефектами, динамічна модель панельних даних, фінансові та фінансові інструменти, сталість енергетичного сектору.

Вступ та постановка проблеми. Зростання вартості енергетичних ресурсів, спричинене повномасштабним вторгненням росії в Україну та санкціями з боку світового співтовариства, викликало загострення енергетичної війни між Росією та країнами Європейського Союзу (ЄС). Це зумовило збільшення ролі відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) як альтернативи імпортованому викопному паливу. Відновлювана енергетика є ефективним інструментом для забезпечення енергетичної незалежності від джерел, пов'язаних з авторитарними режимами.

Актуальні події, пов'язані з російською агресією, підкреслили необхідність прискореного переходу до зеленої енергетики. ЄС, який володіє великим досвідом у декарбонізації енергетики, стає надзвичайно цінним прикладом для інших країн, зокрема для України в контексті її євроінтеграції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В емпіричній літературі існує значна кількість публікацій, де оцінюють вплив різних політик на розвиток ВДЕ. Наприклад, А. Маркес та Дж. Фунхас [7] вивчали вплив державної політики на розвиток ВДЕ в європейських країнах. Вони виявили, що політика стимулювання/субсидування та відповідні процеси є важливими чинниками використання відновлюваної енергії. М. Ніколіні та М. Тавоні [9] перевірили ефективність політики підтримки відновлюваної електроенергетики в п'яти найбільших європейських країнах з 2000 по 2010 рік. Вони виявили позитивну кореляцію між субсидіями, виробництвом енергії та встановленою потужністю. Виявилося, що «зелені» тарифи є більш ефективним інструментом стимулювання розвитку відновлюваної енергетики, ніж «зелені» сертифікати в обігу.

А. Маркес та ін. [2] проаналізували фактори, що сприяли розвитку відновлюваної енергетики в європейських країнах з 1990 по 2006 рік. Вони виявили, що лобіювання традиційних джерел енергії та викиди CO₂ перешкоджали

розвитку відновлюваної енергетики, в той час як зменшення енергетичної залежності стимулювало використання відновлюваних джерел енергії. Дослідження підтримало директиву ЄС, що сприяє використанню відновлюваних джерел енергії. С. Дженнер та ін. [3] провели економетричний аналіз ефективності політики «зелених» тарифів у сприянні розвитку сонячної фотоелектричної та наземної вітрової енергетики в 26 країнах ЄС. Вони виявили, що політика «зелених» тарифів значною мірою стимулювала розвиток сонячної енергетики, але не було знайдено переконливих доказів щодо розвитку вітроенергетики.

Т. Болкесйо та ін. [4] дослідили вплив схем підтримки виробництва електроенергії з відновлюваних джерел у п'яти найбільших країнах-споживачах електроенергії в Європі з 1990 по 2012 рік. Вони виявили, що «зелений» тариф суттєво вплинув на розвиток фотоелектричної та наземної вітроенергетики, тоді як стандарти портфеля ВДЕ мали позитивний вплив на біоенергетику для виробництва електроенергії, а тендерні схеми сприяли зростанню наземної вітроенергетики. Н. Кілінк-Ата [5] дослідив ефективність таких інструментів підтримки, як «зелені» тарифи, квоти, тендери та податкові пільги, у стимулюванні розвитку відновлюваної енергетики в 27 країнах ЄС та 50 штатах США. Результати показали, що «зелені» тарифи, тендери та податкові стимули були ефективними механізмами, тоді як квоти – ні.

Ф. Жанг [6] дослідив взаємозв'язок між встановленням тарифів і результатами політики, заснованої на розширенні вітроенергетичних потужностей у 35 європейських країнах за період 1991–2010 років. Дослідження показало, що вищі субсидії не обов'язково призводять до збільшення обсягів встановлення вітрових установок. Однак тривалість «зеленого» контракту та гарантований доступ до мережі були важливими факторами, що визначали ефективність політики.

Згадані роботи оцінювали вплив одного інструменту стимулювання або декількох з одного типу. Г. Болюк та Р. Каплан [8] дослідили вплив дуже широкого спектру інструментів стимулювання на розвиток відновлюваної енергетики в країнах ЄС та Туреччині з 2000 по 2018 рік. Вони виявили, що гранти, НДДКР, податки, сертифікація та політична підтримка позитивно вплинули на потужність відновлюваної енергетики. Однак прямі інвестиції, кредити та інструменти чистого обліку не мали значного впливу на розвиток відновлюваної енергетики. Дослідження підкреслює важливість науково-дослідницької діяльності, податкових стимулів та ефективної розробки політики для переходу до зеленої економіки.

Метою статті є оцінка впливу різних стимулюючих політик в 25 країнах ЄС упродовж 2000–20021 рр. на потужності ВДЕ загалом та її видів.

Результати дослідження. Країни ЄС використовують різноманітні інструменти для стимулювання розвитку відновлюваних джерел енергії (ВДЕ). Серед них популярними є гранти та субсидії, що передбачають пряму фінансову підтримку для техніко-економічних обґрунтувань, науково-дослідницької діяльності, встановлення та експлуатації систем, а також розвитку бізнесу. Гранти надаються місцевими органами влади, громадськими організаціями або неприбутковими організаціями, а субсидії передбачають пряму допомогу, зниження податків та іншу спеціальну підтримку для зниження операційних витрат підприємств у довгостроковій перспективі.

Гранти можуть комбінуватися зі змішаною політикою та субсидованими кредитами для сприяння розширенню використання ВДЕ та підвищення енергоефективності. Субсидії спонукають до здійснення коштовних інвестицій та знижують початкові капітальні витрати на ВДЕ. Капітальні субсидії можуть сприяти створенню рівних умов конкуренції із традиційними енергетичними технологіями [10].

Звільнення від оподаткування (*exemption*) та податкові кредити (*credits*) є ефективними інструментами для стимулювання інвестицій у ВДЕ. Звільнення від оподаткування сприяє збільшенню інвестицій у ВДЕ шляхом зменшення податкового навантаження на інвесторів. Податкові кредити на придбання та встановлення обладнання для ВДЕ сприяють проникненню ВДЕ на ринок та зменшенню загального боргового навантаження.

Податковий кредит – це грошова сума, яку платники податків можуть вирахувати з податків, які вони зобов'язані сплатити державі. Це дозволяє зменшити витрати на інвестиції у ВДЕ та зробити їх більш привабливими для інвесторів. Наприклад, податок на викиди вуглецю збільшує витрати на спалювання викопного палива, тому податковий кредит на придбання та встановлення обладнання для ВДЕ може зменшити ці витрати та стимулювати інвестиції в сектор [10].

Застосування подібних інструментів податкової політики може допомогти збільшити інвестиції у ВДЕ та сприяти їх проникненню на ринок енергетики. Враховуючи ці аспекти, можна зрозуміти важливість розробки та впровадження ефективних політичних інструментів та стратегій для стимулювання розвитку відновлюваних джерел енергії та підвищення енергоефективності в країнах ЄС.

«Зелені» тарифи/премії та гарантія фіксованої ціни є ефективними інструментами політики для стимулювання розвитку ВДЕ. «Зелений» тариф/премія встановлює плату за одиницю продукції для виробників ВДЕ з довгостроковими контрактами на певний період часу, що дозволяє забезпечити стабільний дохід для інвесторів [11]. Гарантія фіксованої ціни (*Feed-in Tariff*) забезпечує

виробникам електроенергії з ВДЕ гарантовану купівлю електроенергії за фіксованою ціною за кВт-год [12].

«Зелені» тарифи є також одним з найбільш поширених механізмів підтримки ВДЕ в світі. Вони надають гарантію надбавки до ціни на електроенергію, отриману з відновлюваних джерел, що забезпечує збільшення привабливості інвестицій в цей сектор.

Однією з найбільших перешкод для інвестицій у ВДЕ є високі початкові капітальні витрати на проекти ВДЕ у світі. Фінансова допомога у вигляді низьковідсоткових, довгострокових кредитів та кредитних гарантій відіграє важливу роль у розвитку ВДЕ за рахунок зменшення вартості капіталу та ефективного зниження середньої вартості енергії на одиницю продукції та інвестиційного ризику.

Вуглецеве ціноутворення – це механізм, який дозволяє перекласти шкоду, спричинену викидами вуглецю, на тих, хто несе за це відповідальність, і на тих, хто може її зменшити. Існують дві основні системи ціноутворення на вуглець: системи торгівлі квотами на викиди (СТВ) та вуглецеві податки. У системі торгівлі квотами на викиди встановлюється ліміт (або верхня межа) на загальний обсяг викидів парникових газів, що дозволяє підприємствам з низьким рівнем викидів продавати свої надлишкові квоти фірмам, які викидають більші обсяги. Застосування СТВ встановлює ринкову ціну на викиди парникових газів, створюючи сприятливий ринок квот на викиди. Вуглецевий податок встановлює ціну безпосередньо на вуглець шляхом встановлення податкової ставки на викиди ПГ та/або на вміст вуглецю у викопному паливі [13].

Інноваційні фінансові механізми, такі як зелені облігації та інші форми інвестицій у ВДЕ, також допомагають забезпечити потрібні ресурси для реалізації проектів з ВДЕ. Зелені облігації – це вид боргових цінних паперів, випуск яких спеціально призначений для фінансування екологічно сталих проектів, таких як ВДЕ. Вони можуть бути випущені корпораціями, урядами або міжнародними фінансовими установами.

Тендерні програми (аукціони) дозволяють урядам просувати розвиток ВДЕ за допомогою конкурентних процесів, які можуть привести до зниження вартості проектів. Вони також можуть сприяти диверсифікації джерел енергії та залученню нових гравців на ринок. Такі програми можуть бути ефективними, якщо їх правильно сплановано та регулярно оновлюється, щоб враховувати зміни на ринку та технологічні прогрес [11].

Стандарт портфеля відновлюваних джерел енергії (*The renewable portfolio standard*) зазвичай застосовується разом з «зеленими» тарифами, проте їх механізми відрізняються. Механізм «зеленого» тарифу базується на ціні, яка встановлюється урядом та може включати фіксовану ціну та надбавку до неї. За механізмом СТВ стимул до використання ВДЕ базується на кількості, оскільки він накладає зобов'язання на компанії з виробництва та передачі електроенергії забезпечувати визначену частину електроенергії з джерел ВДЕ. Для кожної мегават-години ВДЕ, виробленої для виконання обов'язкових квот, виробникам виділяється сертифікат. Стимулювання розвитку ВДЕ за допомогою механізму СТВ базується на конкуренції між різними технологіями ВДЕ на приватному ринку.

Чистий облік (*Net metering*) – це механізм виставлення рахунків за електроенергію, який дозволяє споживачам з електрогенераторами використовувати надлишкову електроенергію, яку вони виробляють. Цей вид стимулів часто застосовується для розвитку малих сонячних фотоелектричних систем на дахах та малих вітрових турбін [12].

Крім того, регуляторні політики можуть сприяти розвитку ВДЕ за допомогою стимулювання науково-техніч-

них досліджень та розвитку, поширення нових технологій та забезпечення навчання та освіти у сфері ВДЕ. Наприклад, уряди можуть забезпечувати фінансування для наукових досліджень та розробок, сприяти співпраці між приватним сектором та науково-дослідницькими установами та розвивати кваліфікацію фахівців у галузі ВДЕ.

Забезпечення стабільної та передбачуваної регуляторної політики є важливим фактором для залучення інвестицій у ВДЕ. Це може включати надання довгострокових гарантій для інвесторів, забезпечення прозорості регуляторного процесу та надання державної підтримки для ризикових проєктів або там, де потрібна додаткова підтримка.

У сукупності, ефективна регуляторна політика є ключовим фактором для розвитку ВДЕ та досягнення цілей в області зменшення викидів парникових газів та забезпечення енергетичної безпеки.

Для дослідження зв'язку між політиками стимулювання та впровадженням ВДЕ у ЄС використано регресійний аналіз панельних даних. Нами зібрано дані за період з 2000 по 2021 р. для 25 країн ЄС: Австрію, Бельгію, Болгарію, Хорватію, Чехію, Данію, Естонію, Фінляндію, Францію, Німеччину, Грецію, Угорщину, Ірландію, Італію, Латвію, Литву, Люксембург, Нідерланди, Польщу, Португалію, Румунію, Словаччину, Словенію, Іспанію, Швецію та Чехію. Мальта та Кіпр не були включені через недостатню кількість даних.

Оскільки об'єктами оцінки є економіки, кожна з яких володіє своїми індивідуальними особливостями, було обрано модель з фіксованими ефектами. Також ця модель враховує неспостережувані чинники, які відрізняються для різних моментів часу.

З метою перевірки гіпотези про вплив рівня ВДЕ попередніх періодів було також оцінено динамічну модель панельних даних. Така модель включає лаг залежної змінної як одну з пояснювальних змінних. У нашому дослідженні це означає, що встановлена потужність попередніх періодів може позитивно впливати на поточну потужність ВДЕ. Використання цього підходу здатне забезпечити ефективніші оцінки параметрів у порівнянні з традиційною статичною оцінкою з фіксованим ефектом, пропонуючи декілька переваг: усунення окремих неспостережуваних ефектів країни; вирішення проблеми ендогенності незалежних змінних шляхом використання їх лагових значень як інструментальних змінних; управління колінеарністю між змінними; можливість перевірки значної кореляції між поточними та попередніми встановленими потужностями ВДЕ.

Зібрані дані змінних були логарифмовані для усунення асиметричності їх розподілу.

Модель панельних даних з одним лагом виглядає наступним чином:

$$REC_{yit} = \beta_0 + \sum_{j=1}^j \beta_j P_{jyt-1} + \sum_{k=1}^k \delta_k K_{kit-1} + d_i + d_t + \mu_{yit} \quad (1)$$

де REC_{yit} – це обсяг електроенергії, згенерований з ВДЕ, у позначає джерело ВДЕ (біо, сонячна, вітрова та загальна кількість ВДЕ), i – країну, а t – рік. Як незалежні змінні ми включаємо різні інструменти стимулювання, а також контрольні змінні. Ці інструменти представлені вектором P_{yit-1} , який є вектором пояснювальних змінних. Політика стимулювання не може негайно збільшити виробництво електроенергії – цей процес може зайняти до 1-2 років. Причиною затримки є те, що інвестиційний процес, наприклад, встановлення вітрогенераторів чи сонячних панелей, а також процедура отримання дозволів може зайняти тривалий час. Тому ми використовуємо один лаг для відповідної змінної політики стимулювання

та інших контрольних змінних у поточному дослідженні. j представляє тип інструменту стимулювання, такого як «зелені» тарифи, гранти та субсидії, кредити, податки, сертифікати на викиди, що продаються. Коефіцієнти контрольних змінних показані δ_k , де K – вектор, що включає різні контрольні змінні, такі як логарифм чистого імпорту енергоносіїв на душу населення, логарифм ВВП на душу населення, логарифм викидів CO_2 на душу населення, логарифм чистого споживання електроенергії на душу населення та логарифм виробництва електроенергії з викопних джерел та атомної енергетики. Ми також включили в модель фіктивну змінну країни (d_i) та фіктивну змінну часу (d_t). μ_{yit} – це похибки.

У процесі оцінювання динамічних панельних даних використовуються лаги залежних змінних як пояснювальні змінні. У такий спосіб лагові значення залежних змінних стають інструментами для контролю ендогенності. Таким чином, ми використовуємо узагальнені методи моментів (GMM) для отримання ефективних та узгоджених результатів за наявності різних видів ендогенності (наприклад, ендогенності лагової залежної змінної та інших потенційно ендогенних пояснювальних змінних). Крім того, ми уникаємо небажаної втрати даних. Цей метод вирішує проблему гетероскедастичності та дозволяє отримати ефективні та неупереджені результати:

$$REC_{yit} = REC_{yit-1} + \sum_{k=1}^k \delta_k K_{kit-1} + u_{yit} \quad (2)$$

Рівняння моделі є модифікованою версією динамічних панельних даних GMM Ареллано-Бовера/Бланделла-Бонда і допомагає нам зрозуміти, як економічні змінні та змінні, пов'язані з енергетичною безпекою та навколишнім середовищем (наприклад, ВВП, викиди CO_2 , енергоспоживання та ядерна енергетика), впливають на встановлену потужність ВДЕ в країнах ЄС. Модель охоплює тест AR(1) та AR(2) для оцінки послідовної кореляції члена помилки. Якщо країна має залежність від імпорту енергоносіїв, ми очікуємо підтвердження того, що її інвестиції у відновлювані джерела енергії зрости. Ми очікуємо, що використання ВДЕ та їх потужності зростатимуть, коли зростатиме рівень доходу, оскільки вищий рівень доходу означає більше потенційних джерел для інвестицій у ВДЕ. Ми очікуємо, що більші викиди CO_2 означають більшу потужність ВДЕ. Нарешті, зі збільшенням виробництва електроенергії з викопних джерел та атомної енергетики ми очікуємо зменшення частки ВДЕ.

Залежною змінною нашого аналізу є загальна встановлена потужність (у МВт) ВДЕ у конкретній країні та році у конкретному підсекторі, такому як вітер, сонце та біомаса (див. таблицю 1).

Інструменти політики у сфері ВДЕ є важливими пояснювальними змінними, які включають прямі інвестиції, «зелені» тарифи/премії, гранти та субсидії, кредити, податки та податкові пільги, торгівлю квотами на викиди парникових газів та сертифікатами, що вимірюються на рівні країни за рік. Дані про ці змінні отримані з бази даних IEA/IRENA [14]. Інструменти політики представлені фіктивними (бінарними) змінними, які приймають значення 1, якщо країна прийняла відповідний інструмент політики (наприклад, «зелені» тарифи, податки), і нуль – в іншому випадку.

Перед інтерпретацією отриманих результатів, необхідно переконатися у відсутності неспостережуваних ефектів країни та часу, гетероскедастичності, послідовної кореляції та перехресної залежності. На основі результатів тестів, наведених у табл. 1, ми бачимо необхідність врахування ефектів країни та часу в моделях з різними

Таблиця 1

Характеристики залежних та незалежних змінних

Змінні		N	Середнє	Відхв	Мін	Макс	Джерело
Залежні змінні (Y)							
REW_BIO	Встановлена потужність біоенергетики (ГВт-год)	603	1008,7	1461	0	9648	IEA/IRENA
REW_SOLAR	Встановлена потужність сонячної енергетики (ГВт-год)	603	1854,3	5451,1	0	45181	IEA/IRENA
REW_WIND	Встановлена потужність вітроенергетики (ГВт-год)	603	3696	7000,8	0	58843	IEA/IRENA
REW_TOTAL	Загальна встановлена потужність ВДЕ (за винятком гідроенергетики) (ГВт-год)	603	6612,8	13186	0	113711	IEA/IRENA
Незалежні змінні (X)							
Інструменти стимулювання							
D_invest	Прямі інвестиції				0	1	IEA/IRENA
FIT	Зелені тарифи/премії				0	1	IEA/IRENA
GRANT	Гранти та субсидії				0	1	IEA/IRENA
LOAN	Кредити				0	1	IEA/IRENA
TAX	Податки та податкові пільги				0	1	IEA/IRENA
CERT	Торгівля квотами на викиди парникових газів та сертифікатами на викиди парникових газів				0	1	IEA/IRENA
POL	Підтримка політики				0	1	IEA/IRENA
REG	Нормативні вимоги				0	1	IEA/IRENA
R&D	Дослідження, розробка та розгортання				0	1	IEA/IRENA
MET	Вимірювання нетто				0	1	IEA/IRENA
Контрольні змінні							
NETIMP	Чистий імпорт енергоносіїв на душу населення (н,е,)	496	2,0	1,7	-1,9	10,1	IEA
GDPP	ВВП на душу населення (у мільярдах доларів США, постійний 2010 рік)	513	31643,5	21616,2	3984,8	111968,4	СВІТОВИЙ БАНК
NETCON	Чисте споживання електроенергії на душу населення (МВт-год)	513	6,0	3,2	1,5	16,6	IEA
CO ₂	CO ₂ на душу населення (метричні тонни)	513	7,5	3,5	2,8	24,7	IEA
FOS	Виробництво електроенергії з викопних джерел (нафта, газ та вугілля) (% від загального виробництва)	513	55,1	26,9	1,1	150,8	IEA
NUC	Виробництво електроенергії на АЕС (% від загального виробництва)	512	19,5	23,3	0	84,1	IEA

залежними змінними. Вона містить результати тестів однорідності та перевірки моделі Хаусмана для різних типів ВДЕ: сонячна, біомаса та вітроенергія, а також для загального показника відновлювальних джерел енергії. У першому стовпці наведені значення F-статистики для тесту однорідності, який використовується для перевірки, чи мають різні групи однакову дисперсію. Чим більше значення F-статистики, тим менше ймовірність того, що різні групи мають однакову дисперсію.

У другому стовпці наведені значення LR-статистики для тесту Хаусмана, який використовується для порівняння двох моделей: фіксовані ефекти та випадкові ефекти. Чим більше значення LR-статистики, тим більше доказів на користь моделі з випадковими ефектами.

У третьому стовпці наведені значення LM-статистики для тесту однорідності на рівні часу, що порівнює дисперсію помилок між різними часовими періодами. Чим більше значення LM-статистики, тим менше ймовірність того, що різні періоди мають однакову дисперсію.

У четвертому стовпці наведені результати тесту Хаусмана для оцінювання ефектів на рівні часу. Якщо значення тесту Хаусмана є значимим, то модель з випадковими ефектами є більш ефективною.

Таким чином, ми дійшли висновку, що оцінювання всіх моделей за допомогою МНК дасть зміщені результати.

Таблиця 2

Ефекти за часовими одиницями та тест Хаусмана

	F	LR	LM	Hausman
Сонячна енергетика	21,3	256,4	408,6	521,65***
Біоенергетика	32,04	346,41	1146,28	37,4***
Вітроенергетика	34,28	398,2	1016,24	6,5
Відновлювальна енергетика загалом	37,76	401,01	1028,41	49,82***

***, **, та *, відповідно, позначають рівні значущості 1%, 5% та 10%.

Крім того, слід зазначити, що оскільки ми маємо короткі панельні дані ($N > T$), немає необхідності проводити тест на одиничний корінь та коінтеграцію. Однак ми застосували тест Хаусмана, щоб визначити, чи доцільно використовувати модель з фіксованим ефектом (FE) чи модель з випадковим ефектом для оцінювання цих моделей. Результати тесту свідчать на користь використання FE для моделей сонячної, біологічної та загальної ВДЕ,

тоді як для моделі вітру пропонується використовувати модель з випадковим ефектом.

Після визначення типу моделі та оцінювача ми тестуємо на гетероскедастичність, автокореляцію та перехресну залежність. Перехресна залежність перевіряється за допомогою CD-тесту Песарана, тесту Фрідмана та тесту Фріса. Для перевірки автокореляції ми використовуємо критерій найкращого локального інваріанту (LBI) Балтагі та Ву, а також критерії Дарбіна-Уотсона, Бхаргави, Франціні та Нарендратана. Нарешті, застосовуючи модифікований тест Вальда, ми перевірили, чи існує проблема гетероскедастичності для моделі з фіксованим ефектом.

Ми виявили наявність гетероскедастичності, автокореляції та перехресної залежності для всіх моделей, як показано в Таблиці 3. Ми використали непараметричну коваріаційну оцінку Дрісколла-Крея для виправлення цих проблем.

Згідно з результатами (див. табл. 4), «зелений» тариф (FIT), має позитивний вплив на встановлену потужність біоенергетики та сонячної енергетики, проте не сприяє зростанню загальної встановленої потужності ВДЕ. Цікаво, що, розглядаючи встановлену потужність вітроенергетики, ми також знаходимо від'ємний та значущий коефіцієнт «зеленого» тарифу для вітроенергетики. Крім того, ми бачимо значний позитивний вплив грантів (GRANT) на вітрову та загальну потужність ВДЕ. Кредитування (LOAN) демонструє позитивний коефіцієнт, який, однак, є значущим лише для вітроенергетики.

Згідно з результатами, хоча CERT має позитивний коефіцієнт для біоенергетики та загальних потужностей ВДЕ, він не має стимулюючого впливу на сонячну та вітрову енергетику. Ми також виявили значущий і негативний зв'язок між REG та загальним обсягом ВДЕ і біоенергетикою. Як і очікувалось, ми виявили, що податки (TAX) та НДДКР (R&D) позитивно впливають на потужність ВДЕ, окрім вітрової енергетики. POL позитивно впливають на загальну потужність ВДЕ, але негативно на потужність сонячної енергетики.

Несподівано ми спостерігаємо від'ємний та значущий коефіцієнт для регуляторних інструментів у стимулюванні розвитку ВДЕ.

Відповідно до отриманих результатів, MET та DIR виявилися неефективними для стимулювання нарощування потужностей ВДЕ. Наші результати показують, що, серед іншого, R&D, CERT, GRANT, TAX, та POL є дуже важливими стимулюючими механізмами для розвитку загального обсягу ВДЕ. Цей стимулюючий ефект відображається високим рівнем статистичної значущості на 1% та 5% рівні та позитивними коефіцієнтами. Однак, ці стимули мають неоднозначні результати для різних типів ВДЕ.

Наступним кроком аналізу є з'ясування, які контрольні змінні збільшують частку відновлюваних джерел енергії. Результати в Таблиці 3 показують, що NET-IMP є значущим для сонячної та загальної ВДЕ, але, всупереч очі-

Таблиця 3

Тести на гетероскедастичність, автокореляцію та перехресну залежність

	Біоенергетика	Сонячна енергетика	Вітроенергетика	Відновлювальна енергетика загалом
Модифікований тест Вальда	5089***	3105***	24571***	14015***
CD-тест Песарана Pesaran's	6,63***	9,98***	11,06***	12,11***
тест Фрідмана	62,01**	20,76	88,38***	47,82***
тест Фріса	9,41***	7,84***	10,74***	7,08***
Бхаргави, Франціні та Нарендратана DW	0,88	0,6	0,69	0,78
Балтагі та Ву LBI	1,49	0,68	0,88	1,12

***, ** та * відповідно, позначають рівні значущості 1%, 5% та 10%

Таблиця 4

Результати оцінки

Змінні	Біоенергетика	Сонячна енергетика	Вітроенергетика	Відновлювальна енергетика загалом
FIT	0,67* (1,75)	0,13** (2,91)	-0,43* (-1,98)	0,02 (0,37)
DIR	-0,71 (-1,29)	-0,1 (-1,42)	0,06 (0,3)	-0,09 (-1,34)
GRANT	0 (0,01)	-0,03 (-0,28)	0,96** (2,52)	0,23** (2,95)
LOAN	-0,32 (-0,5)	0,11 (1,6)	1,05** (2,81)	-0,01 (-0,08)
TAX	1,81* (2,01)	0,43*** (3,53)	-0,21 (-0,66)	0,41** (2,7)
CERT	1,62 (1,05)	0,59* (1,82)	0,64 (0,88)	0,33** (2,58)
POL	-0,88* (-1,9)	-0,15 (-1,31)	1,69* (1,87)	0,22** (2,27)
REG	0,13 (0,4)	-0,23* (-1,77)	-0,09 (-0,43)	-0,42*** (-4,25)
R&D	0,69** (2,14)	0,21** (3,05)	-0,48** (-2,12)	0,32*** (5)
MET	-0,55 (-1,01)	-0,12 (-1,58)	0,92 (1,06)	0 (0,02)
NETIMP	-1,76*** (-3,42)	-0,07 (-0,32)	0,36 (0,71)	-0,32* (-1,99)
GDPP	-5,58 (-1,29)	-1,18*** (-3,67)	7,35** (2,7)	-0,43 (-1,1)
NETCON	2,16 (0,34)	-0,49 (-0,79)	-5,07 (-0,64)	0,35 (0,5)
CO ₂	4,32** (2,49)	-0,03 (-0,1)	-4,3** (-2,35)	0,29 (0,62)
FOS	-0,69 (-1,46)	0,2 (1,54)	0,83 (1,54)	0,1 (0,8)
NUC	-0,11 (-1,23)	0,09* (1,8)	0,36** (2,61)	0,05 (1,57)
R2	0,8958	0,8025	0,7946	0,9125
F	129,91	127,37	78,3	1729,09

***, ** та * позначають відповідно 1%, 5% та 10% рівень значущості. t-значення наведені в таблицях. Оцінки включають як фіктивні змінні країни, так і фіктивні змінні часу

Авторегресивна модель (Arellano-Bover/Blundell-Bond GMM оцінки)

Змінні	Сонячна енергетика	Біоенергетика	Вітроенергетика	Відновлювальна енергетика загалом
RECT-1	0,96*** (30,14)	0,26*** (7,46)	0,88*** (14,84)	0,79*** (16,47)
NETIMP	0,13 (1,01)	-0,37*** (-7,92)	0,04 (0,39)	-0,01(-0,27)
GDPP	-0,06 (-0,81)	0,19*** (8,01)	0,16** (2,22)	0,14*** (4,29)
NETCON	0,53 (0,83)	2,86*** (12,63)	-0,44 (-0,62)	0,41 (1,24)
CO ₂	-0,55 (-0,93)	-2,35*** (-12,6)	0,09 (0,13)	-0,62** (-2,03)
FOS	0,39* (1,73)	0,52*** (7,52)	-0,04 (-0,19)	0,18 (1,63)
NUC	0,01 (1,13)	0,04*** (9,69)	0,01 (0,48)	0,02*** (3,46)
AR (1)	-6,94***	-1,33	-9,51***	-1,63
AR (2)	-1,19	0,2	1,04	-0,31
Sargan	33,89***	64,97***	21,77**	107,70***

***, ** та * відповідно, позначають рівні значущості 1%, 5% та 10%

куванням, його знак є від'ємним. NUC має позитивний зв'язок із загальною вітровою та біоенергією. В той час як GDPP позитивно впливає на вітрову потужність, він негативно впливає на біоенергетичну потужність. Викиди CO₂ мають позитивний коефіцієнт для сонячної енергетики, але негативний для вітрової енергетики. Наші результати показують, що інші змінні, такі як NETCON, FOS та NUC, виявляються малозначущими.

Рівняння 2 оцінене з допомогою МНК. Таблиця 5 містить результати оцінки GMM і представляє відповідну статистику тестів. Тест Саргана показує, що обмеження, створені внаслідок використання інструментів, є обґрунтованими, а отже, надмірної детермінації не існує. Тест на автокореляцію в диференційованій похибці AR(1) є значущим і відкидає нульову гіпотезу, що відповідає стандартним очікуванням для GMM моделі і свідчить про те, що автокореляції не існує.

Результати нашого дослідження показують, що залежна змінна RECT-1 з лагом має позитивний вплив і є статистично значущою на рівні 1%, що вказує на те, що високі значення RECT-1 мають місце постійно з минулого в майбутнє для всіх видів встановленої потужності ВДЕ. В той час як GDPP та NUC стимулюють ВДЕ, CO₂ зменшує загальну потужність ВДЕ. Цікаво, що CO₂ демонструє від'ємний і значущий коефіцієнт, вказуючи на те, що збільшення викидів не є важливим фактором для розгортання ВДЕ. Цей результат показує, що країни віддають перевагу дешевим викопним видам палива перед ВДЕ у використанні енергії та/або пом'якшенні наслідків викидів парникових газів не були належним чином інтегровані в політику ЄС у сфері ВДЕ. Економічне зростання генерує збільшення виробництва, що призводить до більшого споживання енергії. Як і очікувалося, наші результати показують, що ВВП позитивно впливає на розвиток ВДЕ: вищий рівень ВВП відповідає більшій кількості встановлених потужностей ВДЕ.

Висновки. Таким чином, результати нашого дослідження демонструють різнонаправлений вплив інструментів та політик стимулювання ВДЕ на різні види ВДЕ в країнах ЄС. Зокрема, політики щодо TAX, GRANTS, та R&D виявилися найефективнішими інструментами для розвитку ВДЕ в аналізованих країнах. Це означає,

що серед інших, фінансові та фінансові інструменти, як правило, є більш ефективними, ніж інші види стимулів в енергетичному секторі. Це можна пояснити тим, що такі стимули знижують вартість встановлення та експлуатації електростанцій. Крім того, ринкові стимули, такі як сертифікати та структура політики підтримки, також мають позитивний вплив на потужність ВДЕ-електростанцій. Наші результати показують, що політика у сфері ВДЕ сприяла збільшенню потужностей ВДЕ; однак, чистий облік, прямі інвестиції та кредити не мають бажаного впливу на збільшення ВДЕ. Оскільки ефекти від інвестицій в інфраструктуру будуть помітні в довгостроковій перспективі, їх вплив РДН не мав сенсу. Як і кредити та чистий облік, «зелений» тариф не показав значного впливу на загальний обсяг ВДЕ, за винятком біоенергії та сонячної енергії. Обсяг витрат і важливість політики можуть бути недостатньо високими для стимулювання розвитку ВДЕ. Крім того, регулювання та прямі інвестиції створюють стримуючий вплив на потенціал ВДЕ. Можна зробити висновок, що регулювання не забезпечує надійного та довгострокового сигналу для інвесторів у ВДЕ. Наші результати підкреслюють важливість інструментів стимулювання ВДЕ, які знижують вартість інвестицій в ВДЕ з точки зору успішності механізмів ВДЕ.

Оцінки динамічної панелі даних показують, що потужність ВДЕ у попередньому періоді має позитивний і значний стимулюючий вплив на поточну потужність ВДЕ. Більше того, результати наших оцінок підкреслюють, що споживання викопних енергоносіїв, ядерна енергія та ВВП є важливими факторами розвитку ВДЕ, в той час як чистий імпорт (енергетична безпека) та викиди CO₂ не є такими факторами. Наші результати показують, що лобі викопного палива не є дуже ефективним, а занепокоєння щодо ядерної енергетики є досить сильним в проаналізованих країнах. Цікаво, що збільшення викидів парникових газів не може створити сильний стимул для інвестицій у ВДЕ в аналізованих країнах. Той факт, що технології ВДЕ мають відносно високу вартість і не можуть конкурувати з традиційними енергетичними технологіями без будь-якої політики підтримки, можливо, вплинув на отриманий результат.

Список використаних джерел:

1. Nicolini M., Tavoni M. Are renewable energy subsidies effective? Evidence from Europe. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2017. № 74. P. 412–423.
2. Marques A. C., Fuinhas J. A., Manso J. R. P. Motivations driving renewable energy in European countries: a panel data approach. *Energy Policy*. 2010. № 38. P. 6877–6885.
3. Jenner S., Groba F., Indvik J. Assessing the strength and effectiveness of renewable electricity feed-in tariffs in European Union countries. *Energy Policy*. 2013. № 52. P. 385–401.

4. Bolkesjø T. F., Eltvig P. T., Nygaard E. An Econometric Analysis of Support Scheme Effects on Renewable Energy Investments in Europe. *Energy Procedia*. 2014. № 58. P. 2–8.
5. Kilinc-Ata N. The evaluation of renewable energy policies across EU countries and US states: an econometric approach. *Energy for Sustainable Development*. 2016. № 31. P. 83–90.
6. Zhang F. How fit are Feed-in tariff policies: evidence from the European wind market, *World Bank, Policy Research Working Paper*. 2013. № 6376. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13185/wps6376.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 05.05.2023).
7. Marques A. C., Fuinhas J. A. Are public policies towards renewables successful? Evidence from European countries. *Renewable Energy*. 2012. № 44. P. 109–118. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.renene.2012.01.007>
8. Bölük G., Kaplan R. Effectiveness of renewable energy incentives on sustainability: evidence from dynamic panel data analysis for the EU countries and Turkey. *Environmental Science and Pollution Research International*. 2021. № 29, P. 26613–26630.
9. Nicolini M., Tavoni M. Are renewable energy subsidies effective? Evidence from Europe. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. 2017. № 74. P. 412–423.
10. IRENA. Renewable Energy Policies in a Time of Transition. 2018. URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Apr/IRENA_IEA_REN21_Policies_2018.pdf (дата звернення: 05.05.2023).
11. REN21. Renewables 2019, Global Status Report. 2019. URL: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2019_full_report_en.pdf (дата звернення: 05.05.2023).
12. REN21. Renewables 2020, Global Status Report. 2020. URL: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2020_full_report_en.pdf (дата звернення: 05.05.2023).
13. WB. Putting a Price on Carbon with a tax. World Bank (WB). 2019. URL: https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Climate/background-note_carbon-tax.pdf (дата звернення: 05.05.2023).
14. IEA/IRENA Global Renewable Energy Policies and Measures Database. URL: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/iea-irena-global-renewable-energy-policies-and-measures-database> (дата звернення: 05.05.2023).

References:

1. Nicolini, M., & Tavoni, M. (2017) Are renewable energy subsidies effective? Evidence from Europe. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, no. 74, pp. 412–423.
2. Marques, A. C., Fuinhas, J. A., & Manso, J. R. P. (2010) Motivations driving renewable energy in European countries: a panel data approach. *Energy Policy*, no. 38, pp. 6877–6885.
3. Jenner, S., Groba, F., & Indvik, J. (2013) Assessing the strength and effectiveness of renewable electricity feed-in tariffs in European Union countries. *Energy Policy*, no. 52, pp. 385–401.
4. Bolkesjø, T. F., Eltvig, P. T., & Nygaard, E. (2014) An Econometric Analysis of Support Scheme Effects on Renewable Energy Investments in Europe. *Energy Procedia*, no. 58, p. 2–8.
5. Kilinc-Ata, N. (2016) The evaluation of renewable energy policies across EU countries and US states: an econometric approach. *Energy for Sustainable Development*, no. 31, pp. 83–90.
6. Zhang F. (2013) How fit are Feed-in tariff policies: evidence from the European wind market, World Bank, Policy Research Working Paper, no. 6376. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/13185/wps6376.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (accessed 5 May 2023).
7. Marques, A. C., & Fuinhas, J. A. (2012) Are public policies towards renewables successful? Evidence from European countries. *Renewable Energy*, no. 44, pp. 109–118. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.renene.2012.01.007>
8. Bölük, G., & Kaplan, R. (2021) Effectiveness of renewable energy incentives on sustainability: evidence from dynamic panel data analysis for the EU countries and Turkey. *Environmental Science and Pollution Research International*, no. 29, pp. 26613–26630.
9. Nicolini, M., & Tavoni, M. (2017) Are renewable energy subsidies effective? Evidence from Europe. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, no. 74, pp. 412–423.
10. IRENA (2018) Renewable Energy Policies in a Time of Transition. Available at: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Apr/IRENA_IEA_REN21_Policies_2018.pdf (accessed May 5, 2023).
11. REN21 (2019) Renewables 2019, Global Status Report. Available at: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2019_full_report_en.pdf (accessed May 5, 2023).
12. REN21 (2020) Renewables 2020, Global Status Report. Available at: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2020_full_report_en.pdf (accessed May 5, 2023).
13. WB (2019) Putting a Price on Carbon with a tax. World Bank (WB). Available at: https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Climate/background-note_carbon-tax.pdf (accessed May 5, 2023).
14. IEA/IRENA Global Renewable Energy Policies and Measures Database. Available at: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/iea-irena-global-renewable-energy-policies-and-measures-database>

INVESTMENTS IN RENEWABLE ENERGY IN THE EU: EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INCENTIVES

Summary. This study uses panel data regression analysis to examine the relationship between incentive policies and the deployment of renewable energy sources (RES) in the European Union (EU). Data for 25 EU countries were collected from 2000 to 2021, with Malta and Cyprus excluded due to insufficient data. A fixed effects model was utilised to consider individual country characteristics and unobservable factors that differ over time. Additionally, a dynamic panel data model was estimated to assess the influence of prior RES capacity on current capacity, offering more efficient parameter estimates than traditional static fixed-effect estimation. Our findings reveal the multidirectional impact of various RES incentive instruments and policies on different types of RES in the EU. Fiscal and financial instruments, such as taxes, grants, and R&D policies, proved more effective in promoting RES development than other incentive types in the energy sector. Market-based incentives, including certificates and support policy frameworks, also positively impacted the capacity of RES power plants. However, net metering, direct investment, and loans did not significantly increase RES, while regulation and direct investment appeared to constrain RES potential. The dynamic panel data estimates demonstrate that previous RES capacity positively and significantly influences current capacity. Furthermore, our estimation results emphasise that fossil energy consumption, nuclear energy, and GDP are

critical determinants of RES development. Interestingly, net imports (energy security) and CO₂ emissions were not significant factors driving RES growth. The results also indicate that the fossil fuel lobby could be more highly effective, and concerns about nuclear power are quite strong in the analysed countries. This study highlights the importance of RES incentive instruments that reduce investment costs for the success of RES mechanisms, stressing the need for supportive policies to enhance the competitiveness of renewable energy technologies. It emphasises that although some incentive policies have effectively promoted RES development, others, such as net metering, direct investment, and loans, have not achieved the desired results. In conclusion, understanding the effectiveness of various incentive instruments and policies is crucial for driving further RES development and improving the overall sustainability of the energy sector in the EU.

Key words: renewable energy sources, European Union, Incentive policies, Panel data regression analysis, Fixed effects model, Dynamic panel data model, Fiscal and financial instruments, Energy sector sustainability.

Постова В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Вінницького торговельно-економічного інституту
Державного торговельно-економічного університету*

Postova Valentyna

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Tourism and
Hotel and Restaurant Business
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
State University of Trade and Economics*

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: ВПЛИВ НА ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ

Анотація. У статті розглянуто ефективність використання інформаційних систем та технологій в закладах ресторанного господарства. Визначено вплив даних автоматизованих систем на якість обслуговування відвідувачів та збільшення прибутку у досліджуваній галузі. Розглянуто основні типи автоматизованих систем управління закладами ресторанного господарства, а також визначено переваги на недоліки використання даних систем. Деталізовано фактори, на які варто звернути увагу при виборі автоматизованих інформаційних систем для закладів, враховуючи їх потужності. Також було детально визначено недоліки, з якими можуть стикнутися заклади ресторанного господарства. Але, незважаючи на наведені у статті недоліки, дані інформаційні системи та технології мають великий потенціал для збільшення прибутку та покращення якості обслуговування в закладі, а також є невід'ємною частиною ефективної роботи ресторанного бізнесу.

Ключові слова: інформаційні системи та технології, автоматизовані системи, заклад ресторанного господарства, технологія, управління, якість обслуговування.

Вступ та постановка проблеми. Ресторанний бізнес є однією із важливих галузей економіки України, навіть попри війну, який все ж забезпечує значну частину зайнятості населення, а також забезпечує зростання ВВП країни. Але ресторанний бізнес – одна з таких галузей, яка переживає битву на витривалість серед конкурентів, залучення більшої кількості постійних відвідувачів. Заклади ресторанного господарства стали популярними місцями для проведення ділових зустрічей, вечірок, романтичних зустрічей, сімейних свят, а тому він, окрім економічної, виконує також важливу соціальну роль, забезпечуючи при цьому населення харчовими продуктами та послугами, підвищуючи якість життя та сприяючи розвитку культури харчування. Одним із допоміжних інструментів в ресторанному бізнесі можна вважати часткову або повну автоматизацію систем управління підприємств ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення інформаційних систем та технологій у сфері ресторанного господарства займалися такі дослідники, як Комісаренко Н., Гавриш Н., Пашковська І., Данилюк М., Гончаренко Н. Питання щодо впровадження даних інформаційних систем та технологій на підприємства ресторанного бізнесу досліджували такі науковці, як Кучеренко К.В., Шевчук Л.Е., Татаринцева А.С., Зайцева О.І.

Проте інформаційні технології з кожним роком розвиваються, вносять нові зміни до самої парадигми функціонування ресторанної галузі, тому їх дослідження хоча і проводилися, але у зв'язку із еволюцією та трансформацією, умовам сьогодення, потребують сучасної діагностики питання.

Метою статті є визначення сучасного стану та подальших перспектив використання інформаційних систем та технологій на ринку ресторанних послуг. Для досягнення поставленої мети передбачається виконання таких завдань: розгляд сутності поняття «інформаційні техно-

логії»; формування чіткого переліку сучасних інформаційних систем та технологій у ресторанному бізнесі та їх детальна характеристика. У ході виконання дослідження використано такі методи: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, системно-структурний аналіз, статистичний аналіз, а також графічний метод.

Результати дослідження. Ресторанний бізнес в Україні має значний потенціал для свого розвитку. За останні роки спостерігалось зростання попиту на ресторанный послуги внаслідок збільшення обсягів туристичного руху та зростання культурної активності населення. Але війна внесла свої корективи. Але, незважаючи на це, заклади ресторанного господарства адаптуються, розробляють антикризові програми та зміцнюють свій бізнес. При цьому відзначається збільшення конкуренції в галузі, що ставить завдання перед підприємцями ефективно використовувати нові інформаційні системи та технології, що приведе до вдосконалення якості обслуговування, щоб зберігати та залучати потенційних відвідувачів. У даному контексті важливе значення набуває використання автоматизованих систем управління, які дозволяють при цьому оптимізувати бізнес-процеси та забезпечувати ефективний контроль за виробничими, а також фінансовими процесами в закладах ресторанного господарства [1, с. 216].

Впровадження автоматизованих систем управління в закладах ресторанного господарства в Україні стало все більш поширеним явищем за останні роки. Саме такі інформаційні системи допомагають оптимізувати роботу закладу, а також підвищити ефективність обслуговування споживачів, що в свою чергу позитивно впливає на якість обслуговування відвідувачів закладу.

Однією із важливіших переваг використання автоматизованих інформаційних систем управління в закладах ресторанного господарства є зниження часу на обробку

замовлень. Такі системи дозволяють швидко обробляти отримані замовлення, збільшуючи при цьому швидкість обслуговування відвідувачів та зменшуючи час очікування на замовлені страви з меню закладу. Це є особливо важливим для закладів ресторанного господарства з великою кількістю відвідувачів. Автоматизовані системи управління допомагають зменшити кількість помилок при обробці замовлень закладу та оплаті замовлень, що позитивно впливає на якість обслуговування та задоволеність споживачів. Також, інформаційні системи управління дозволяють відстежувати якість послуг та обслуговування, що дозволяє швидко виявляти недоліки та удосконалювати роботу закладу ресторанного господарства.

За даними дослідження National Restaurant Association, що проводилося у 2022 році, 53% закладів ресторанного господарства вже використовують хоча б одну форму автоматизованої системи управління, 32% – планують використовувати їх у майбутньому, 15% – ще не розуміють важливості їх впровадження [3, с. 33].

Впровадження автоматизованих систем управління також забезпечує збільшення прибутку. Оптимізація бізнес-процесів, зменшення кількості помилок та підвищення якості обслуговування дозволяють збільшити обсяг продажів, а також залучення нових споживачів. Крім того, автоматизовані системи управління дозволяють ефективно використовувати ресурси та зменшувати витрати на оплату праці, що також дозволяє збільшувати прибуток закладу.

Ще одним важливим аспектом є забезпечення безпеки даних, а також захисту від «хакерських атак». Автоматизовані системи управління містять велику кількість конфіденційної інформації, такої як інформація про відвідувачів закладу, меню, ціни та інші дані. Тому, необхідно забезпечити високий рівень безпеки та захисту від несанкціонованого доступу до даної інформації, завдяки використанню інформаційних систем та технологій.

Інформаційні системи та технології, які використовуються в ресторанному бізнесі, дають змогу підвищувати якість обслуговування та забезпечувати ефективну організацію роботи закладу. Автоматизовані системи управління забезпечують контроль за кількістю страв та інгредієнтів, що споживаються, і дозволяють зменшити витрати на складські запаси та зберігання продуктів харчування [2, с. 77].

Існує безліч різних типів автоматизованих систем управління, які можуть бути використані в закладах ресторанного господарства і найбільш поширені системи, які використовуються в Україні наведено в табл. 1, які передбачають використання інформаційних систем та технологій. А це означає, що автоматизовані системи управління

ресторанного господарства функціонують за рахунок комп'ютерних програм та технологій, таких як бази даних, хмарні рішення, штучного інтелекту. Вони дають змогу автоматизувати процеси замовлення, оплати, обліку товарів та послуг, управління складом та аналізу фінансової діяльності закладу ресторанного господарства.

Вибір необхідної системи залежить від багатьох факторів, таких як розмір закладу ресторанного господарства, типу послуг, що надаються даними закладами, та технічний рівень співробітників. Крім того, слід звернути увагу на те, яким чином система інтегрується з іншими програмами, що використовуються в закладі ресторанного господарства, наприклад, з програмою для обліку товарів або з програмою для обліку персоналу.

Важливим етапом у вдосконаленні управління закладами ресторанного бізнесу є використання сучасних інформаційних систем та технологій, які полягають у використанні автоматизованих систем управління. Вони забезпечують ефективне планування та контроль за процесом виробництва і обліку, управління персоналом, забезпечують швидкий інформаційний зв'язок між всіма відділами закладу ресторанного господарства та дають змогу отримати точні дані про фінансовий стан даного закладу та стан запасів товарів на складі [5, с. 176].

Власники закладів ресторанного господарства повинні ретельно обирати та впроваджувати необхідні інформаційні системи, для того, щоб забезпечити якість обслуговування відвідувачів та збільшення прибутку. Важливо враховувати потреби та побажання споживачів та працівників закладу при виборі та налаштуванні систем управління.

При виборі автоматизованої системи управління, варто звернути увагу на такі важливі фактори:

- відповідність інформаційної системи потребам та особливостям закладу ресторанного господарства;
- вартість інформаційної системи та її вартість установки та обслуговування;
- наявність необхідних функцій та можливостей, таких як збір та аналіз даних, контроль запасів, відстеження замовлень та оплати;
- легкість використання та інтеграції з іншими інформаційними системами;
- надійність та безпека даних.

Впровадження автоматизованих систем управління є лише частиною успіху, оскільки важливо також забезпечити якість продукції та обслуговування, вдосконалювати меню закладу та пропонувати акції та знижки для привернення потенційних та утримання постійних відвідувачів.

Успішне впровадження автоматизованих систем управління потребує підготовки працівників та їхньої

Таблиця 1

Типи автоматизованих систем управління закладами ресторанного господарства

Тип системи	Опис
POS-система (Point of Sale)	Система обробки продажу закладу, яка дозволяє здійснювати оплату за замовлення, керувати запасами, замовляти продукти, вести фінансову та економічну звітність закладу.
RMS-система (Restaurant Management System)	Інтегрована система управління закладом ресторанного господарства, яка об'єднує в собі різні функції, такі як керування замовленнями, забезпечення безпеки та контролю якості, керування запасами та бухгалтерський облік.
ERP-система (Enterprise Resource Planning)	Система планування ресурсів закладу ресторанного господарства, яка дозволяє керувати всіма процесами від купівлі продуктів до продажу готових страв, включаючи фінансовий облік, управління виробництвом та контроль якості продукції.
CRM-система (Customer Relationship Management)	Система управління взаємовідносинами зі споживачами, яка дозволяє керувати базою даних відвідувачів, збирати та аналізувати зворотний зв'язок, забезпечувати рекламу та знижки для відвідувачів, вести маркетингову діяльність.
PMS-система (Property Management System)	Система управління закладом ресторанного господарства, яка дозволяє керувати бронюваннями, відділом обслуговування споживачів, бухгалтерським обліком.

участі у процесі. Навчання персоналу використанню таких інформаційних систем може забезпечити більш ефективне використання інструментів та може зменшити ризик можливих помилок.

Навчання персоналу може виявитися ключовим фактором успіху в ресторанному бізнесі, оскільки якість обслуговування напряму впливає на задоволення споживачів та їх повернення. Добре навчений персонал може забезпечити високу якість обслуговування та створити приємну атмосферу для гостей [4, с. 91].

Продовжуючи дослідження, було проведено аналіз відгуків споживачів, які відвідують заклади ресторанного господарства з автоматизованими системами управління в Україні. Результати показали, що більшість відвідувачів оцінюють якість обслуговування в даних закладах як високу, а також відзначають швидкість обслуговування та відсутність помилок у замовленні страв.

Використання автоматизованих систем управління в ресторанному бізнесі є необхідним кроком для забезпечення ефективного та продуктивного функціонування підприємства ресторанного бізнесу. За допомогою таких інформаційних систем можна забезпечити автоматичне управління складським обліком, касовими операціями, замовленнями, а також відстежувати роботу персоналу, що в свою чергу дозволяє зменшити ризики людських помилок та збільшити швидкість обробки інформації [6, с. 46].

Збільшення прибутку за рахунок ефективного використання автоматизованих систем управління в закладах ресторанного господарства може бути досягнуте різними способами. Одним із найбільш ефективних є підвищення ефективності роботи закладу за рахунок автоматизації процесів, що дозволяє зменшити час на обслуговування відвідувачів закладу та знизити витрати на оплату праці. Автоматизація процесів замовлення та оплати може бути здійснена за допомогою мобільних додатків, електронних меню та онлайн-сервісу. Це дозволяє споживачам замовляти їжу та напої безпосередньо зі своїх мобільних пристроїв та оплачувати їх через системи електронних платежів. Також це дозволяє персоналу закладу більш ефективно організувати свою роботу, зменшити час на обробку замовлень та підвищувати точність їх виконання. Попри це, впровадження автоматизованих систем управління в закладах ресторанного господарства має свої виклики та обмеження. Перш за все, необхідно вести технічну підтримку та обслуговування систем, що вимагатиме додаткових витрат, проводити аналіз даних та використовувати їх для прийняття необхідних стратегічних рішень.

Хоча автоматизовані системи управління можуть бути корисними для закладів ресторанного господарства, їх також можуть також супроводжувати деякі недоліки, для прикладу:

- високі витрати на встановлення та підтримку: вартість придбання та встановлення автоматизованих систем управління може бути значною, особливо для менших закладів ресторанного господарства з обмеженим бюджетом;

- технічні проблеми: як і будь-яка технологія, автоматизовані системи управління можуть мати технічні неполадки, що можуть призвести до збоїв в роботі та втрати

даних. Це може призвести до затримок у обслуговуванні гостей та збитків закладу;

- навчання персоналу: використання автоматизованих систем управління вимагає від персоналу додаткового навчання та підготовки. Це може вимагати додаткових витрат на тренінги та навчальні матеріали;

- віддаленість від відвідувача закладу: використання автоматизованих систем управління може знизити рівень взаємодії між персоналом та гостями, оскільки деякі функції, такі як замовлення страв, можуть бути здійснені через термінали самообслуговування. Це може призвести до менш особистого досвіду обслуговування та негативно вплинути на задоволення споживачів;

- потенційна залежність від технології: використання автоматизованих систем управління може призвести до залежності від технології, особливо якщо вона використовується для критичних функцій [7, с. 56].

Важливо визначити методи технічного підтримання системи, а також способи управління технічними проблемами, щоб забезпечити стабільну та ефективну роботу системи в ресторанному бізнесі [8, с. 84].

Незважаючи на недоліки, автоматизовані системи управління в закладах ресторанного господарства мають великий потенціал для збільшення прибутку та покращення якості обслуговування, а також є невід'ємною частиною ефективної роботи ресторанного бізнесу. Для досягнення максимальної ефективності використання таких систем необхідно ретельно планувати їх впровадження та забезпечувати якісний технічний та користувацький супровід.

Висновки. Можна зробити висновок, що впровадження автоматизованих систем управління в заклади ресторанного господарства позитивно впливає на якість обслуговування та збільшення прибутку закладу. Такі інформаційні системи дозволяють оптимізувати роботу персоналу, покращити контроль за роботою закладу, зменшувати ризик помилок та крадіжок, що в свою чергу призводить до задоволення відвідувачів та збільшення кількості повторних візитів при правильно підібраній та налаштованій інформаційній системі. Вибір та впровадження інформаційних систем управління потребує ретельного підходу та врахування потреб та побажань відвідувачів та працівників закладу. Вони дозволяють більш ефективно використовувати час працівників, зменшуючи їхню потребу в ручній обробці даних та забезпечуючи швидкий доступ до необхідної інформації. Це дозволяє персоналу закладу більш уважно відноситися до відвідувачів закладу та швидко вирішувати будь-які проблеми, що виникають під час обслуговування. Отже, впровадження автоматизованих систем управління в закладах ресторанного господарства в Україні може допомогти збільшити якість обслуговування та збільшити прибуток завдяки більш ефективному управлінню. Перспективою подальших досліджень є аналіз найбільш ефективних інформаційних систем та технологій, враховуючи мінливість сьогодення, а також зміну потреб споживачів ресторанних послуг.

Список використаних джерел:

1. Комісаренко Н. Сучасні тенденції та перспективи розвитку ресторанного бізнесу в Україні. *Економіка та суспільство*, 2018. Вип. 24. С. 757–766.
2. Гавриш Н. Розвиток ресторанного бізнесу в умовах високої конкуренції. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. Вип. 4. С. 131–140.
3. Пашковська І. Аналіз використання автоматизованих систем управління в ресторанному бізнесі. *Стратегії підприємств*. 2020. С. 33.
4. Данилюк М.В. Методичні рекомендації щодо навчання та підвищення кваліфікації працівників ресторанного господарства. 2019. С. 90–91.

5. Гавриш Н. Розвиток ресторанного бізнесу в умовах високої конкуренції. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. С. 176.
6. Пашковська І. Автоматизовані системи управління в ресторанному бізнесі. *Стратегії підприємств*. 2020. С. 46.
7. Постова В.В. Система автоматизації обліку для закладів ресторанного господарства. *Економіко-правові дискусії : матеріали III Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та науковців*, 30 квітня 2022 р. Кропивницький : ЛА НАУ, 2022. С. 56–57.
8. Гончаренко Н., Пашковська І., Степаненко М., Єфремова О. Методологія розробки та впровадження автоматизованої системи управління ресторанним бізнесом. 2021. 84 с.

References:

1. Komisarenko N. (2018) Suchasni tendenciji ta perspektyvy rozvytku restorannogho biznesu v Ukraini [Modern trends and prospects for the development of the restaurant business in Ukraine]. *Ekonomika ta suspiljstvo*, vol. 24, pp. 757–766.
2. Ghavrysh N. (2018) Rozvytok restorannogho biznesu v umovakh vysokoji konkurenciji [Development of the restaurant business in conditions of high competition]. *Marketyng i menedzhment innovacij*, vol. 4, pp. 131–140.
3. Pashkovsjka I. (2020) Analiz vykorystannja avtomatyzovanykh system upravlinnja v restorannomu biznesi [Analysis of the use of automated management systems in the restaurant business]. *Strateghiji pidpryjemstv*, vol. 1, pp. 33.
4. Danyljuk M.V. (2019) Metodychni rekomendaciji shhodo navchannja ta pidvyshhennja kvalifikaciji pracivnykiv restorannogho ghospodarstva [Methodical recommendations for training and improving the qualifications of restaurant workers], pp. 90–91.
5. Ghavrysh N. (2018) Rozvytok restorannogho biznesu v umovakh vysokoji konkurenciji [Development of the restaurant business in conditions of high competition]. *Marketyng i menedzhment innovacij*, vol. 3, pp. 176.
6. Pashkovsjka I. (2020) Avtomatyzovani systemy upravlinnja v restorannomu biznesi [Automated management systems in the restaurant business]. *Strateghiji pidpryjemstv*, pp. 46.
7. Postova V.V. (2022) Systema avtomatyzaciji obliku dlja zakladiv restorannogho ghospodarstva [Accounting automation system for restaurants]. *Economic and legal discussions: materials of the III International Scientific and Practical Internet Conference of Students, Postgraduate Students and Scientists*, April 30, 2022. Kropyvnytskyi: LA NAU, pp. 56–57.
8. Ghoncharenko N., Pashkovsjka I., Stepanenko M., Jefremova O. (2021) Metodologhija rozrobky ta vprovadzhennja avtomatyzovanoi systemy upravlinnja restorannym biznesom [Methodology for the development and implementation of an automated restaurant business management system], 84 p.

USE OF INFORMATION SYSTEMS AND TECHNOLOGIES IN RESTAURANT ESTABLISHMENTS: IMPACT ON SERVICE QUALITY AND PROFIT INCREASE

Summary. Technological progress has changed the way consumers visit restaurants, changed their preferences and the process of using services, so the research of information systems and technologies is extremely relevant and timely. The article examines in detail the effectiveness of using information systems and technologies in restaurants. The impact of these automated systems on the quality of service to visitors (potential and regular) and increasing profits in the researched industry is determined. The main types of automated restaurant management systems are considered, and the advantages and disadvantages of using these information systems are also determined. Factors that should be paid attention to when choosing automated information systems for restaurant establishments are detailed, taking into account their capacities and types. The article also examines the modernity and prospects of information systems and technologies in the market of restaurant services. It has been established that the symbiosis of technology and business in the last decade has played a decisive role in the development of restaurants – from finding a place of rest to its very implementation and demonstration of impressions and photos in social networks. The interpretation of the definition «information technologies» is given. The transformation of the restaurant service system itself through the improvement of technological processes of customer service and the creation of new business models is theoretically substantiated. Based on the analysis of the restaurant services market, the most important information systems and technologies that have a tremendous impact on the restaurant business industry are highlighted. The shortcomings that may be faced by the restaurant industry were also determined in detail. But, despite the shortcomings mentioned in the article, these information systems and technologies have great potential for increasing profits and improving the quality of service in the restaurant industry, and are also an integral part of the effective operation of the restaurant business.

Key words: information systems and technologies, automated systems, restaurant establishment, technology, management, service quality.

Разумова Г. В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри аналітичної економіки та менеджменту
Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ*

Razumova Hanna

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Analytical Economics and Management
Dnipropetrovsk State University of Internal Affairs*

ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Анотація. Метою дослідження є визначити особливості та характерні ознаки організації регуляторної політики у європейських країнах. В роботі проаналізовано відмінності та певні спільні аспекти регуляторної політики європейських країн. Визначено мету розробки та реалізації регуляторної політики розглянутих країн. Встановлено, що головною метою регуляторної політики більшості європейських країн є зниження регуляторного навантаження на бізнес, громадян чи державні адміністрації на основі відкритості та прозорості прийняття рішень, а також залучення громадян та зацікавлених сторін до процесу формування та здійснення регуляторної політики. Визначено моделі регуляторної політики, що сформувались у країнах Європи: сполучення свободи підприємництва з соціальними зобов'язаннями держави, жорсткий контроль над бюджетними доходами та витратами, а також модель економічного й політичного розвитку регульованої ринкової економіки.

Ключові слова: регуляторна політика, економіка, зарубіжний досвід, регуляторне навантаження.

Вступ та постановка проблеми. Регуляторна політика України потребує вдосконалення та змін, розробляти та впроваджувати які можна на основі вивчення та врахування зарубіжного досвіду. Так, досвід реалізації регуляторної політики інших країн дозволяє проаналізувати переваги та недоліки певної політики, а також обрати орієнтир для вітчизняної регуляторної політики з обов'язковим врахуванням її особливостей.

Кожна з існуючих моделей державного регулювання не є ідеальною, кожна показала свою ефективність та певні недоліки в процесі функціонування, пройшла перевірку кризами й має право на існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд питань формування та реалізації регуляторної політики спостерігається в працях багатьох науковців: Бордюг Б., Вдовиченко Л., Занфіров В., Колесников О., Колісник Г., Колупаєва І., Ляшенко В., Малоюгіна К., Мещеряков А., Монтен Ш., Погрібняк М., Попова Л., Татаревський О., Шевердіна О., Юлдашев О., Ясіновська І. та інші. Проте не можна стверджувати, що це питання розкрито у повному обсязі, адже в умовах глобалізації та мінливого зовнішнього середовища зміни відбуваються постійно. Таким чином, дослідження закордонного досвіду розробки та реалізації регуляторної політики є, на наш погляд, актуальним питанням.

Метою дослідження є визначити особливості та характерні ознаки організації регуляторної політики у європейських країнах.

Результати дослідження. Дослідження досвіду побудови регуляторної політики європейських країн демонструє, що більшість з них головною метою розробки та реалізації регуляторної політики визначає необхідність зниження регуляторного навантаження на бізнес, громадян чи державні адміністрації на основі відкритості та прозорості прийняття рішень, а також залучення громадян і зацікавлених сторін до процесу здійснення регуляторної політики.

Вивчаючи існуючі напрацювання з аналізованої тематики, можна відзначити працю В. Павленка, який, досліджуючи відмінності регуляторної політики країн Захід-

ної Європи, виокремлює німецьку (Німеччина, Австрія, Франція, Бельгія, Нідерланди та Швейцарія) і скандинавську модель економічного розвитку (скандинавські країни, частково Іспанія та Португалія) [1].

Німецька модель передбачає сполучення свободи підприємництва з соціальними зобов'язаннями держави, вона покликана гарантувати кожній особі мінімальний рівень матеріального добробуту та створити умови для розвитку її особистості. Водночас модель передбачає здійснення жорсткого контролю над бюджетними доходами та витратами.

У звіті Організації економічного співробітництва та розвитку зазначено, що Німеччина зробила кілька кроків до покращення регуляторної політики, врахувавши рекомендації Організації економічного співробітництва та розвитку: акцентувала особливу увагу на зниженні витрат на регулювання, запровадила правило «One-In, One-Out» у 2015 році (головне завданням правила – зменшення витрат та обсягу регулювання й досягнення прогресу в довгостроковій перспективі, використовуючи регулювання лише як крайній засіб), відкрила доступ до проєктів нормативно-правових актів, залучила зацікавлені сторони до розробки регуляторних актів тощо [2].

В Італії Департамент з правових та законодавчих питань здійснює перевірку якості оцінки регуляторного впливу (оцінки на етапі розробки) та подальшої оцінки регуляторних актів. Він може надати негативний висновок Державному секретареві при Президентові, якщо якість оцінки регуляторного впливу (ОРВ) буде визнано недостатньою, і до того моменту, як проєкт закону буде представлений на розгляд Ради. Також Департамент затверджує заплановані ОРВ та консультації, включені до 6-місячних законодавчих програм, пропонує зміни до регуляторної політики, сприяє навчанню, надає технічні вказівки та щорічно звітує перед Парламентом про інструменти регуляторної якості.

Незалежний підрозділ з оцінки впливу підтримує Департамент в огляді попередньої та наступної оцінок.

Він складається із зовнішніх експертів, які обираються на чотирирічний термін шляхом відкритого та конкурентного процесу. Бюро з оцінки впливу в Сенаті проводить наступну оцінку вибраного законодавства.

Комітет з питань законодавства Палати депутатів перевіряє ефективність принципів спрощення в проєктах законодавства. Державна рада перевіряє якість ОРВ та практику залучення зацікавлених сторін та проводить оцінку регуляторної політики.

Регулятивна роль держави у Франції реалізується через програмування та планування розвитку національної економіки, для чого було створено спеціальні офіційні органи, котрі розробляють плани розвитку економіки, спрямовані на розробку нових технологій, проведення науково-дослідних робіт тощо.

У цілому, регуляторна політика Франції у своєму розвитку пройшла такі три етапи [1]:

- післявоєнний період, для якого характерне достатньо сильно втручання в економіку органів управління, прийняття обов'язкових для підприємств планів;
- індикативне планування, яке давало змогу координувати позиції держави та приватного підприємництва;
- стратегічне планування, впровадження якого було викликано зближенням національного ринку з ринками інших європейських країн.

У Франції дотримання процедур (у тому числі з інструментами регулятивного управління, такими як ОРВ та залучення зацікавлених сторін), міжвідомчої координації, зв'язки з державною радою та парламентом забезпечує Генеральний секретаріат уряду. Цей орган під керівництвом прем'єр-міністра надає вказівки щодо того, як проводити ОРВ, відповідає за перевірку якості ОРВ, надає консультації та здійснює експертизу щодо розробки проєктів регулювання. Для первинних законів він може повертати ОРВ, якщо якість її проведення буде визнана недостатньою. З середини 2017 року Генеральний секретаріат уряду більше не надає офіційного висновку щодо ОРВ для підзаконних актів. Французький підхід до подальшої оцінки часто інтегрує оцінку регламентів та інших інструментів політики.

Державна рада також відіграє найважливішу роль у регуляторній політиці, як на початковому етапі – етапі розробки та впровадження регуляторних актів (через консультативну функцію уряду, у тому числі у сфері ОРВ, контроль за її правовою якістю), так і на кінцевому етапі – етапі здійснення наступної оцінки, що проводиться постфактум (у тому числі через реалізацію повноважень адміністративного суду як останньої інстанції).

На відміну від відносної централізації нагляду за попередніми процедурами, наступна оцінка регулювання здійснюється цілим рядом інститутів, включаючи Рахункову Палату, Парламент, Національну раду з оцінки стандартів, Міжвідомчий департамент публічної трансформації (раніше відомий як Генеральний секретаріат модернізації громадських дій) та Стратегію Франції.

Стратегія Франції – це організація, що проводить дослідження та визначає перспективи, здійснює оцінку публічної політики та пропозицій, розроблених спільно з Прем'єр-міністром. Являючи собою місце дебатів та консультацій, ця організація встановлює діалог з соціальними партнерами та громадянським суспільством з метою проведення більш ретельного та об'єктивного аналізу та уточнення своїх пропозицій. Вона орієнтується у своїй роботі на європейську й міжнародну перспективу та враховує їх територіальний вимір.

Президент Республіки має регулюючу владу лише щодо найважливіших текстів, тобто декретів, обговоре-

них у Раді Міністрів, у той час як Прем'єр-міністр має звичайну правову регулюючу владу. З іншого боку, міністри не мають регуляторних повноважень відповідно до конституційного тексту. Однак, прем'єр-міністр може делегувати регулюючі повноваження міністрам.

Незалежні адміністративні органи також мають регуляторні повноваження для виконання своїх завдань. Це, наприклад, Національна комісія з інформаційних технологій та свобод або Вища рада з питань аудіовізуальної діяльності. Нарешті, зміна конституції у 2003 році визначила, що місцеві та регіональні органи влади мають регулятивну владу в межах здійснення своїх повноважень.

З 2013 року Франція докладає значних зусиль щодо спрощення регуляторної діяльності. Після низки спрямованих на це заходів програма 2017 року «Громадські дії 2022» визначає спрощення адміністративності як одну з п'яти пріоритетних дій та окреслює завдання для уряду – розробити плани спрощення. Країна також запровадила підхід до компенсації регуляторних норм «one-in, two-out» у 2017 році, згідно з якою введення одного регуляторного акту має супроводжуватися виведенням з дії якнайменше двох інших застарілих актів регулювання.

Нещодавно було опубліковано нові вказівки щодо оцінки політики, що встановлюють стандартні методи оцінки. Франція не вимагає залучення зацікавлених сторін та широкої громадськості для розробки нових законів, за винятком галузі екологічного регулювання. Неформальні консультації та консультації через відповідні комітети, однак, є частими. Країна могла б зробити державні консультації більш міжгалузевою та систематизованою практикою для повного використання переваг залучення зацікавлених сторін.

Для формування регуляторної політики в країнах Західної Європи характерні такі два періоди [1]:

- інтенсивний – час протягом довоєнного та післявоєнного періодів Другої світової війни, коли в розвитку господарських систем спостерігалось широке використання кейнсіанських підходів;
- дерегулювання – супроводжується приватизаційними процесами та зменшенням державного втручання в економічні процеси.

Скандинавська модель відрізняється демократичністю «економічного й політичного розвитку регульованої ринкової економіки, що ґрунтується на плюралізмі форм власності й економічної влади (при недопущенні її концентрації в руках підприємців і профспілок) та соціалізації сфери розподілу» [1].

Метою регуляторної політики Фінляндії є створення сприятливого регулювання, сприяння дерегуляції та зменшення адміністративного навантаження.

Фінська Рада з аналізу регуляторного впливу розглядає вибрані ОРВ (на основі значущості та репрезентативності) перед затвердженням остаточної версії, надає консультації, а також офіційний висновок щодо якості ОРВ, не маючи при цьому санкційних повноважень.

Підрозділ законодавчої інспекції Міністерства юстиції та Канцлер юстиції поділяють обов'язки, пов'язані з вивченням правової якості регулювання в стадії розробки. Зауваження, що зроблені під час цієї законодавчої перевірки, враховуються для подальших версій регуляторного акту.

Регуляторне навантаження підприємств у Фінляндії виходить від усіх рівнів управління: місцевого, регіонального, державного та рівня ЄС. Воно стосується таких напрямів, як [3]: політика у сфері праці; система оподаткування; галузеве законодавство; дозвільна документація; стандарти, що стосуються безпеки, охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я тощо.

Витрати, пов'язані з дотриманням регуляторних норм, є більшими для малих підприємств через обмежені ресурси (кадрові, фінансові). Водночас регуляторне навантаження вважається найважчим серед компаній, що працюють у сфері соціального й медичного обслуговування, туризму, будівництва та транспорту.

У Швеції одним з органів регуляторної політики є Шведська рада з питань кращого регулювання, що була створена у 2008 році як незалежна комісія розслідувань. З 2015 року вона набула статусу постійно діючої структури, секретаріат якої підпорядковується Шведському агентству з економічного та регіонального зростання.

Шведське агентство з економічного та регіонального зростання відповідає за методичну розробку, керівництво та підготовку інструментів регуляторної політики. Також воно розробляє та пропонує заходи щодо спрощення, бере участь у міжнародних заходах, спрямованих на спрощення регулювання діяльності підприємств, та сприяє поінформованості інших державних органів про те, як на бізнес впливає примусове регулювання.

Позиція перерахованих органів, як правило, має бути отримана до того, як парламент вирішить ухвалити закон.

Спрощення залишається наріжним каменем регуляторної політики Швеції. Зокрема, підвищена увага приділяється спрощенню регулювання за двома напрямками: «Краще обслуговування» та «Більш придатні правила». Уряд намагається контролювати зусилля кращого обслуговування, визначаючи, наскільки простішим та швидшим стає подання інформації та отримання відповіді. У сфері впровадження більш придатних правил регулювання мета полягає в тому, щоб переорієнтувати регулювання на сприяння економічному зростанню та зменшення витрат, пов'язаних з дотриманням регуляторних норм для бізнесу.

У Данії функціонує Команда з ефективного регулювання в Данському управлінні бізнесу, яка несе відповідальність за контроль якості актів ОРВ, що створюють значні навантаження для бізнесу, а також забезпечує керівництво та навчання використанню ефективних інструментів управління регуляторною політикою, включаючи ОРВ.

Комітет з питань імплементації досвіду ЄС, що знаходиться в Міністерстві зайнятості, перевіряє якість виконання бізнес-орієнтованого законодавства ЄС. Обидва органи підтримують систематичні вдосконалення в уряді та визначають сфери, у яких регулювання може бути більш ефективним. Комітет відповідає п'яти принципам регулювання бізнесу, орієнтованого на ЄС.

Міністерство фінансів Данії несе відповідальність за контроль якості та дотримання принципів законодавства про захист цифрових даних і вимірює регуляторний вплив на ВВП. Міністерство юстиції здійснює нагляд і загальний судовий контроль якості регулювання.

В Іспанії важливим органом у сфері регуляторної політики є Управління з питань регуляторної координації та якості, завдання якого полягає у надгляді за виконанням вимог кращого регулювання за допомогою вивчення змісту ОРВ та наступних оцінок.

Міністерство територіальної політики та державних служб Іспанії несе відповідальність за сприяння та подальші заходи щодо спрощення адміністративних тягарів, отримання громадських консультацій та участі. Разом з Міністерством економіки та підприємництва воно детально вивчає якість різних аспектів ОРВ.

Державна рада несе відповідальність за оцінку законності нормативно-правових актів та процесу їх розробки, ефективності роботи адміністрації в досягненні їх цілей та ретельне вивчення юридичної якості підзаконних актів чи первинних законів, ініційованих виконавчою владою.

Висновки. В результаті проведеного дослідження зроблено такі висновки щодо організації регуляторної політики у європейських країнах [4]:

1) регуляторна політика здійснюється з метою зниження регуляторного навантаження на бізнес, громадян чи державні адміністрації на основі відкритості та прозорості прийняття рішень, а також залучення громадян та зацікавлених сторін до процесу здійснення регуляторної політики;

2) існують такі моделі регуляторної політики:

– сполучення свободи підприємництва з соціальними зобов'язаннями держави, яка покликана гарантувати кожній особі мінімальний рівень матеріального добробуту та створити умови для розвитку її особистості; жорсткий контроль над бюджетними доходами та витратами (Німеччина та інші країни Західної Європи);

– найдемократичніша модель економічного й політичного розвитку регульованої ринкової економіки, що ґрунтується на плюралізмі форм власності й економічної влади (за умови недопущення її концентрації в руках підприємців і профспілок) та соціалізації сфери розподілу (скандинавські країни, частково Іспанія, Португалія).

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку можна визначити вивчення досвіду побудови та реалізації регуляторної політики інших країн світу, а також визначення можливості їх імплементації в Україні.

Список використаних джерел:

1. Павленко В. П. Методологічні засади державного регулювання національної економіки : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03. Київ, 2015. 366 с.
2. OECD. Better Regulation Practices across the European Union. Paris : OECD Publishing, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264311732-en>.
3. Досвід Фінляндії: менше регуляторного навантаження, більше робочих місць. Державна регуляторна служба України. 2018. URL: <http://www.drs.gov.ua/press-room/dosvid-finlyandi-yi-menshe-regulyatornogo-navantazhennya-bilsh-robochih-mists>
4. Разумова Г. В. Зарубіжний досвід розробки та реалізації регуляторної політики. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.40>
5. Bondar Iu., Starynets O., Neskhodovskyi I., Kaptalan S. Features of the state regulatory policy on bioresource management in the agricultural sector of tourism. *Philosophy, economics and law review*. 2022. Vol. 2. № 2. P. 110–119. DOI: <https://doi.org/10.31733/2786-491X-2022-2-110-119>
6. Разумова Г.В. Регуляторна політика розвитку національної економіки: теорія, методологія та практика : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Інститут економіки промисловості НАН України. Київ, 2021. 480 с.

References:

1. Pavlenko V. (2015) Metodolohichni zasady derzhavnoho rehulivannia natsionalnoi ekonomiky [Methodological principles of national economy foundations of state regulation]: Doctor of Economics Thesis, Economics and Governing of the National Economy. Research Economic Institute. Kyiv.

2. OECD (2019). Better Regulation Practices across the European Union. Paris: OECD Publishing. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264311732-en>
3. State regulatory service of Ukraine (2018) Finland's experience: less regulatory burden, more jobs. Available at: <http://www.drs.gov.ua/press-room/dosvid-finlyandi-yi-menshe-regulyatornogo-navantazhennya-bilshе-robochyh-mist>
4. Razumova H. (2019) Zarubizhnyi dosvid rozrobky ta realizatsii rehuliatornoї polityky [Foreign experience of regulatory policy development and implementation]. *Efektivna ekonomika*, no. 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.40>
5. Bondar Iu., Starynets O., Neskhdovskyi I., Kaptalan S. (2022) Features of the state regulatory policy on bioresource management in the agricultural sector of tourism. *Philosophy, economics and law review*, vol. 2, no. 2, pp. 110–119. DOI: <https://doi.org/10.31733/2786-491X-2022-2-110-119>
6. Razumova H. (2021) Rehuliatorna polityka rozvytku natsionalnoi ekonomiky: teoriia, metodolohiia ta praktyka [Regulatory policy of national economy development: theory, methodology, practice]: Doctor of Economics Thesis, Economics and Governing of the National Economy. Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine. Kyiv.

EXPERIENCE OF THE FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE REGULATORY POLICY OF THE EUROPEAN COUNTRIES

Summary. The regulatory policy of Ukraine needs improvement and changes, which can be developed and implemented based on the study and consideration of foreign experience. The purpose of the study is to determine the peculiarities and characteristic features of the organization of regulatory policy in European countries. Differences and certain common aspects of the regulatory policy of European countries are analyzed. The purpose of development and implementation of the regulatory policy of the countries in question is determined. The experience of implementing the regulatory policy of other countries makes it possible to analyze the advantages and disadvantages of a certain policy, as well as to choose a reference point for the domestic regulatory policy, taking into account its specific features. It has been established that the main goal of the regulatory policy of most European countries is to reduce the regulatory burden on business, citizens or state administrations based on the openness and transparency of decision-making, as well as the involvement of citizens and stakeholders in the process of forming and implementing regulatory policy. As a result of the study, the models of regulatory policy formed in European countries were determined. The first model is characterized by the combination of freedom of entrepreneurship with the social obligations of the state, which is designed to guarantee each person a minimum level of material well-being and create conditions for the development of his personality; strict control over budget revenues and expenses (Germany and other countries of Western Europe). The second model, which can be called the most democratic model of economic and political development of a regulated market economy, is based on the pluralism of forms of ownership and economic power (on the condition that it is not concentrated in the hands of entrepreneurs and trade unions) and the socialization of the sphere of distribution (Scandinavian countries, partly Spain, Portugal). Prospects for further research should be the study of the experience of building and implementing regulatory policies of other countries, as well as determining the possibility of their implementation in Ukraine.

Key words: regulatory policy, economy, foreign experience, regulatory burden.

Сазонова С. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій*

Шмалій Л. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

Sazonova Svitlana

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management
State University of Telecommunications*

Shmalii Liudmyla

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Marketing,
Management and Business Administration
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У цій статті ми стверджуємо, що цифрова економіка, яка поширюється завдяки активній цифровізації та базується на діяльності телекомунікаційних підприємств породжує новий тип стратегічного управління та приводить до глибоких змін в тому, як телекомунікаційні підприємства повинні бути організовані сьогодні для управління у майбутньому. В статті зазначено, що автори розробляють концептуальну основу з метою підготовки методологічного підходу до стратегічного управління телекомунікаційними підприємствами на основі застосування цифрових інновацій; використання інформаційних систем та інформаційно-телекомунікаційних технологій; розробки та впровадження цифрової стратегії; вдосконалення управління корпоративною інфраструктурою телекомунікаційних підприємств у стратегічній перспективі. У статті наведено опис сучасних тенденцій, які вже сьогодні мають великий вплив на організацію роботи телекомунікаційних підприємств та будуть формувати зміни в стратегічному управлінні телекомунікаційними підприємствами найближчим часом.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічні орієнтири, телекомунікаційні підприємства, цифрова економіка, цифровізація, цифрова трансформація.

Вступ та постановка проблеми. Стратегічне управління телекомунікаційними підприємствами у сучасних умовах становлення та розвитку цифрової економіки потребує комплексного розв'язання багатьох задач, які зумовлені чинниками як зовнішнього, так і внутрішнього впливу.

Цифрова економіка, цифрова трансформація, цифрові технології допомагають будувати цифрове суспільство, а разом із цим приносять із собою нові способи управління, навчання, надання послуг, отримання прибутку, реалізації задач підприємства. Вони також приносять нові можливості для бізнесу та підприємницької діяльності, дозволяючи виходити за межі географічних кордонів, а також забезпечують права та свободи громадян, не зважаючи на фізичне місце знаходження та соціальне становище. Завдяки глобальній телекомунікаційній інфраструктурі, яка являє собою складову глобальної інформаційної інфраструктури, телекомунікаційні підприємства сприяють розширенню можливостей громадян та бізнесу в умовах цифрової економіки.

Водночас, стратегічне управління, яке полягає у здатності передбачити ситуацію, запровадити заходи щодо мінімізації витрат та забезпечити досягнення поставлених цілей підприємства оптимальним способом, потребує глибоких наукових досліджень та ґрунтовних рекомендацій щодо стратегічного управління телекомунікаційними підприємствами в умовах цифрової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні теоретичні дослідження в галузі стратегіч-

ного управління представлені в працях як зарубіжних так і вітчизняних вчених, а саме: Ансофф І., Ареф'єва О., Балабанова Л., Віханський В., Гудзь О., Друкер П., Зеліско І., Ляшенко М., МакКін Дж., Портер М., Лазоренко Л., Мінцберг Г., Новикова І., Стецюк С., Томсон А., Шершньова З., Чернова С., Чендлер А.Іг. та ін.

Проблематика цифрової економіки розглядається в роботах закордонних та вітчизняних економістів, таких як Арал С., Делларокас Х., Базилевич В., Геєць В., Грандос Н., Гудзь О., Данилишин Б., Ільїн В., Кауфман, Клемонс Е., Ночвіна О., Піщуліна О., Лі Тінг, Тойнбі А., Тоффлер Е., Хаберлер Г., Шумпетер Й. та інші.

Науковці вивчають принципи зміни парадигми стратегічного управління підприємствами, розглядають питання цифрової трансформації підприємств на основі сучасних цифрових технологій, визначають складові цифрової економіки, розглядають напрямки розвитку концептуальної моделі цифрової економіки та індустрії 4.0 тощо.

Таким чином, на сьогодні в економічній літературі, існує багато досліджень, які описують сукупні наслідки цифрової трансформації. Але, не зважаючи на численні дослідження, які зосереджуються на наслідках використання та впровадження конкретних цифрових технологій, таких як соціальні технології, мобільні пристрої, аналіз даних і хмарні обчислення, питання стратегічних орієнтирів, в контексті управління телекомунікаційними підприємствами, залишається відкритим.

Мета статті. Для розробки концептуальної основи стратегічного управління телекомунікаційними підприємствами в умовах цифрової економіки виникає об'єктивна необхідність у створенні програми дослідження цифрових та інформаційних трансформацій для розробки цифрової стратегії управління підприємствами. Отже, метою роботи є виявлення тенденцій розвитку цифровізації та визначення характеристик стратегічних орієнтирів з метою розробки цифрової стратегії управління телекомунікаційними підприємствами.

Результати дослідження. Ефективне стратегічне управління є одним із найважливіших факторів розвитку та становлення цифрової економіки. Телекомунікаційні підприємства мають велике значення в економіці, зокрема, через їх високу інноваційність, яка часто розуміється як здатність генерувати та виводити на ринок нові технічні (процеси та продукти), а також організаційні та маркетингові рішення [4]. Своєчасне застосування інновацій все частіше стає визначальним фактором конкурентоспроможності цих підприємств.

У ситуації, коли впровадження інновацій стає необхідністю для телекомунікаційних підприємств, одним із ключових факторів успіху є вміння визначити стратегічні орієнтири розвитку цифрової економіки, щоб управляти підприємствами у довгостроковій перспективі, щоб бізнес був прибутковим, працівники хотіли здійснювати будь-які ініціативи, спрямовані на підвищення рівня інновацій.

Термін «цифрова економіка» «Digital Economy» (інколи – електронна економіка) з'явився в 1995 р. одночасно у канадського професора менеджменту Топскотта Д. з Університету Торонто (його праця оприлюднена в 1997 р.) та американського інформатика Негропonte Н. і швидко набув поширення, витіснивши на периферію економічної науки поняття: «New Economy», «Web Economy», «Internet Economy», «Network Economy» і надавши цьому терміну більш конкретний зміст [5].

Відповідно до сучасних уявлень, термін «цифрова економіка» використовують у науковій літературі в наступному тлумаченні – це економіка, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях та інформаційно-комунікативних технологіях (ІКТ) [5]. Але, як відмічається в доповіді центра Разумкова, на відміну від інформатизації, цифрова трансформація не обмежується впровадженням інформаційних технологій, а докорінно перетворює сфери й бізнес-процеси на базі Інтернету та нових цифрових технологій [5].

Цифрова економіка почала розвиватися наприкінці 1950-х років, а з 1960-х років у світі активно поширюються цифрові інновації.

На початку розвитку ери цифровізації Столтерман і Форст Крун [18] відмічали в своїх працях, що людство не тільки використовує більш автономні технології в нашому повсякденному житті, але й цифрові додатки, що поєднуються з більшістю інших цифрових додатків. На початку двотисячних років деякі науковці використовували термін «ІТ-артефакти» (інформаційно-технологічними артефактами) щодо цифрових додатків. Як було відмічено Аралом С. та Деллароксом Х. у 2013 році, цифрові технології все більше інтегруються в наше життя, особливо на робочому місці та вдома, як частина нашого повсякденного життя [7].

У 2013 Арал Сінан, професор менеджменту, маркетингу, інформаційних технологій і даних у Массачусетському технологічному інституті Остіна Девіда, директор Ініціативи МІТ з цифрової економіки (IDE) [19] стверджував: «Соціальні мережі докорінно змінюють спосіб спілкування, співпраці, споживання та створення. Вони являють собою один із найбільш трансформуючих впливів інформаційних технологій на бізнес, як у межах компанії, так і за її межами» [7].

Світовий авторитет у сфері бізнес-аналітики та венчурний капіталіст Арал С. був головним науковим співробітником SocialAmp, однієї з перших аналітичних компаній соціальної комерції та соціальної платформи, яка отримала назву «Соціальна операційна система». У своїх наукових розробках він окреслив широку програму досліджень для розуміння взаємозв'язків між соціальними медіа, бізнесом і суспільством. Арал Сінан також запропонував гнучку структуру, яка мала за мету допомогти спрямувати майбутні дослідження та розвинути сукупну традицію досліджень у напрямку стимулювання інноваційних досліджень взаємозв'язку між соціальними медіа та трансформацією бізнесу [7].

Отже, економічна наука отримала підтвердження гіпотезам які були описані ще у 2008-2010 роках Клемонсом, Робертом Дж. Кауфманом та інш [8, 15]. Досліджуючи як інформація змінює поведінку споживачів, вчені наголошували на тому, що саме поведінка споживачів може визначати ключову роль у виборі стратегії підприємства.

Вченими було обгрунтовано стратегію прозорості та наведено приклади, які демонстрували, чому така стратегія актуальна у світі цифрового бізнесу та наслідки відсутності зазначеної стратегії. Таким чином економічна наука отримала основи для розробки нових підходів до стратегічного управління в умовах цифрової економіки.

Спираючись на той факт, що Інтернет приніс значні зміни в доступність ринкової інформації в багатьох галузях, виникає об'єктивна необхідність у розробці нових методів стратегічного управління підприємствами. Цифровізація бізнесу надає учасникам ринкових відносин можливість створювати нові цифрові торговельні механізми, які розкривають, приховують, упереджують і спотворюють ринкову інформацію залежно від їхніх цілей і позиції на ринку (наприклад, постачальники проти посередників) [11]. Отже, якщо на початку становлення ери цифровізації мова йшла лише про інформаційно-інтенсивні галузі, де електронні ринки відіграють важливу роль, то на сьогодні, коли цифровізація покриває фактично всі сфери життя та діяльності людей, підприємства отримують необхідність використовувати інноваційні стратегії управління, а також передові технології для їх впровадження.

Пітччініні, Грегорі Р., Колбе Л. та ін. [16] у 2015 році провели глибоке дослідження, щоб визначити, як поведінка клієнтів змінюється через цифрові технології. В їх роботах було проаналізовано зміни у відносинах виробник-споживач внаслідок збільшення використання цифрових технологій. У своєму прагненні зрозуміти як принципово змінюються відносини виробник-споживач внаслідок цифрової трансформації, вченими було досліджено та окреслено роль цифрових технологій у таких змінах.

Споживачі також розвивають свою цифрову компетентність, вони можуть самостійно оцінювати та купувати продукти та послуги, не звертаючись до посередників [11], опановувати нові способи навчання та дозволяти, проводити дослідження, реалізовувати свої амбіції тощо. Але головне, що отримують люди із розвитком нової ери цифрової економіки – це нові свободи та права громадян та можливість виходити за межі фізичних спільнот, географічного положення та соціального становища.

І такі факти зумовлюють новий стратегічний орієнтир, який полягає у підвищенні безпеки, захисту та розширення прав і можливостей людини, а також забезпечення свободи вибору онлайн.

Крім того, «демократизація контенту» є явищем, яке стає дедалі важливішим, оскільки доступ до соціальних мереж є простим і швидким. В результаті взаємодія між організаціями та споживачами змінюється [16]; зокрема,

очікування споживачів змінюються в бік підприємств та організацій, які пропонують спрощене використання цифрових продуктів [17; 21].

Сучасним споживачам телекомунікаційних послуг потрібна можливість постійного доступу до взаємодії з організаціями через різні канали в будь-який час і в будь-якому місці: коли вони можуть захотіти замовити продукти, здійснити транзакції або відстежити та відправити посилки [10; 13; 20]. Підвищенні очікування споживачів щодо зручності використання телекомунікаційних послуг або послуг що надаються на базі телекомунікаційної інфраструктури, зумовлюють необхідність телекомунікаційних підприємств проявляти гнучкість та швидку адаптацію до умов цифрової економіки.

Безумовно, відносини, створені між споживачем і телекомунікаційним підприємством в умовах цифрової економіки, призвели до безперервної співпраці та постійного обміну інформацією. Підприємства змушені адаптувати свою організаційну діяльність таким чином, щоб швидко реагувати не лише на зміни ринкового попиту та поведінки клієнтів, як було раніше, у мирний час, а й на потреби громадян України, яка наразі перебуває у воєнному стані. І це являє собою ще один орієнтир стратегічного управління підприємствами в умовах цифрової економіки.

Телекомунікаційні продукти та послуги зазнають значних змін. Вони дедалі більше персоналізуються відповідно до конкретних потреб уподобань споживачів. Телекомунікаційні підприємства все більше змушені запускати нові цифрові продукти та послуги та вдосконалювати чинні цифрові продукти та послуги у відповідь на використання цифрових технологій [12]. В свою чергу телекомунікаційним підприємствам необхідно забезпечити доступність споживачів до цифрових продуктів і інформаційно-комунікаційних послуг. Це стає можливим завдяки використанню телекомунікаційних мереж, цифрових пристроїв, сучасного телекомунікаційного обладнання і цифрових каналів. Отже, при виборі або розробки стратегії управління телекомунікаційним підприємством керівництво повинно орієнтуватись на безперервне вдосконалення та розвиток своїх технічних засобів.

Телекомунікаційні канали, технічні пристрої та технології роблять можливим цифрову взаємодію, яка змінює як відносини, так і взаємодію між клієнтами та самими підприємствами та організаціями. Поінформованість клієнтів підвищується [14] завдяки Інтернету, соціальним мережам і мобільному маркетингу. Спілкування з клієнтами покращується, персоналізується та стає можливим через зростаючу кількість (соціальних) платформ [1; 7; 14; 20].

Інтеграція даних про клієнтів призвела до вдосконалення та персоналізації процесів продажів і розвинутої сервісної підтримки телекомунікаційними підприємствами та іншими компаніями [2], які працюють в умовах цифрової економіки та забезпечують своєчасне та точне обслуговування клієнтів.

Крім того, організації використовують знання споживачів для вдосконалення продуктів для створення нових і вдосконалення продуктів і послуг [8; 10] шляхом розширення знань спільноти експертів і споживачів, специфічних для кожної галузі [11; 12]. Таким чином, телекомунікаційні підприємства змушені інтегрувати більше інновацій, які розробляються, патентуються, ліцензуються та використовуються по всьому світу та являють собою результат індивідуальної або колективної творчості.

Цифрові технології та цифровізація мають сильний вплив на трансформацію внутрішніх процесів організацій, які обов'язково повинні перетворитися на бізнес-процеси.

Питання стандартизації бізнес-процесів з використанням цифрових технологій являється актуальним від початку 2000-х років в багатьох телекомунікаційних підприємствах.

Екосистеми, в яких працюють телекомунікаційні підприємства, також змінюються та розвиваються. Зокрема, нові платформи сприяють новій взаємодії між партнерами та конкурентами, а можливості цифрової економіки відкривають нові шляхи для співпраці конкурентів і додаткових постачальників [15].

Підсумовуючи вище зазначене, підприємства змінювалися і все ще змінюються через зміни попиту та поведінки клієнтів. Їхня пропозиція продуктів і послуг змінюється разом із взаємодією з клієнтами. Організації покращили аналіз клієнтів, що дозволяє їм сегментувати ринки та задовольняти вподобання клієнтів, а також створювати унікальний цифровий продукт для своїх клієнтів. Ці зміни впливають на їхні моделі доходів, ключові процеси та партнерські відносини з постачальниками. Використовуються нові способи отримання доходу, внутрішні процеси стандартизуються та інтегруються, а партнерства все частіше формуються за допомогою нових інтерфейсів і спільних і стандартизованих цифрових послуг.

В умовах розвитку цифрової економіки та завдяки використанню сучасних хмарних технологій, телекомунікаційні підприємства отримують можливість значно оптимізувати витрати, пов'язані з використанням ІТ-інфраструктур, завдяки використанню аналітичних та раціоналізаційних обчислювальних ресурсів і, отже, різкого скорочення використання фізичних і більш дорогих ресурсів. [2]. Цю тенденцію часто називають «Інфраструктура як послуга» та «Програмне забезпечення як послуга».

Крім того, дешевші та зручніші рішення та переваги широко застосовуваної економії масштабу [3; 6; 16] мають призвести до загального зниження організаційних витрат. Окрім здешевлення цифрових технологій і відповідних витрат, цифрові технології також дозволяють віртуалізувати робочі процеси. Співробітники можуть співпрацювати та ділитися знаннями через віртуальні платформи, які зменшують витрати [3; 15].

Напрямки впливу цифровізації на діяльність телекомунікаційних підприємств в контексті стратегічного управління та стратегічні орієнтири, як наслідки впливу, які необхідно враховувати при розробці стратегії управління підприємством в умовах цифрової економіки представлено в таблиці 1.

Але все вище зазначене може бути реалізовано лише на підставі ключового стратегічного орієнтира розвитку цифрової економіки, який полягає у визначенні прав людини як найважливішого елементу цифрової трансформації.

Ефективність стратегічного управління підприємством полягає у здатності передбачити господарську та комерційну ситуацію, попередити негативний вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, запровадити заходи щодо мінімізації витрат, забезпечити досягнення поставлених цілей та перш за все отримання позитивного фінансового результату діяльності підприємства – бажаного прибутку.

Ці обставини потребують подальших наукових розробок з питань формування нових підходів до стратегічного управління телекомунікаційними підприємствами та інструментів їх запровадження на основі прогнозованих стратегічних орієнтирів розвитку цифрової економіки.

Представлений підхід до стратегічного управління, заснований на визначенні стратегічних орієнтирів ключових напрямків розвитку цифрової економіки розширює варіативність управлінських рішень, об'єднуючи чотири слабко пов'язані між собою рівні: засоби телекомунікацій, мережі, телекомунікаційні послуги і змістовну сутність продуктів, створених цифровими технологіями. Ми вважаємо, що такий

Таблиця 1

Напрямки впливу цифровізації на стратегічне управління телекомунікаційних підприємств

	Напрямок впливу	Орієнтир стратегічного управління
1	Зміна попиту та поведінки клієнтів	Підвищення безпеки, захисту та розширення прав і можливостей людини. Забезпечення свободи вибору онлайн
2	Вплив на внутрішні процеси	Адаптивна та гнучка організація бізнес-процесів Підвищення ефективності роботи підприємств та одночасно створення передумов для їх стратегічного розвитку
3	Організаційні відповіді	Перехід від описової до прогнозованої, а потім адміністративної аналітики
4	Вплив на продукти та послуги	Формування E2E бізнесу; Безперервне вдосконалення та розвиток телекомунікаційних пристроїв та каналів.
5	Вплив на сегментацію клієнтів	Підтримка участі в цифровому публічному просторі за допомогою створення цифрового середовища, в якому взаємодія між учасниками відбувається за допомогою цифрових сервісів. Безперервна інтеграція інновацій.
6	Вплив на взаємодію клієнт-організація	Підвищення прозорості клієнтоорієнтованих процесів
7	Вплив на ресурси та витрати	Сприяння стійкості цифрового майбутнього

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 2; 3; 7; 8; 10; 12; 13; 20]

підхід спричиняє глибокі зміни в тому, як телекомунікаційні підприємства організовуються для інновацій у майбутньому.

На закінчення варто зазначити, що в березні 2021 року Європейська комісія представила бачення та напрямки цифрової трансформації в Європі, в якому визначила цілі та завдання до 2030 року, які будуть керувати цифровою трансформацією Європи. З огляду на прагнення України до європейського суспільства, вважаємо за необхідне прийняти до уваги цей документ, в якому зазначено, що цифрові цілі Європи на 2030 рік полягають у підготовці підприємств та всіх європейців до людиноцентричного, стійкого та успішного цифрового майбутнього [9]. Ключові сфери політики для досягнення цих цілей включають хмарні обчислення, штучний інтелект, цифрові ідентифікатори, дані та підключення.

Порядок денний цифрової політики десятиліття базується на цифровому компасі. Він визначає цифрові амбіції на наступне десятиліття у вигляді чітких і конкретних цілей [9]. Цифровий компас використовує 4 точки компаса для визначення основних цілей:

- цифрове населення та висококваліфіковані спеціалісти у сфері цифрових технологій;
- безпечна та стійка цифрова інфраструктура;
- цифрова трансформація підприємств;
- цифровізація державних послуг.

Визначені ключові стратегічні орієнтири вимагають від телекомунікаційних підприємств постійного моніторингу та аналізу зовнішнього середовища.

Для ефективного стратегічного управління телекомунікаційними підприємствами особливе значення набувають питання ідентифікації та виявлення ризиків [6], прийняття рішень щодо усунення недоліків в управлінні, підвищення якості фінансового контролю, ефективний пошук резервів, проблеми інформаційно-аналітичного та фінансового обліку, вибір оптимального шляху розвитку підприємства.

Висновок. Таким чином, розвиток цифрової економіки обумовлює пошук телекомунікаційними підприємствами сучасних інструментів для аналізу тенденцій, встановлення еталонів, ідентифікації ризиків, запобігання несприятливим явищам, виявлення можливостей та оцінки альтернативних варіантів розвитку для підприємства. Впровадження сучасних інструментів стратегічного управління забезпечує виживання підприємства в мінливих умовах та підсилює стратегічні переваги телекомунікаційного підприємства та послуг, які воно надає та планує надавати у довгостроковій перспективі.

Менеджменту телекомунікаційних підприємств необхідно враховувати зазначені тенденції для виживання підприємства та збереження бізнесу. Таким чином, пошук, вибір, розробка та адаптація методів формування сучасної системи стратегічного управління для підприємства є досить актуальними та потрібними, а інструменти стратегічного управління є найважливішим нематеріальним активом підприємства в умовах цифрової економіки.

Список використаних джерел:

- Гвініашвілі Т. З. Зміна парадигми стратегічного управління підприємством в умовах цифрової економіки. *Економічний простір*. 2021. № 172. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/936/907>
- Гудзь О. Є., Маковій В. В. Розроблення стратегії Digital-трансформації підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 248–254.
- Єршова Н. Ю. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 195–202.
- Ночвіна І. О. Цифровізація економіки: можливості та основні загрози. *Збірник наукових праць ХНПУ імені Г.С. Сковороди «Економіка»*. 2021. Вип. 19. С. 90–97. URL: <http://journals.hnpu.edu.ua/index.php/economics/article/view/3678>
- Пішуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти: доповідь. Центр Разумкова. Київ, жовтень 2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення: 13.04.2023).
- Сазонова С. В. Оцінка ризиків стратегічного управління телекомунікаційними підприємствами в умовах цифрової економіки. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2021. Випуск 3 (89). С. 31–37.
- Aral S., Dellarocas Chr., Godes D. Introduction to the Special Issue – Social Media and Business Transformation: A Framework for Research. *Information Systems Research*. 2013. № 24 (1). P. 3–13.
- Clemons E.K. How Information Changes Consumer Behavior and How Consumer Behavior Determines Corporate Strategy. *Journal of Management Information Systems*. 2008. № 25. P. 13–40.
- Europe's Digital Decade: digital targets for 2030. URL: <https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/>

10. Gong, C., Parisot, X., Reis, D. Die Evolution der Digitalen Transformation. Digitalisierung. Schwerpunkt Business Model Innovation. *Springer Gabler*. 2023. Wiesbaden. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-658-36634-6_11 (дата звернення: 20.04.2023).
11. Granados, N., & Gupta, A. Transparency Strategy: Competing with Information in a Digital World. *MIS Quarterly*. 2013. № 37(2). P. 637–641. URL: <http://www.jstor.org/stable/43825928> (дата звернення: 23.04.2023).
12. Imran, F., Shahzad, K., Butt, A., Kantola, J. Digital Transformation of Industrial Organizations: Toward an Integrated Framework. *Journal of Change Management*. 2021. № 21. P. 451–479.
13. Ji, X., & Li, W. Digital Transformation: A Review and Research Framework. *Frontiers in Business, Economics and Management*. 2022. № 5(3). P. 21–27. DOI: <https://doi.org/10.54097/fbem.v5i3.1898> (дата звернення: 20.04.2023).
14. Kurniawati, K., Shanks, G.G., & Bekmamedova, N. The Business Impact Of Social Media Analytics. *European Conference on Information Systems*. 2013. URL: https://aisel.aisnet.org/ecis2013_cr/48 (дата звернення: 25.04.2023).
15. Li, Ting, Kauffman, Robert J., van Heck, Eric etc. Consumer Informedness and Firm Information Strategy. *November 21, 2013. Netspar Discussion Paper*. № 11/2013-073. URL: <https://ssrn.com/abstract=2398282> (дата звернення: 20.04.2023).
16. Piccinini, E., Gregory, R., Kolbe, L. Changes in the Producer-Consumer Relationship-Towards Digital Transformation. *In 12th international conference on Wirtschaftsinformatik*. 2015. P. 1634–1648. URL: <https://www.researchgate.net/publication/277325460> (дата звернення: 08.04.2023).
17. Smith, Heather A. and McKeen, James D. Developments in Practice XXX: Master Data Management: Salvation Or Snake Oil? *Communications of the Association for Information Systems*. 2008. Vol. 23(4). DOI: <https://doi.org/10.17705/1CAIS.02304> (дата звернення: 20.04.2023).
18. Stolterman E., Forst C. Information technology and the good life. In *Information Systems Research: 8 Relevant Theory and Informed Practice*. 2006. Springer US. P. 744.
19. The MIT Initiative on the Digital Economy (IDE). URL: <https://ide-mit-edu.translate.google/> (дата звернення: 08.04.2023).
20. The 2022 MIT IDE Annual Report. URL: <https://ide.mit.edu/insights/2022annualreport/> (дата звернення: 08.04.2023).
21. Yoo, Y., Henfridsson, O., Lyytinen, K. Research. Commentary: The New Organizing Logic of Digital Innovation: An Agenda for Information Systems Research. *Information Systems Research*. 2010. № 21(4). P. 724–735. URL: <http://www.jstor.org/stable/23015640> (дата звернення: 20.04.2023).

References:

1. Hviniazhvili T. Z. (2021). Zmina paradyhmy stratehichnoho upravlinnia pidpryemstvom v umovakh tsyfrovoy ekonomiky [Changing the paradigm of strategic enterprise management in a digital economy]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 172. Available at: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php>
2. Hudz O. Ie., Makovii V. V. (2018). Rozroblennia stratehii digital-transformatsii pidpryemstv [Enterprise's digital-transformation strategy release]. *Infrastruktura rynku*, no. 25, pp. 248–254.
3. Yershova N. Yu. Kontseptualni osnovy stratehichnoho upravlinskoho obliku (2017). [Conceptual bases of strategic management accounting]. *Problemy ekonomiky*, no. 1, pp. 195–202.
4. Nozhvina I. O. (2021). Tsyfrovizatsiia ekonomiky: mozhlyvosti ta osnovni zahrozy [Digitalization of the economy: opportunities and main threats]. *Zb. nauk. prats KhNPU imeni H.S. Skovorody "Ekonomika"*, vol. 19, pp. 90–97. Available at: <http://journals.hnpu.edu.ua/index.php/economics/article/view/3678>
5. Pischulina, O. (2020). "Digital economy: trends, risks and social determinants: report". Tsentr Razumkova. Available at: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (accessed 7 April 2023).
6. Sazonova S. V. (2021). Otsinka ryzykiv stratehichnoho upravlinnia telekomunikatsiinymy pidpryemstvamy v umovakh tsyfrovoy ekonomiky [Risk assessment of strategic management of telecommunications enterprises in the conditions of the digital economy]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriya "Ekonomika i menedzhment"*, vol. 3 (89), pp. 31–37.
7. Aral S., Dellarocas Chr., Godes D., (2013). Introduction to the Special Issue – Social Media and Business Transformation: A Framework for Research. *Information Systems Research*, no. 24(1), pp. 3–13. (in English)
8. Clemons, E.K. (2008). How Information Changes Consumer Behavior and How Consumer Behavior Determines Corporate Strategy. *Journal of Management Information Systems*, no. 25, pp. 13–40. (in English)
9. Europe's Digital Decade: digital targets for 2030. Available at: <https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/> (in English)
10. Gong, C., Parisot, X., Reis, D. (2023). Die Evolution der Digitalen Transformation. Digitalisierung. Schwerpunkt Business Model Innovation. *Springer Gabler*, Wiesbaden. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-658-36634-6_11 (in English)
11. Granados, N., & Gupta, A. (2013). Transparency Strategy: Competing with Information in a Digital World. *MIS Quarterly*, no. 37(2), pp. 637–641. Available at: <http://www.jstor.org/stable/43825928> (in English)
12. Imran, F., Shahzad, K., Butt, A., & Kantola, J. (2021). Digital Transformation of Industrial Organizations: Toward an Integrated Framework. *Journal of Change Management*, no. 21, pp. 451–479. (in English)
13. Ji, X., & Li, W. (2022). Digital Transformation: A Review and Research Framework. *Frontiers in Business, Economics and Management*, no. 5(3), pp. 21–27. DOI: <https://doi.org/10.54097/fbem.v5i3.1898> (in English)
14. Kurniawati, K., Shanks, G.G., & Bekmamedova, N. (2013). The Business Impact Of Social Media Analytics. *European Conference on Information Systems*. Available at: https://aisel.aisnet.org/ecis2013_cr/48 (in English)
15. Li, Ting, Kauffman, Robert J., van Heck, Eric etc. (November 21, 2013). Consumer Informedness and Firm Information Strategy. *Netspar Discussion Paper*, no. 11/2013-073. Available at: <https://ssrn.com/abstract=2398282> DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2398282>
16. Piccinini, E., Gregory, R., & Kolbe, L. (2015). Changes in the Producer-Consumer Relationship-Towards Digital Transformation. *In 12th international conference on Wirtschaftsinformatik*. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/277325460> (in English)
17. Smith, Heather A. and McKeen, James D. (2008). Developments in Practice XXX: Master Data Management: Salvation Or Snake Oil? *Communications of the Association for Information Systems*, vol. 23(4). DOI: <http://dx.doi.org/10.17705/1CAIS.02304> (in English)
18. Stolterman E., Forst C. (2006). Information technology and the good life. In *Information Systems Research: 8 Relevant Theory and Informed Practice*, Springer US. (in English)

19. The MIT Initiative on the Digital Economy (IDE). Available at: https://ide-mit-edu.translate.google/?_x_tr
20. The 2022 MIT IDE Annual Report. Available at: <https://ide.mit.edu/insights/2022annualreport/>
21. Yoo, Y., Henfridsson, O., & Lyytinen, K. (2010). Research Commentary: The New Organizing Logic of Digital Innovation: An Agenda for Information Systems Research. *Information Systems Research*, no. 21(4), pp. 724–735. Available at: <http://www.jstor.org/stable/23015640> (in English)

STRATEGIC GUIDELINES FOR MANAGING TELECOMMUNICATIONS ENTERPRISES IN THE DIGITAL ECONOMY

Summary. In this article, we argue that the digital economy, which is spreading through active digitalisation and is based on the activities of telecommunications enterprises, is giving rise to a new type of strategic management and leading to profound changes in how telecommunications enterprises should be organised today to manage in the future. It is noted that the authors are developing a conceptual framework to prepare a methodological approach to the strategic management of telecommunications enterprises based on the application of digital innovations; use of information systems and information and telecommunications technologies; development and implementation of a digital strategy; improvement of management of corporate infrastructure of telecommunications enterprises in a strategic perspective. The author describes the current trends that already have a great impact on the organisation of telecommunications enterprises and will shape changes in the strategic management of telecommunications enterprises in the near future. The author's own approach to determining the directions of influence of digitalisation on the activities of telecommunications enterprises is proposed. This allows defining strategic guidelines and their impact on strategic management. The study leads to the conclusion that the strategic management of telecommunications enterprises in the digital economy requires expanded monitoring and analysis of the external environment; enhancing the security, protection and empowerment of citizens, ensuring freedom of choice online, continuous improvement and development of telecommunication devices and channels and integration of innovations; support for participation in the digital public space by creating a digital environment in which interaction between participants takes place through digital services; increasing the transparency of customer-oriented processes, and the formation of E2E business. The article emphasises that all of the above should be implemented by telecommunications companies only on the basis of the key strategic guideline for the development of the digital economy, which is to define human rights as an essential element of digital transformation.

Key words: strategic management, strategic guidelines, telecommunications enterprises, digital economy, digitalisation, digital transformation.

Степаненко О. І.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Stepanenko Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Senior Lecturer of Accounting and Consulting Department

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ: ЇХ ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА РІЛЬ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Виробничі запаси є невід'ємною складовою виробничого процесу, а їх достатня кількість, ефективне використання мають вагомий вплив на економічну безпеку підприємства. В статті проведено аналіз дисертаційних робіт в яких вивчалися «запаси» як економічна та облікова категорія. Встановлено, що найбільш популярним напрямком дослідження були виробничі запаси, які розглядалися з урахуванням галузевих особливостей підприємств. З метою виділення ознак, які розкривають економічну природу виробничих запасів, досліджено трактування та підходи до розуміння їх сутності. Узагальнено погляди українських науковців до побудови класифікації виробничих запасів. Визначено доцільність їх використання в обліковій практиці підприємств. Запропоновано альтернативний підхід до групування виробничих запасів в системі бухгалтерського обліку, з виділенням класифікаційних ознак: за джерелами надходження; за ціллю використання в господарській діяльності; за методом оцінювання; за шляхами вибуття. Метою класифікації є достовірна оцінка виробничих запасів на етапах їх руху, повнота відображення операцій в обліковій системі підприємства.

Ключові слова: виробничі запаси, класифікація, наукові дослідження, економічна природа запасів, бухгалтерський облік, управління.

Вступ та постановка проблеми. Виробничі запаси як складова оборотних активів підприємства виступають головною умовою безперерйного забезпечення процесу виробництва. Матеріально-сировинні ресурси активно використовуються у виробничих бізнес-процесах, вони є базою носіїв прямих матеріальних витрат у структурі собівартості готової продукції. Від їх ефективного управління залежить конкурентоздатність суб'єкта господарювання та величина його результатів діяльності. Занижені норми запасів призводять до збитковості, пов'язаної із простоями виробничого процесу, що в кінцевому результаті може призвести до втрати потенційних покупців. Зайво накопичені запаси відволікають оборотний капітал, зменшують можливість його альтернативного вкладення, обумовлюють додаткові витрати підприємства на їх утримання. І лише достатня (внормована) наявність запасів зможе забезпечити рентабельне функціонування підприємства, а в подальшому збалансувати його прибутковість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В реаліях сьогодення предметом дослідження багатьох науковців в сферах бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту, економіки підприємства, менеджменту були та залишаються виробничі запаси. Практичне втілення наукових здобутків українських вчених надає змогу ефективніше розв'язувати завдання управління щодо збереження, руху та використання таких активів. Аналіз публікацій, свідчить, що проведені дослідження є багатограничними та висвітлюють великий спектр проблемних питань.

Економічну сутність виробничих запасів вивчали: Ловська І.Д. [1], Лопатіна В.В. [2], Подолянчук О.А. [3], Рєва О.С. [4]. Автори розглядають історичні та сучасні підходи трактування виробничих запасів з метою поглиблення, уточнення, підвищення інформаційності щодо їх сутності, визначення місця в бізнес-процесах підприємства.

Рубан Л.О., Козел М.А. [5] систематизовано різні підходи до класифікації виробничих запасів та запропо-

новано узагальнену, яка враховує різні економічні сфери підприємства: облік, аналіз, контроль, логістику. Також авторами розглянуто основні аспекти формування та оптимізації запасів у логістичній системі суб'єкта господарювання, виділено характерні чинники, які впливають на їх утворення. З позиції галузевої специфіки класифікацію запасів розглядають Пилипів Н.І. та Борисовський М.І. [6], виділяючи при цьому окремі класифікаційні ознаки для потреб бухгалтерського обліку та аналізу. Науковцями здійснено детальну класифікацію усіх груп товарно-виробничих запасів підприємств целюлозно-паперової галузі, а саме: виробничих запасів, відходів виробництва, МШП, напівфабрикатів, браку, готової продукції.

Також слід відмітити монографічне дослідження Шпирко О.М. та Семенової С.М. [7] «Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання». В монографії розкрито теоретичні основи організації і методики обліку виробничих запасів, визначено їх сутність, класифікацію, охарактеризовано обліково-аналітичне забезпечення управління виробничими запасами, проаналізовано ефективність їх використання на хлібопекарських підприємствах.

В обліково-економічній системі підприємства важливе значення має якісно розроблений категоріальний апарат, який дає розуміння сутності основних понять та термінів. Як показує аналіз наукових розробок і публікацій, підходи до визначення змісту виробничих запасів, їх економічної природи є різними та містять певні протиріччя. Дискусійним питанням є використання науковцями для позначення поняття «виробничі запаси» різних термінів: «матеріальні цінності», «матеріальні ресурси», «товарно-матеріальні цінності», «матеріально-виробничі запаси», «матеріально-сировинні ресурси», «товарно-виробничі запаси».

Метою статті є дослідження дефініції категорій «запаси», «виробничі запаси» в загальному та галузевому аспектах; аналіз наукових підходів до класифікації вироб-

Захищені дисертації з категорією «запаси» в назві роботи
(в період з 2008 по 2019 роки)

№ з/п	Групи запасів, які досліджувались	Дисертації за спеціальністю:			
		08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)		08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)	
		кількість	частка, %	кількість	частка, %
1	Запаси (в загальному)	4	25,0	3	15,8
2	Виробничі запаси	5	31,2	11	57,9
3	Товарні запаси	4	25,0	4	21,0
4	Матеріальні запаси	3	18,8	1	5,3
	Всього	16	100	19	100

Джерело: згруповано за інформацією [8]

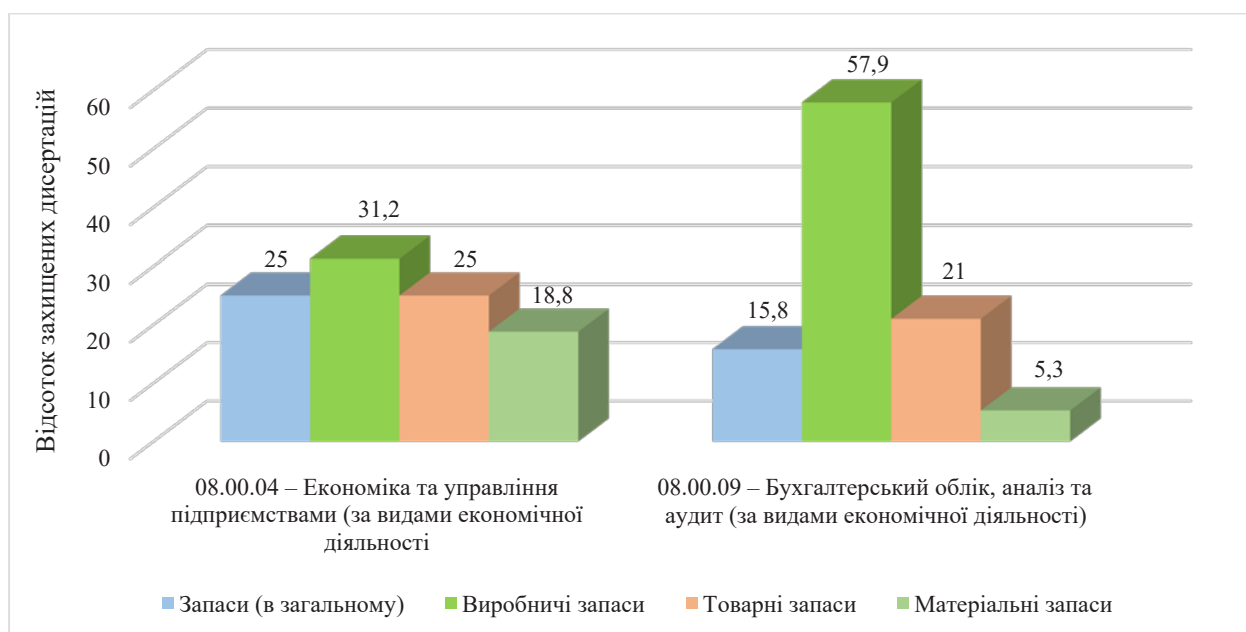
ничих запасів, обґрунтування доцільності їх використання в практичній діяльності суб'єктів господарювання; виділення класифікаційних ознак з групування виробничих запасів для потреб бухгалтерського обліку та аналізу.

Результати дослідження. Дисертація як результат інтелектуальної творчості містить інформацію про нові факти, невідомі раніше процеси і явища, дає їм пояснення, показує їх загальнопізнавальне, теоретичне й практичне значення. Тематика дисертацій яскраво виділяє актуальні проблеми, які існують в практичній діяльності суб'єктів господарювання. В дисертаційних дослідженнях вітчизняних науковців категорія «запаси» вивчалась в розрізі чотирьох груп: запаси (в загальному), виробничі запаси, товарні запаси, матеріальні запаси (табл. 1).

Проведений аналіз дисертацій показує, що найбільш популярним об'єктом дослідження є виробничі запаси. В період з 2008 року по 2019 рік за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) захищено 5 дисертацій, що складає 31,2% від загальної кількості робіт в яких вивчалась категорія «запаси». За спеціальністю 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності), виконано 11 робіт, відповідно – 57,9 %

(рис. 1). Тому, обліково-економічна природа запасів розглядатиметься через призму наукових досліджень, а інформаційною базою виступатимуть саме дисертації як джерела сучасних новітніх поглядів.

Специфіка діяльності підприємств, їх технологічні особливості впливають на розуміння сутності запасів та їх ролі у виробничому процесі. Про це свідчать результати аналізу дисертацій, вагома частка яких виконана на матеріалах окремо взятих суб'єктів господарювання, що відносяться до різних сфер економічної діяльності. Системні підходи в управлінні виробничими запасами (з урахуванням галузевих особливостей) вивчали: Киба Л.М. [9] (сфера видобування та транспортування природного газу); Юришова Л.В. [10] (харчова промисловість); Ганас Л.М. [11] (машинобудівні підприємства). Галузеві аспекти бухгалтерського обліку, аналізу, контролю виробничих запасів досліджували: Марашук Л.І. [12] (нафтопереробний комплекс); Тичук З.Д. [13] (сільськогосподарські підприємства); Карабаза І.А. [14] (гірничо-збагачувальні підприємства); Андрос С.В. [15] (кондитерська галузь); Чук О.В. [16] (олійно-жирові підприємства); Титенко Л.В. [17] (фармацевтичні підприємства); Чабанюк О.А. [18] (цукрова промисловість); Гриценко О.М. [19] (підприєм-

Рис. 1. Структура захищених дисертацій, в яких досліджувалась категорія «запаси»
(в розрізі наукових спеціальностей: 08.00.04 та 08.00.09)

Джерело: побудовано за інформацією [8]

ства ресторанного господарства); Стецюк Н.Є. [20], Бурдейна Л.В. [21] (деревообробна промисловість).

Виробничі запаси як обліково-економічна категорія досліджувались за такими напрямками:

1) *теоретичні аспекти* (інтерпретація економічних категорій; узагальнення класифікацій запасів та виділення нових класифікаційних ознак; удосконалення нормативно-правового регулювання обліку; технологічні особливості виробничого процесу, галузева специфіка, їх вплив на побудову систем бухгалтерського обліку, контролю та управління);

2) *організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку виробничих запасів та операцій пов'язаних з ними* (процес документування, удосконалення синтетичного та побудова аналітичного обліку, вирішення проблем щодо визнання та оцінки виробничих запасів, формування облікової політики, відображення інформації у звітності підприємства);

3) *аналіз виробничих запасів* (деталізація етап, аналітичних процедур та удосконалення методичних підходів до його проведення; виділення моделей аналітичного прогнозування забезпеченості суб'єктів господарювання виробничими запасами);

4) *побудова процесу управління виробничими запасами* (моделювання систем управління запасами підприємств різних сфер економічної діяльності).

Розуміння основних економічних понять і термінів має вагомe значення в системі бухгалтерського обліку та управління. Чітка та зрозуміла інтерпретація категорій «запаси», «виробничі запаси» впливає на якість інформаційних потоків, які виникають у виробничих бізнес-процесах. Проте підходи до визначення змісту, суті даних понять є різними як за тлумаченням так і за ступенем деталізації. Значимість запасів в господарській діяльності підприємств призвела до виникнення різних підходів в трактуванні їх сутності. Про це свідчать положення наукової новизни дисертації, які аналізувалися.

З позиції системного підходу та цілей управління Юрчишена Л.В. трактує *виробничі запаси* як «сукупність сировинно-матеріальних ресурсів підприємства, які забезпечують безперервність процесу виробництва і повністю переносять свою вартість на виготовлену продукцію протягом одного операційного циклу» [10]. Як зазначає автор, дане визначення дає можливість врахувати необхідність

створення виробничих запасів та час споживання, що дасть можливість оптимізувати їх обсяг на підприємстві.

При вивченні категорії «виробничі запаси» Ганас Л.М. уточнено морфологічне, змістове та функціональне її наповнення, що враховує: суміжну категорію, призначення, структуру, сутнісне наповнення та період використання у виробничому процесі. При цьому виробничі запаси досліджувались науковцем через призму бухгалтерського, економічного та логістичного підходів. З позиції автора, *виробничі запаси* – це «частина матеріальних ресурсів, які є власністю підприємства та зберігаються у відповідних для цього місцях, ще не використовуються та призначені для подальшого застосування у виробничому процесі, входять у структуру виготовленої продукції або підтримують функціонування процесу виробництва, забезпечуючи його безперервність» [11]. Також Ганас Л.М. виділяє поняття «*управління виробничими запасами*», яке пропонує розглядати з позиції процесно-структурованого менеджменту як «вид управлінської діяльності, що ґрунтується на плануванні виробничих запасів, організуванні поповнення та використання виробничих запасів, мотивуванні працівників, що пов'язані з виробничими запасами, контролюванні та регулюванні виробничих запасів» [11]. Такий підхід до інтерпретації базових понять здійснений з метою їх уніфікованого розуміння усіма учасниками процесу управління виробничими запасами.

Виробничі запаси в системі бухгалтерського обліку є більш конкретизованими, мають менше розбіжностей в з'ясуванні їх економічної природи. Це пов'язано з тим, що даний вид оборотних активів має чітке нормативно-правове регулювання в частині їх визнання, оцінки та облікового відображення. Виходячи з цього, тлумачення терміну «виробничі запаси» з обліково-аналітичної сторони відрізняється від економічного (табл. 2).

Слід виділити групу науковців, які досліджували сутність виробничих запасів через призму галузевого аспекту, при цьому здійснювали обґрунтування не тільки категоріального апарату, але й виділяли класифікаційні ознаки, для більш ширшого розуміння економічної природи даної категорії.

Для поглибленого розуміння матеріальної та витратної природи виробничих запасів Титенко Л.В. акцентує увагу на джерелах відшкодування їх вартості. Автор зазна-

Таблиця 2

Трактування сутності поняття «виробничі запаси» в сфері бухгалтерського обліку, аналізу, контролю

№ з/п	Автор, тема дисертації (рік захисту)	Інтерпретація терміну «виробничі запаси»	Мета авторського бачення сутності виробничих запасів
1	Марущак Л.І. Облік і оперативний контролінг виробничих запасів в нафтопереробних комплексах (2008)	<i>Виробничі запаси</i> – активи, до складу яких входять сировина та матеріали, напівфабрикати, паливо й енергія власного виробництва, тара і тарні матеріали, будівельні матеріали, запасні частини й інші матеріали, необхідні для використання у процесі виробництва продукції і не призначені для подальшого продажу [12]	Можливість оцінки призначення виробничих запасів на нафтопереробних підприємствах
2	Тичук З.Д. Облік виробничих запасів у сільськогосподарських підприємствах (2009)	<i>Виробничі запаси</i> – предмети праці, які є власністю підприємства, зберігаються на складах, забезпечують виробничий процес лише один раз, змінюють або не змінюють при цьому свою форму та властивості й переносять свою вартість на вартість створеного продукту [13]	Розмежування категорій «запаси», «виробничі запаси», «товарно-виробничі запаси» з погляду на їх функціональні ознаки в бухгалтерському обліку
3	Андрос С.В. Облік і аналіз виробничих запасів на підприємствах кондитерської галузі України (2010)	<i>Виробничі запаси</i> – матеріальні цінності, предмети, що споживаються цілком, повністю переносять свою вартість на новий продукт, змінюються після кожного виробничого циклу, і на які спрямовується праця людини в процесі отримання готового продукту, виконання робіт, надання послуг [15]	Поглиблення теоретико-методичних основ досліджуваного об'єкту обліку та розкриття його місця в господарській діяльності підприємства

Джерело: згруповано за інформацією [12; 13; 15]

чає, що *виробничі запаси* – це «матеріальні ресурси, які використовуються у виробництві, повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції протягом одного операційного циклу, і раціональне управління якими є однією з умов ефективного господарювання» [17]. В даному тлумаченні уточнено зміст та структуру запасів, що сприятиме чіткій їх ідентифікації як ресурсів, які використовуються при виробництві готової продукції. Для раціональної організації обліку Титенко Л.В. удосконалила класифікацію виробничих запасів, в основу якої покладено їх розподіл в залежності від технологічного призначення та ролі у виробничому процесі (табл. 3).

Як зазначає автор, такий підхід до групування виробничих запасів сприятиме обліково-інформаційному забезпеченню, підвищенню аналітичності процесу контролю за витратами запасів та джерелами фінансування витрат на їх придбання.

З метою визначення економічної сутності запасів, які використовуються підприємствами ресторанного господарства Гриценко О.М. пропонує розглядати їх як «ідентифіковані ресурси у вигляді різних видів запасів, необхідних для забезпечення виробничо-торгівельної діяльності та виконання підприємством соціально-економічних функцій» [19]. Як зазначає автор, таке тлумачення враховує специфічні ознаки, що належать запасам, конкретизує їх значення та поглиблює теоретичні засади дослідження.

Ресторанний бізнес є специфічним видом діяльності та поєднує в собі два основних бізнес-процеси: виробництво та роздрібну торгівлю. Для систематизації інформації про види запасів, які використовуються у господарській діяльності таких підприємств, Гриценко О.М. розроблено підходи до їх групування з виділенням нових класифікаційних ознак (табл. 4).

Гриценко О.М. виділено найсуттєвіші ознаки класифікації запасів, а їх практичне впровадження надасть змогу

побудувати цілісну обліково-аналітичну модель, яка забезпечить вимоги всіх функцій управлінського циклу. Такий підхід до групування запасів посилить аналітичність бухгалтерського обліку, виокремить галузеві активи у звітності та сприятиме розвитку ресторанного бізнесу.

Виробничі запаси в сфері деревообробної промисловості досліджували два науковці: Стецюк Н.Є. та Бурдейна Л.В.

Для забезпечення інформативності управління ресурсним потенціалом підприємства Стецюк Н.Є. поглиблює характеристики економічної сутності поняття «*виробничі запаси*», під якими пропонує розуміти «речові елементи виробництва, що використовуються в якості предметів праці та обігу у виробничому циклі та для інших потреб операційної діяльності, які знаходяться на складах суб'єктів господарювання, повністю споживаються у кожному циклі і переносять свою вартість на вартість кінцевого продукту» [20]. Бурдейна Л.В. трактує *виробничі запаси* як «матеріальні цінності придбані (набуті) підприємством для отримання в майбутньому економічних вигод у процесі використання з перенесенням їх вартості до складу матеріальних витрат» [21].

Також авторами конкретизовано зміст загальних класифікаційних критеріїв виробничих запасів шляхом доповнення та розширення змісту існуючих ознак (табл. 5).

Запропонований авторами порядок групування виробничих запасів з виділенням класифікаційних ознак притаманних галузі, яка досліджувалась, надасть можливість формувати достовірну інформацію в процесах управління ресурсами, буде корисною для прийняття оперативних і поточних рішень.

В системі бухгалтерського обліку інформація про виробничі запаси проходить чотири етапи руху: процес надходження; наявність та зберігання; процес використання у виробничій та господарській діяльності; процес вибуття. На кожному етапі виникають інформаційні

Таблиця 3

Класифікація виробничих запасів з урахуванням специфіки продукції фармацевтичних підприємств

Автор, назва дисертації (рік захисту)	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Титенко Л.В. Облік і аналіз виробничих запасів фармацевтичних підприємств (2012)	за рівнем токсичності	Адаптація складу виробничих запасів до галузевих особливостей фармацевтичних підприємств, що поглибить їх розуміння як об'єкта обліку та аналізу
	за походженням	
	за ступенем контрольованості	
	за ступенем небезпечності	
	фізико-хімічні властивості	
	за терміном зберігання	
	за джерелами фінансування	

Джерело: побудовано за інформацією [17]

Таблиця 4

Класифікація запасів підприємств ресторанного господарства

Автор, назва дисертації (рік захисту)	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Гриценко О.М. Облік і контроль запасів на підприємствах ресторанного господарства (2014)	для цілей бухгалтерського обліку	Підвищення рівня аналітичності бухгалтерського обліку запасів за їх різновидами, забезпечення повноти внутрішнього контролю та ефективності управління
	за термінами зберігання згідно з санітарними правилами	
	за способами зберігання	
	за джерелами придбання запасів	
	за обсягами поставок	
	за ціною реалізації	
	за ступенем впливу на норми природного убутку	
	за якісними характеристиками	
	за видами продукції власного виробництва	
	за можливістю імітації	

Джерело: побудовано за інформацією [19]

Класифікація виробничих запасів (з урахуванням галузевої специфіки підприємств деревообробної промисловості)

Автор, назва дисертації (рік захисту)	Класифікаційні ознаки (пропозиції науковця)	Мета класифікації
Стецюк Н.Є. Облік і аналіз виробничих запасів деревообробної промисловості України (2015)	за участю в процесі виробництва	Деталізація характеристик призначення виробничих запасів дозволить оптимізувати стратегію їх управління
	організаційно-номенклатурна належність	
	участь у технологічному циклі	
	за участю у господарських процесах	
	за об'єктами управління	
Бурдейна Л.В. Облік та оцінка виробничих запасів у інформаційній системі підприємства (2015)	за вимірниками	Підвищення рівня інформаційної деталізації та належного групування виробничих запасів
	за способом надходження	
	за роллю в процесі виробництва	
	за ознакою належності	
	за функціональним призначенням	
	за технологічним призначенням	

Джерело: побудовано за інформацією [20; 21]

потоки, які дають підстави сформувати первісну вартість запасів чи собівартість їх використання (вибуття). Тому, в обліковій практиці доцільно групувати виробничі запаси через призму операцій, які з ними відбуваються, з виділенням наступних класифікаційних ознак:

1) *за шляхами (джерелами) надходження* – для достовірної оцінки виробничих запасів на етапі їх надходження, повноти визначення первісної вартості: придбані за грошові кошти (у постачальників або через підзвітних осіб); виготовлені власними силами; отримані як внесок до статутного капіталу; отримані безкоштовно; отримані в обмін на подібні (чи не подібні) активи; отримані в результаті ліквідації (списання) основних засобів; отримані за результатами інвентаризації (надлишки запасів);

2) *за ціллю (характером) використання в господарській діяльності* – з метою достовірності визнання вартості витрачених запасів в складі витрат підприємства, повноти відображення інформації в системі рахунків бухгалтерського обліку: для виробничих, загальновиробничих, адміністративних, збутових потреб; для підтримання об'єктів основних засобів, інших необоротних матеріальних активів в робочому стані; для поліпшення об'єктів основних засобів (при модернізації, реконструкції); для створення об'єктів необоротних матеріальних активів власними силами;

3) *у відповідності до методу оцінювання виробничих запасів* – для повноти та достовірності формування облікової інформації про собівартість використання (вибуття): за методом ідентифікованої собівартості; за методом середньозваженої собівартості; за методом ФІФО; за методом нормативних затрат;

4) *за шляхами вибуття* – для повноти та правильності відображення операцій в системі рахунків бухгалтерського обліку: реалізація за грошові кошти; безоплатна передача; передача в обмін на подібні (чи не подібні) активи; передача в складі внеску до статутного капіталу іншої юридичної особи; вибуття за результатами інвентаризації (нестачі запасів); псування (знищення) запасів в наслідок подій, які не залежать від діяльності підприємства.

Наведений підхід до класифікації виробничих запасів носить виключно обліковий характер. Виділені ознаки та групи запасів дають можливість відстежити інформаційні потоки, які виникають на етапах їх руху. Більш детальне обґрунтування доцільності практичного використання наведеного групування виробничих за-

сів розкрито в публікації автора «Обліковий аспект побудови класифікації виробничих запасів» [22]. Результати проведеного дослідження показують, що для потреб аналітичного обліку класифікувати запаси слід індивідуально, тобто в межах галузі чи виду діяльності, в яких функціонує підприємство. При цьому потрібно враховувати його організаційну структуру, технологічні особливості виробничого процесу.

Висновки. Вивчення поглядів науковців щодо сутності та економічної природи виробничих запасів дає можливість виділити три підходи до їх інтерпретації:

1) *Економічний* – запаси розглядаються за двома напрямками: як матеріальний потік у певний проміжок часу, і як матеріальні цінності, які задіяні у виробничому процесі. В першому значенні в процесі управління використовуються логічні методи та визначається оптимальна кількість виробничих запасів. Другий напрямок побудований на вартісно-орієнтованому управлінні, який передбачає визначення оптимальної їх вартості.

2) *Бухгалтерський* – виробничі запаси розуміються як складова активів, які приймають активну участь у виробничих бізнес-процесах та є основою собівартості готової продукції. А також за необхідності можуть бути використані для інших господарських потреб підприємства.

3) *Логістичний* – виробничі запаси розглядаються як матеріальні ресурси, які ще не використовуються підприємством, тобто знаходяться в стадії переміщення від продавця до покупця.

Проведене дослідження показує, що на сьогодні немає єдиного підходу щодо використання терміну, який би ідентифікував виробничі запаси, одночасно як економічну та облікову категорію. В працях вітчизняних науковців поняття «виробничі запаси» позначається як: предмети праці, матеріальні цінності, матеріальні ресурси, ідентифіковані ресурси у вигляді різних видів запасів, речові елементи виробництва, сировинно-матеріальні ресурси. Натомість, при виділенні ознак, які характеризують економічну природу виробничих запасів, їх погляди в більшості співпадають. З розвитком науково-технічного прогресу завжди виникатимуть нові події, які даватимуть можливість доповнити, узагальнити чи деталізувати поняття «виробничі запаси». Ефективність результатів наукових досліджень має перевірятися практикою. Саме вона може підтвердити, спростувати чи надати поштовх для подальшого вивчення запасів як об'єкту обліку та управління.

Список використаних джерел:

1. Ловська І.Д. Виробничі запаси як облікова категорія: пошук конвенційності. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2012. № 4(62). С. 137–139.
2. Лопатіна В.В. Економічна сутність виробничих запасів. *Наукові праці. Економіка*. 2012. Вип. 177. Т. 189. С. 67–71.
3. Подолянчук О.А. Виробничі запаси: економічна сутність та облік. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 5. С. 88–101.
4. Росва О.С. Проблемні питання визначення економічної сутності виробничих запасів. *Економічний аналіз*. 2017. Т. 27. № 1. С. 224–229.
5. Рубан Л.О., Козел М.А. Формування та оптимізація виробничих запасів у логістичній системі. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 34. С. 313–318.
6. Пилипів Н.І., Борисовський М.І. Особливості класифікації запасів на целюлозно-паперових підприємствах. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 2(29). С. 138–161.
7. Шпирко О.М., Семенова С.М. Облік виробничих запасів і аналіз ефективності їх використання : монографія. Київ : ВД «Артек», 2018. 239 с.
8. Національний репозитарій академічних текстів. URL: <https://nrat.ukrintei.ua/en/> (дата звернення: 16.02.2023).
9. Киба Л.М. Управління виробничими запасами підприємств сфери видобування та транспортування природного газу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Івано-Франківськ, 2009. 21 с.
10. Юрчишена Л.В. Управління формуванням виробничих запасів підприємств харчової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2009. 22 с.
11. Ганас Л.М. Управління виробничими запасами машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Львів, 2015. 27 с.
12. Марущак Л.І. Облік і оперативний контроль виробничих запасів в нафтопереробних комплексах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2008. 21 с.
13. Тичук З.Д. Облік виробничих запасів у сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2009. 20 с.
14. Карабаза І.А. Облік і аналіз виробничих запасів (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2009. 22 с.
15. Андрос С.В. Облік і аналіз виробничих запасів на підприємствах кондитерської галузі України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2010. 23 с.
16. Чук О.В. Облік та аналіз використання виробничих запасів олійно-жирових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2011. 23 с.
17. Титенко Л.В. Облік і аналіз виробничих запасів фармацевтичних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2012. 22 с.
18. Чабанюк О.А. Облік і аналіз виробничих запасів підприємств цукрової промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2013. 23 с.
19. Гриценко О.М. Облік і контроль запасів на підприємствах ресторанного господарства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2014. 24 с.
20. Стецюк Н.Є. Облік і аналіз виробничих запасів підприємств деревообробної промисловості України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Київ, 2015. 22 с.
21. Бурдейна Л.В. Облік та оцінка виробничих запасів у інформаційній системі підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Львів, 2015. 23 с.
22. Степаненко О.І. Обліковий аспект побудови класифікації виробничих запасів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2020. Вип. 30. С. 166–171.

References:

1. Lovska I.D. (2012) Vyrobnychi zapasy yak oblikova katehoriia: poshuk konventsiiinosti [Production stocks as an accounting category: the search for conventionality]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 4(62), pp. 137–139.
2. Lopatina V.V. (2012) Ekonomichna sutnist vyrobnychykh zapasiv [The economic essence of production stocks]. *Naukovi pratsi. Ekonomika*, vol. 177(189), pp. 67–71.
3. Podolianchuk O.A. (2018) Vyrobnychi zapasy: ekonomichna sutnist ta oblik [Production stocks: economic essence and accounting]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*, no. 5, pp. 88–101.
4. Roieva O.S. (2017) Problemni pytannia vyznachennia ekonomichnoi sutnosti vyrobnychykh zapasiv [Problematic issues of determining the economic essence of production stocks]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 27, no. 1, pp. 224–229.
5. Ruban L.O., Kozel M.A. (2019) Formuvannia ta optymizatsiia vyrobnychykh zapasiv u lohystychnii systemi [Formation and optimization of production stocks in the logistics system]. *Infrastruktura rynku*, vol. 34, pp. 313–318.
6. Pylypiv N.I., Borysovskiy M.I. (2014) Osoblyvosti klasyfikatsii zapasiv na tseliulozno-paperyovykh pidpriemstvakh [Peculiarities of stock classification at pulp and paper enterprises]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, vol. 2(29), pp. 138–161.
7. Shpyrko O.M., Semenova S.M. (2018) Oblik vyrobnychykh zapasiv i analiz efektyvnosti yikh vykorystannia [Accounting for production stocks and analysis of the effectiveness of their use]: monohrafiia [monograph]. Kyiv: VD “Artek”.
8. (Natsionalnyi repozytarii akademichnykh tekstiv [National repository of academic texts]. Available at: <https://nrat.ukrintei.ua/en/> (accessed 16 February 2023).
9. Kyba L.M. (2009) Upravlinnia vyrobnychymy zapasamy pidpriemstv sfery vydobuvannia ta transportuvannia pryrodnoho hazu [Management of production stocks of enterprises in the field of natural gas production and transportation] (PhD Thesis), Ivano-Frankivsk, 21 p.
10. Yurchyshena L.V. (2009) Upravlinnia formuvanniam vyrobnychykh zapasiv pidpriemstv kharchovoi promyslovosti [Management of the formation of production stocks of food industry enterprises] (PhD Thesis), Kyiv, 22 p.
11. Hanas L.M. (2015) Upravlinnia vyrobnychymy zapasamy mashynobudivnykh pidpriemstv [Management of production stocks of machine-building enterprises] (PhD Thesis), Lviv, 27 p.

12. Marushchak L.I. (2008) *Oblik i operatyvnyi kontrolinh vyrobnychkykh zapasiv v naftopererobnykh kompleksakh* [Accounting and operational control of production stocks in oil refining complexes] (PhD Thesis), Kyiv, 21 p.
13. Tychuk Z.D. (2009) *Oblik vyrobnychkykh zapasiv u silskohospodarskykh pidpriemstvakh* [Accounting of production stocks in agricultural enterprises] (PhD Thesis), Kyiv, 20 p.
14. Karabaza I.A. (2009) *Oblik i analiz vyrobnychkykh zapasiv (na prykladi hirnycho-zbahachuvalnykh pidpriemstv)* [Accounting and analysis of production stocks (on the example of mining and beneficiation enterprises)] (PhD Thesis), Kyiv, 22 p.
15. Andros S.V. (2010) *Oblik i analiz vyrobnychkykh zapasiv na pidpriemstvakh kondyterskoi haluzi Ukrainy* [Accounting and analysis of production stocks at enterprises of the confectionery industry of Ukraine] (PhD Thesis), Kyiv, 23 p.
16. Chuk O.V. (2011) *Oblik ta analiz vyrobnychkykh zapasiv oliino-zhyrovyykh pidpriemstv* [Accounting and analysis of the use of production stocks of oil and fat enterprises] (PhD Thesis), Kyiv, 23 p.
17. Tytenko L.V. (2012) *Oblik i analiz vyrobnychkykh zapasiv farmatsevtichnykh pidpriemstv* [Accounting and analysis of production stocks of pharmaceutical enterprises] (PhD Thesis), Kyiv, 22 p.
18. Chabaniuk O.A. (2013) *Oblik i analiz vyrobnychkykh zapasiv pidpriemstv tsukrovoi promyslovosti* [Accounting and analysis of production stocks of sugar industry enterprises] (PhD Thesis), Kyiv, 23 p.
19. Hrytsenko O.M. (2014) *Oblik i kontrol zapasiv na pidpriemstvakh restorannoho hospodarstva* [Accounting and inventory control at restaurant enterprises] (PhD Thesis), Kyiv, 24 p.
20. Stetsiuk N.Ie. (2015) *Oblik i analiz vyrobnychkykh zapasiv pidpriemstv derevoobrobnoi promyslovosti Ukrainy* [Accounting and analysis of production stocks of enterprises of the woodworking industry of Ukraine] (PhD Thesis), Kyiv, 22 p.
21. Burdeina L.V. (2015) *Oblik i otsinka vyrobnychkykh zapasiv u informatsiinii systemi pidpriemstva* [Accounting and evaluation of production stocks in the information system of the enterprise] (PhD Thesis), Lviv, 23 p.
22. Stepanenko O.I. (2020) *Oblikovyi aspekt pobudovy klasyfikatsii vyrobnychkykh zapasiv* [The accounting aspect of construction of the classification of production stocks]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya "Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo"*, vol. 30, pp. 166–171.

PRODUCTION STOCKS: THEIR ECONOMIC NATURE AND ROLE IN THE ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary. Production stocks are an integral part of the production process, and their sufficient quantity and effective use have a significant impact on the economic security of the enterprise. The inventory management system is inextricably linked with the accounting system. Accounting information is the basis for making strategic management decisions. And the possibility of using credentials is ensured by the qualitative properties of the information itself. The article analyzes dissertation works in which “inventories” were studied as an economic and accounting category. The research of the category “inventories” was carried out according to the directions: inventories (in general), production inventories, merchandise inventories, material inventories. It was established that the most popular area of research was production stocks, which were considered taking into account the sectoral characteristics of enterprises. In order to highlight the features that reveal the economic nature of production stocks, the interpretation and approaches to understanding their essence have been studied. Signs that identify stocks as production are: 1) used in production business processes; 2) transfer their cost to the manufactured product; 3) lose (or change) their shape during the production process; 4) are consumed completely during one operating cycle. An important role in scientific knowledge belongs to classification, which makes it possible to detail objects, to highlight connections between them. The article summarizes the views of Ukrainian scientists on the construction of the classification of production stocks. The expediency of their use in the accounting practice of enterprises has been determined. An alternative approach to the grouping of production stocks in the accounting system is proposed, with the allocation of classification features: by sources of income; for the purpose of use in economic activity; according to the evaluation method; according to ways of disposal. The classification is accounting, built through the prism of operations that take place with production stocks in the economic activity of the enterprise. The purpose of the classification is the reliable assessment of production stocks at the stages of their movement, the completeness of the display of operations in the enterprise’s accounting system.

Key words: production stocks, classification, scientific research, economic nature of stocks, accounting, management.

Хмурова В. В.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Державного торговельно-економічного університету*

Волкова Я. О.

*аспірантка
Державного торговельно-економічного університету*

Khmurova Viktoriia

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Management
State University of Trade And Economics*

Volkova Yana

*Postgraduate Student
State University of Trade And Economics*

АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ МЕДИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОЇ АГРЕСІЇ

Анотація. Дослідження ринку медичного обладнання України в умовах військового стану є основою для прийняття управлінських рішень для створення процесів щодо реформування сектору за допомогою запровадження управлінських технологій та інструментів. Дослідження ринку медичного обладнання України в умовах військового стану є основою для прийняття управлінських рішень для створення процесів щодо реформування сектору за допомогою запровадження управлінських технологій та інструментів. Дослідження ринку медичного обладнання завжди буде актуальним, оскільки питання медицини та здоров'я турбує людей постійно. Крім того питання медицини відноситься до сфери соціального захисту населення. В Україні як і у більшості країн європейського союзу сфера медичних послуг, має бути найбільш якісною та доступною для будь якої людини. Питання медичного обладнання, а особливо виробництва вітчизняного продукту є відображенням наукового та технологічного прогресу країни у цілому. На жаль, український ринок переживає труднощі за всіма зазначеними напрямками, а в світлі підписаної Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом одним з шляхів покращення положення є посилення взаємного співробітництва. В статті здійснено аналіз сектору медичного обладнання в умовах військового стану та пандемії. У процесі дослідження використано аналіз сильних та слабких загроз сфери медичного обладнання, а також чинники які можуть впливати на галузь загалом як позитивні так і негативні. Крім того досліджено сутність державного регулювання галузі охорони здоров'я та що саме і як впливає на якість надання медичних послуг пацієнтам в Україні.

Ключові слова: ринок охорони здоров'я України, ринок медичного обладнання України, Національна служба здоров'я, державні закупівлі.

Вступ та постановка проблеми. Основне питання щодо закупівель медичного обладнання в Україні полягає в доцільності витрат, якості обладнання що закуповується, а також потребі в конкретному обладнанні. Крім того, питання децентралізації та закупівель національною службою здоров'я необхідно вдосконалювати для економії державних коштів під час закупівель та поставки якісного та необхідного обладнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу вивченню теоретичних та практичних аспектів управління у різних галузях приділяють українські автори. Ковальов В. М., Горшков В. П. у статті [1] обґрунтовували пріоритетність соціального над економічним при формуванні нового механізму управління економікою України, оплатою праці і доходами населення що є актуальною і на даний час. Професором Деевою Н. Е. у співавторстві з Делейчук В. В досліджено та виведено механізми залучення інвестицій емітентами цінних паперів в умовах цифрової економіки [2]. Бай С. І. і Яцишина К. В. пропонують модель успішного інноваційного розвитку – потрійну спіраль, де основними учасниками інноваційного процесу є держава, університети і приватний бізнес. Стаття авторів на даний час має актуальність оскільки реалізована у життя [3]. На наш погляд, це дає можливість імплементувати таку розробку у сферу охорони здоров'я у цей час.

Мета статті. Основною ціллю статті є аналіз сучасного стану розвитку ринку медичного обладнання та

система закупівель обладнання в Україні. Використано методи SWOT аналізу для стратегічного аналізу сильних та слабких сторін ринку медичного обладнання в Україні. Проведено детальний аналіз щодо закупівель медичного обладнання за постачальниками та замовниками медичного обладнання в Україні.

Результати дослідження. Проаналізувавши ринок медичного обладнання серед основних гравців на ринку ми бачимо що державні лікарні отримують необхідний мінімум обладнання навіть в такий не простий військовий час. Провівши аналіз за допомогою SWOT-аналізу ринок, ми визначили сильні та слабкі сторони галузі, що дає нам підстави і можливості надалі розвивати галузь. Наразі приватний сектор подекуди бере на себе більший об'єм пацієнтів які як правило отримували б лікування у державних закладах. Особливо на початку війни, коли більшість приватних лікарень які залишилися працювати надавали свої послуги безкоштовно не захищеним верствам населення. Зараз реформа що мала свій початок у 2018 році по трохи впроваджується у життя держави. Реформа включає у себе складові, що приведені на рис. 1.

Тепер на медичні заклади такі як лікарні і діагностичні центри чекає зміна методу їх фінансування.

На етапі вторинної медичної допомоги гроші мають йти за пацієнтом. Так само як це працює у системі надання первинної допомоги населенню. Тепер контракт з національною службою здоров'я стане єдиним джерелом фінансування

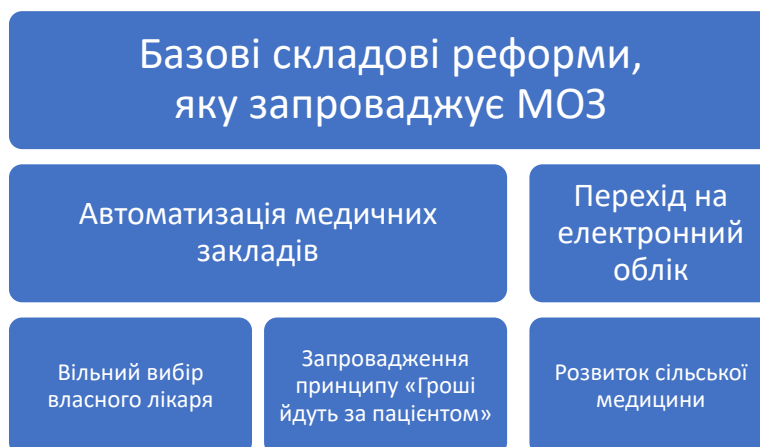


Рис. 1. Базові складові реформи

Джерело: [5]

для всіх державних медичних закладів. Також це стосується і приватного сектору, адже приватні клініки також можуть заключити контракт з національною службою здоров'я та отримувати за пацієнтів, які отримали медичні послуги, кошти. Після чого може фінансуватись закупівля сучасного медичного обладнання або заміна застарілого обладнання.

Укласти договір з національною службою здоров'я заклад комунальної або державної форми власності зможе тільки у статусі комунального некомерційного або казенного підприємства. Через це рік тому більшість лікарень перейшли у статус КНП (комунальне некомерційне підприємство).

У цьому статусі лікарні мають господарську та організаційну незалежність, окремі рахунки в банках тощо. Своїм бюджетом заклад розпоряджається самостійно на підставі затвердженого власником фінансового плану. Для цього важливо наперед збалансовано спланувати доходи та витрати підприємства. Саме тому наразі при виборі директорів комунальних медичних підприємств як правило віддають перевагу кваліфікованим фаховим менеджерам. Наведемо чотири основні статті доходів медичного закладу: Національна служба здоров'я; місцеві бюджети через регіональні програми; платні послуги; залучення грантів (рис. 2). Наразі медичні комунальні заклади можуть самі формувати розцінки на платні послуги, зазначені в постанові Кабінету Міністрів України від 17.09.1996 № 1138

«Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних і комунальних закладах охорони здоров'я та вищих медичних навчальних закладах» (повноваження на це повинен надати власник закладу).

Додатковим джерелом прибутку може бути покращення умов перебування: палати додаткового комфорту, покращене харчування тощо. Для того щоб лікарня мала змогу надавати подібні послуги та отримувати за це кошти від Національна служба здоров'я, вона має укомплектувати відділення конкретним медичним обладнанням під кожну послугу. У випадку якщо обладнання не буде, або буде не в повній комплектації контракт з Національна служба здоров'я заключити буде неможливо.

Яке саме медичне обладнання необхідно мати лікарні під конкретну послугу наведено на сайті Національна служба здоров'я.

Барзилович А. Д., к.м.н., директор, МЦ «КіндерКлінік» у 2020 р. проводив широкий аналіз методів державного регулювання ринку медичних послуг: прямого та непрямого впливу. Автор писав що основними завданнями діяльності Національної служби здоров'я України є такі:

– реалізація державної політики у сфері державних фінансових гарантій медичного обслуговування населення за програмою державних гарантій медичного обслуговування населення (програма медичних гарантій);



Рис. 2. Пріоритетні послуги Національна служба здоров'я

Джерело: [5]

– виконання функцій замовника медичного обладнання і лікарських засобів за програмою медичних гарантій;

– внесення на розгляд міністра охорони здоров'я пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сфері державних фінансових гарантій медичного обслуговування населення.

Реформування системи охорони здоров'я починає давати перші результати, однак від того наскільки ефективно та швидко буде впроваджуватись реформа, залежить подальший стан та розвиток ринку медичного обладнання та наскільки привабливим він буде для інвесторів [9].

На основі проведеного SWOT-аналізу ринку медичного обладнання визначено сильні та слабкі сторони сектору охорони здоров'я, а також вплив сильних та слабких сторін на його реформування (табл. 1).

Із проведеного SWOT-аналізу ринку медичного обладнання (табл. 1) можна зробити висновок, що у сфері охорони здоров'я критично не вистачає коштів, які виділяє держава, тож доцільною є розроблення механізмів залучення інвестицій у цей сектор. У розвинених країнах Європейського Союзу цю проблему вирішили за рахунок залучення капіталу з приватного сектора економіки, а саме: широкого впровадження різних моделей державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я. Найефективнішим способом закупівлі медичного обладнання державним сектором наразі є платформа прозоро. Prozoгго – це електронна платформа, яка об'єднує понад 35 тисяч державних та комунальних органів влади та підприємств (замовники товарів, робіт та послуг) та близько 250 тисяч комерційних компаній (постачальники) [6].

Координатор регіонального напрямку DOZORRO А. Ференц пише, що кваліфікаційні системи – це варіант закупівель робіт для відновлення інфраструктурних проєктів: поточного та капітального ремонту, реконструкції, будівництва. Для них пропонують створити перелік кваліфікованих учасників, з яких замовник зможе відібрати підрядника для укладання договору. І перелік, і вибір під-

рядників під конкретні замовлення мають бути в Prozoгго. Схожий метод закупівель існує в ЄС.

Кабінет Міністрів має розробити порядок створення кваліфікаційних систем. Він передбачить, хто відповідає за відбір учасників та виключення їх із реєстру. Цей орган має гарантувати, що бізнес у будь-який момент може подати заявку на кваліфікацію. Крім цього, результати відбору до реєстру можна буде оскаржити [7].

Що ж саме слід зробити щоб комплексно вдосконалити закупівлі медичного обладнання? :

– скоротити перелік документів за статтею 17 [6]. Учасники під час подання пропозиції подають лише само декларацию (заяву, що він не має підстав для відмови в участі), переможець подає лише документи від тих органів, які не мають реєстрів або Prozoгго не інтегрована з такими реєстрами. В інших випадках замовник перевіряє інформацію самостійно з відкритих джерел;

– надати учаснику можливість виправляти невідповідності в пропозиції у будь-яких документах, крім забезпечення;

– популяризувати е-каталоги, а також доповнювати їх новими товарами і простими послугами;

– скоротити строки у відкритих торгах аналогічно до строків спрощених відкритих торгів, які є у оборонці, включно з оскарженням;

– якщо перші відкриті торги не відбудуться, повторну закупівлю можна буде завершити навіть з одним учасником;

– запровадити відкриті рамкові угоди. Їхні терміни можуть бути аналогічними з термінами відкритих торгів. Відкриті РУ будуть відбуватися без цінових пропозицій та обмеження максимальної кількості учасників на старті. Надалі це скоротить етап аукціону та уточнення цін, тож зрештою маємо отримати процедуру тривалістю 4045 днів. Також є пропозиція підписувати рамкові угоди електронно, і періодичного чи постійного відкриття можливості для інших бізнесів доєднатися до цієї угоди;

– внести зміни до статті 41 п. 2 – дозволити підвищувати ціни до 10% кожного разу, коли вони зростають на

Таблиця 1

SWOT-аналіз ринку медичного обладнання

Сильні сторони	Слабкі сторони
Впровадження реформи системи охорони здоров'я. Підвищення прозорості ринку медичного обладнання за рахунок публічних закупівель Кваліфіковані робітники Фінансова та технічна підтримка Міжнародного валютного фонду для сфери охорони здоров'я. Велика кількість невеликих приватних діагностичних центрів. Здійснення адаптації до вимог і стандартів ЄС, включаючи оцінку відповідності медичних виробів. Політична воля змінити існуючу систему та впровадити кращі практики інших країн	Високий рівень бюрократії та політичної нестабільності. Високий рівень корупції, в тому числі у сфері охорони здоров'я. Незадовільний стан інфраструктури охорони здоров'я та обмежене використання сучасних медичних технологій. Не реформована система підготовки та підвищення кваліфікації медичних працівників. Збройна агресія Російської Федерації. Фізичний доступ до медичних закладів у сільській місцевості обмежений Окуповані території та зруйновані лікарні
Можливості	Загрози
Посилення первинної медичної допомоги та відкритості для інвестицій у сектор вторинної медичної допомоги після реформи. Автономність медичних закладів та можливість отримувати фінансування та приймати рішення про укладення договорів, у тому числі з представниками приватного сектору. Міністерство охорони здоров'я активно просуває моделі державно-приватного партнерства для покращення надання послуг та стимулювання інвестицій у сектор. Підвищення прозорості ринку медичного обладнання в умовах повноцінного функціонування НСЗУ як підрядної установи. Система медичного замовлення Прозоро Великий потенціал для створення ланцюгів поставок медичного обладнання	Нестабільність бізнес-середовища. Фінансові ресурси в Україні обмежені, тому державні витрати на охорону здоров'я залишаються обмеженими в короткостроковій та середньостроковій перспективі. Зробити інвестиції залежними від доступу до зовнішнього фінансування, включаючи донорські агентства та міжнародні фінансові установи. Трудова міграція може сприяти дефіциту робочої сили та повільній модернізації систем охорони здоров'я. Умови для державно-приватного партнерства, такі як надійна правова база, ще не створені Війна

Джерело: розроблено Барзиловцем А. [9], доповнено автором

ринку. Особливо актуально з курсом валют що наразі має нестабільну ставку;

Протягом визначеного періоду після закінчення воєнного стану (до 2 років) для закупівель можна буде використовувати один із цих способів:

- спрощені відкриті торги;
- вибір підрядника через кваліфікаційні системи;
- інші процедури, передбачені законом [7].

Проаналізуємо закупівлі основних постачальників медичного обладнання у Києві та Київській області у період з 1.01.2022 по теперішній час (рис. 3).

Ринок медичного обладнання досить широкий, оскільки містить як виробників так і дистриб'юторів. Часто одне і те ж обладнання можуть представляти як дистриб'ютори так і виробники. Частіше у закупівлях приймають участь декілька дистриб'юторів та конкурують між собою ціною. Основні великі постачальники представлені на рис. 3. Як бачимо найбільша доля ринку по вартості закупленого обладнання на період війни припадає на обладнання компанії ТОВ «Ксенко». Компанія ТОВ «Ксенко» працює з апаратами провідних світових виробників медичного обладнання. Одним з представників якого є компанія Німецький постачальник Heinen+Lowenstein провідна компанія з виробництва медичного обладнання для анестезіології, неонатології, O₂ терапії та ін. Особлива увага при розробці приладів приділяється створенню медичного обладнання, що сприяє

покращенню якості життя людей. Завдяки своїй ексклюзивній багаторічній співпраці з компаніями, відомими у всьому світі, компанія Heinen+Lowenstein надає чудові медико-технічні інновації для ринку медичного обладнання.

Прикладом обладнання є наркозна станція для проведення інгаляційного наркозу за низьким та мінімальним потоком.

Звернемо увагу на організаторів закупівель в цей період та у цьому регіоні (рис. 4).

Найбільшим замовником в Києві є Київська державна адміністрація м. Києва. Як правило КМДА закуповує централізовано обладнання для багатьох лікарень Києва. Особливо коли мова йде про високоавартасне та високотехнічне обладнання, або якщо обладнання специфічне. При цьому Державне підприємство «Медичні закупівлі України» займає 4 місце серед конкурентних закупівель. Але якщо провести аналіз включно з неконкурентними закупівлями, то найбільша доля ринку перепадає саме на Державне підприємство «Медичні закупівлі України», яка включає в себе повний спектр постачання обладнання в лікарні.

Наразі ДП «Медзакупівлі України» отримало можливість проводити закупівлі для закладів охорони здоров'я, які уклали договір з Національна служба здоров'я. Національна служба здоров'я України про медичне обслуговування за програмою медичних гарантій (ПМГ), та структурних підрозділів з питань охорони здоров'я обласних та Київської міської державних адміністрацій [4].

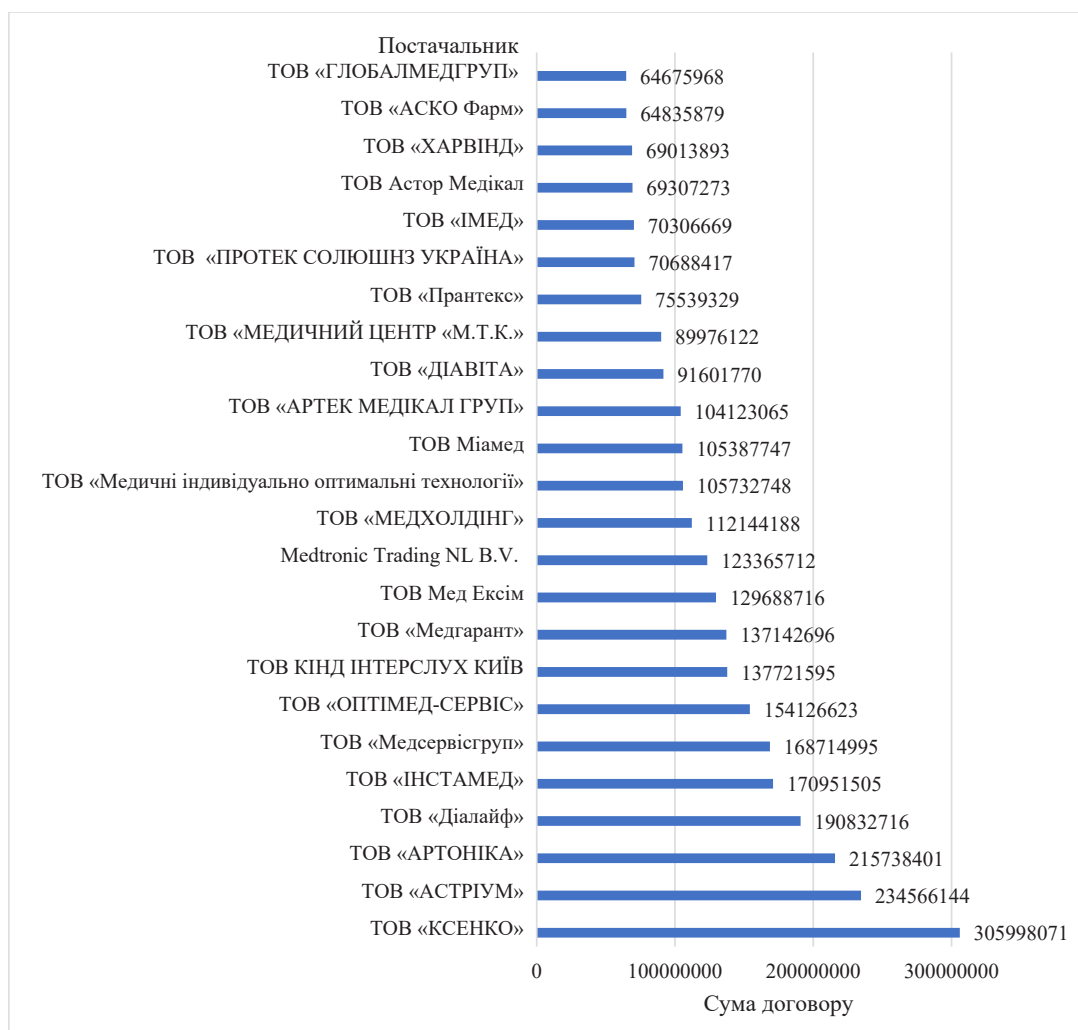


Рис. 3. Конкурентні закупівлі основних постачальників України, млн. грн

Джерело: побудовано автором на основі [6]

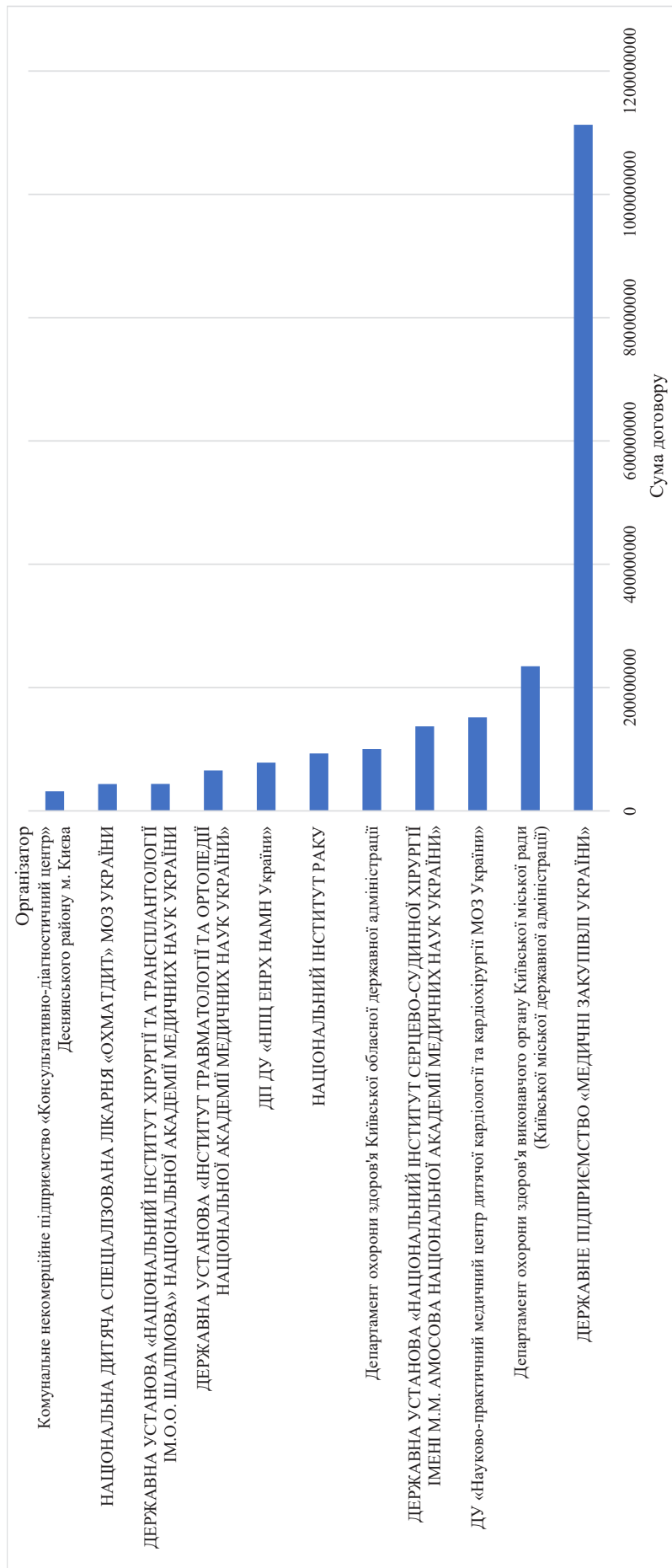


Рис. 4. Конкурентні закупівлі основних замовників, млн. грн

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Після початку повномасштабного вторгнення російської федерації на територію України з 24 лютого 2022 року медичні закупівлі мали тенденцію до зменшення, як і багато сфер нашого життя. Багато заключних контрактів були розірвані, закупівлі скасовані за причиною: неможливість здійснення закупівлі унаслідок непереборної сили. Пояснення причин: Пункт 1 частини 5 статті 32 Закону (військова агресія Російської Федерації проти України, що стала підставою введення воєнного стану із 05 годин 30 хвилин 24 лютого 2022 року строком на 30 діб, відповідно до Указу Президента України від 24 лютого 2022 року № 64/2022 «Про введення воєнного стану в Україні», що унеможливорюють виконання норм Закону).

У березні Кабінет Міністрів України вніс зміни до пункту 1 постанови Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2022 р. № 169, що дало можливість здійснювати закупівлі без використання електронної системи, а лиш здійснювати публікацію контрактів. Це дало можливість швидко закупити необхідне обладнання у містах, де велись активні бойові дії, таке обладнання як вакуумна помпа, що рятує життя пацієнтам у гарячих точках [7].

Висновки. Необхідно збільшити функціонування партнерських організацій у сфері охорони здоров'я. Це необхідно для того щоб приватний сектор якісно працював і обслуговував пацієнтів на рівні державних закладів. А державні заклади охорони здоров'я в свою чергу якісно фінансувались для збільшення якості надання медичних послуг. Доцільно створити механізм фінансування між державою та приватним сектором, оскільки ця перевага у галузі надасть можливість швидко відбудувати сферу після нашої перемоги.

Удосконалюючи сферу охорони здоров'я, та впроваджуючи ідеї публічно приватного партнерства між закладами охорони здоров'я країна досягне вражаючих результатів у цій сфері. Крім того обов'язково слід повернути децентралізацію у той вигляд, який вона мала на початку свого впровадження. Це дасть змогу швидко підняти таку важливу сферу соціального життя людини як медицина.

Слід також зазначити що в цей час і після перемоги нашої країни у війні з росією сфера медичних послуг наприклад, така як реабілітація буде мати попит більший ніж пропозиція. Необхідно забезпечити можливість проходити реабілітацію за кошт держави всім хто буде цього потребувати.

Список використаних джерел:

1. Ковальов В. М., Горшков В. П. Стратегічні напрями розвитку України. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 2. С. 3–11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_2_3
2. Дєєва Н. Е., Делейчук В. В. Механізми залучення інвестицій емітентами цінних паперів в умовах розвитку цифрової економіки України. *Молодий вчений*. 2018. № 3(2). С. 653–659. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_3%282%29_60
3. Бай С. І., Яцишина К. В. Співробітництво в триаді «державна – наука – бізнес»: проблеми та шляхи вирішення. *Бізнес Інформ*. 2012. № 10. С. 6–11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_2
4. Офіційний сайт медичних закупівель України. URL: <https://medzakupivli.com/uk/pro-mzu/novini/3516-dp-mzu-otrymalo-mozhlyvist-provodyty-zakupivli-dlia-publichnykh-zamovnykiv-iak-tszo>
5. Офіційний сайт Міністерства охорони здоров'я України. URL: <https://moz.gov.ua/>
6. Офіційний сайт «PROZORRO». Аналітика ДІП «Прозоро». URL: <https://bi.prozorro.org/hub/stream/aaec8d41-5201-43ab-809f-3063750dfaf>
7. Ференц Анастасія Координатор регіонального напрямку DOZORRO «Якими будуть закупівлі після війни». URL: <https://dozorro.org/blog/yakimi-budut-zakupivli-pislya-vijni>
8. Офіційний сайт «Pro-Consulting». Аналіз ринку медичного обладнання в Україні: чим дорожче лікування, тим цінніше здоров'я. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/analiz-rynka-medicinskih-uslug-v-ukraine-chem-dorozhe-lechenie-tem-cennnee-zdorove>
9. Барзилович А. Д. Методи державного регулювання ринку медичних послуг: прямого та непрямого впливу. *Інвестиції: практика та досвід*. № 21–22/2020. С. 147–153.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Закон України № 922-VIII «Про публічні закупівлі». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
12. Постанова від 28 лютого 2022 р. № 169 «Деякі питання здійснення оборонних та публічних закупівель товарів, робіт і послуг в умовах воєнного стану». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/169-2022-%D0%BF#Text>

References:

1. Kovalev V. M., Gorshkov V. P. (2014) Strategic directions of development of Ukraine. Formation of market relations in Ukraine, no. 2, pp. 3–11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2014_2_3
2. Deeva N. E., Deleychuk V. V. (2018) Mechanisms of investment attraction by issuers of securities in the conditions of development of the digital economy of Ukraine. *Young Scientist*, no. 3(2), pp. 653–659. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_3%282%29_60
3. Bai S. I., Yatsyshina K. V. (2012) Cooperation in the triad «state – science – business»: problems and solutions. *Business Inform*, no. 10, pp. 6–11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_10_2
4. Official site of medical procurement of Ukraine. Available at: <https://medzakupivli.com/uk/pro-mzu/novini/3516-dp-mzu-otrymalo-mozhlyvist-provodyty-zakupivli-dlia-publichnykh-zamovnykiv-iak-tszo>
5. Official website of the Ministry of Health of Ukraine. Available at: <https://moz.gov.ua/>
6. Official website of “PROZORRO”. Analytics of SE “Prozorro”. Available at: <https://bi.prozorro.org/hub/stream/aaec8d41-5201-43ab-809f-3063750dfaf>
7. Ferenc Anastasia Coordinator of DOZORRO regional direction “What will procurement be like after the war”. Available at: <https://dozorro.org/blog/yakimi-budut-zakupivli-pislya-vijni>
8. Pro-Consulting official website. Analysis of the medical equipment market in Ukraine: the more expensive the treatment, the more valuable health. Available at: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/analiz-rynka-medicinskih-uslug-v-ukraine-chem-dorozhe-lechenie-tem-cennnee-zdorove>
9. Barzylovych A. D. Methods of state regulation of the medical services market: direct and indirect influence. *Investments: practice and experience*, no. 21–22/2020, pp. 147–153.
10. Official website of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Law of Ukraine № 922-VIII “On public procurement”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19#Text>
12. Decree of February 28, 2022 № 169 “Some issues of defense and public procurement of goods, works and services under martial law”. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/169-2022-%D0%BF#Text>

ANALYSIS OF THE POSSIBILITIES OF FUNCTIONING OF THE MEDICAL MARKET EQUIPMENT IN UKRAINE UNDER MILITARY AGGRESSION

Summary. The study of the medical equipment market of Ukraine in the conditions of martial law is the basis for making management decisions regarding further processes of reforming the industry due to the introduction of management technologies and tools. The main issue regarding the purchase of medical equipment in Ukraine is the feasibility of costs, the quality of the equipment being purchased, as well as the need for specific equipment. In addition, the issue of decentralization and procurement by the National Health Service needs to be improved in order to save public funds during the procurement and delivery of quality and necessary equipment. The aim of the article is an analysis of the current state of development of the medical equipment market and the equipment procurement system in Ukraine. The article will use swot analysis methods for a strategic analysis of the strengths and weaknesses of the medical equipment market in Ukraine. In addition, a detailed analysis of medical equipment purchases by suppliers and customers of medical equipment in Ukraine will be conducted. Of the place of the public and private sectors in the field of health care, their interaction and further partnership relations. In addition, the result is an analyzed medical equipment sales market by the main suppliers on the medical equipment market in Ukraine. Conclusion. After analyzing the market of medical equipment from the beginning of 2022, it becomes clear that the market is currently running and operating despite the military aggression from the Russian Federation. The mechanism that allows the industry to move and develop in full has not been created, but right now we have many opportunities to create and implement new mechanisms of interaction between public hospitals and patients. It is necessary to increase the functioning of partner organizations in the field of health care. This is necessary in order for the private sector to work qualitatively and serve patients at the level of public institutions. And state health care institutions, in turn, were qualitatively financed to increase the quality of the provision of medical services. It is appropriate to create a financing mechanism between the state and the private sector, because this advantage in the industry will provide an opportunity to quickly rebuild the field after our victory. By improving the field of health care and implementing the ideas of public-private partnership between health care institutions, the country will achieve impressive results in this area. In addition, decentralization must be returned to the form it had at the beginning of its implementation. This will make it possible to quickly elevate such an important sphere of human social life as medicine. It should also be noted that at this time and after the victory of our country in the war with Russia, the field of medical services, for example, such as rehabilitation, will have a greater demand than supply. It is necessary to ensure the opportunity to undergo rehabilitation at the expense of the state to all who will need it.

Key words: healthcare market of Ukraine, the medical equipment market of Ukraine, National Health Service, public procurement.

Цира О. В.

*кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри комп'ютерної інженерії та інформаційних систем
Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3552-2039>*

Козак К. Б.

*доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту і логістики
Одеського національного технологічного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8099-6607>*

Степаненко С. В.

*кандидат економічних наук, докторант,
Державний біотехнологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6132-328X>*

Tsyra Oleksandra

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Computer
Engineering and Information Systems
State University of Intelligent Technologies and Telecommunications*

Kozak Kateryna

*Doctor of Economic Sciences,
Professor of the Department of Management and Logistics
Odesa National University of Technology*

Stepanenko Sergii

*PhD in Economics, Doctoral Student
State Biotechnological University*

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ВЕКТОР СПРЯМОВАНOSTІ Е-ГЕНЕРАЦІЇ КРАЇНИ

Анотація. За останні два десятиліття інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) сприяють різкому перетворенню суспільства, культури та економіки. Світ став свідком змін, викликаних швидким просуванням технологій в екосистемі ІКТ, таких як соціальні медіа, великі дані та Інтернет. Мобільні технології та широкосмуговий доступ, вже поширений у розвинених країнах, і в даний час швидко розширюється в країнах, що розвиваються, і країнах з ринком, що формується. Соціальні мережі суттєво вплинули на те, як люди взаємодіють один з одним і зі своїми урядами. Відкриті державні дані та хмарні обчислення у поєднанні зі збільшеним споживанням мобільних пристроїв ще більше збагатили економічні системи. Стаття розкриває місце та роль інформаційно-комунікаційних технологій в умовах трансформації державного управління та бізнес-спільноти. Експліковано роль інформаційно-комунікаційних технологій як авторитетного та значущого фактору на державному рівні. Підтверджено теоретично та з практичної точки зору, що інформаційно-комунікаційні мережі та системи є незалежним середовищем, в якому породжуються новітні бізнес-процеси та економічні принципи з питань ефективного управління державою, що впливають на всі ланки соціуму.

Ключові слова: електронний уряд, державне управління, взаємодія, ІКТ, Інтернет, інформаційні системи.

Вступ та постановка проблеми. Сфера «інфокомунікацій» або «інформаційно-комунікаційних технологій» розкриває новий потенціал суспільства за рахунок залучення та інтеграції сучасних інформаційних, когнітивних та хмарних технологій, що займаються питаннями зберігання, обробки, передавання, трансформації інформації у різних формах представлення, що застосовується у різних галузевих напрямках розвитку інформаційного суспільства.

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) можна розглядати як універсальний інструментарій економічного розвитку соціуму, що гарантовано створює принципово нові умови для розвитку держави на базі методів створення вільного та безпечного простору з формуванням нормативно-правової бази.

Сформований простір ІКТ оперує різноманітним новоствореною ресурсною базою, до якої входять і технології передавання даних, технології накопичення, зберігання

та обробки даних, технології керування процесами функціонування державних установ та підприємств. І в цьому питанні слід передбачати чітку структуру, ієрархічне підпорядкування та функціональне призначення сфери ІКТ, що обумовлює певне наукове підґрунтя для подальшого дослідження економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні засади дослідження принципів електронного управління державою розкриваються такими закордонними та вітчизняними авторами: Форман М., Масуда І., Гога Г.Л., Райлі Т., Танащук К.О., Клімушин П.С., Політанський В., Погребняк І.С., Архипська О.І., Баранов О.А., Серенок А.О. та інші. Проте дослідженню потенціалу електронного уряду з точки зору впровадження електронного середовища з автоматизації управлінських процесів для надання державних послуг та організації бізнес-процесів в ньому приділено недостатньо уваги.

Виділення невирішених питань загальної проблематики. Не розглянуто питання комплексної оцінки щодо впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в регулюванні економічної діяльності для розвитку е-управління на державному та соціальному рівнях.

Метою статті є дослідження етапів впровадження інформаційно-комунікаційних технологій та сервісів у функціонуванні державних установ, сучасних підприємств та сферах загального призначення, необхідність визначення генерації бізнес-процесів та бізнес-управління, їх основні складові.

Результати дослідження. Глобалізаційні процеси застосування інформаційних технологій на рішення держави обумовлюють трансформацію основних складових та створюють нові вимоги щодо її подальшої діяльності.

Згідно з [1]:

- «електронна комунікаційна мережа» означає системи передачі, а також, де необхідно, комутаційне обладнання або маршрутизатори та інші ресурси, що дозволяють передачу сигналів по дротах, за допомогою радіо, оптичних та інших електромагнітних засобів, включаючи мережі супутникового зв'язку, виділені мережі, (мережу з комутацією каналів та пакетів, в тому числі Інтернет) та глобальні мережі мобільного зв'язку, а також електричні кабельні системи, якщо вони використовуються з метою передачі сигналів, мережі, що використовуються для радіо- та телемовлення, а також мережі кабельного телебачення, незалежно від типу інформації, що передається;

- «державна комунікаційна мережа» означає електронну комунікаційну мережу, що використовується повністю в основному для надання державних електронних комунікаційних послуг;

- «електронні комунікаційні послуги» означають послуги, що зазвичай передбачені для відшкодування, які полягають повністю або головним чином у передачі сигналів по електронних комунікаційних мережах, включаючи телекомунікаційні послуги та послуги передачі у мережах, що використовуються для трансляції, але виключають послуги, де зміст, що передається шляхом використання електронних комунікаційних мереж та послуг піддавався редагуванню; така послуга не включає інформаційні громадські послуги, як визначено у статті 1 Директиви 98/34/ЄС, які не полягають повністю або головним чином у передачі сигналів по електронних комунікаційних мережах.

В умовах формування е-управління державного рівня електронні комунікації на базі державної комунікаційної мережі виступають як ключовий базис застосування інформаційно-комунікаційних технологій та відображають вектор розвитку наукового, технічного та виробничого потенціалу держави, її зовнішню співпрацю з іншими економічними партнерами. Тут, поняття державної комунікаційної мережі слід пов'язувати з електронною комунікаційною мережею, що розкривається «як інфраструктура інформаційної економіки» [2], де формуються електронні бізнес-процеси та процедури пов'язані з нею.

Сучасні країни динамічно розвиваються в напрямку електронних комунікацій, про це свідчать глобальні трансформаційні процеси, що з початку XX століття перевели суспільство від постіндустріального розвитку на новий етап, а саме інформаційного суспільства, де значущу роль відіграють саме комунікаційні процеси. І саме зазначені процеси через комунікаційні мережі витісняють всі інші складові за рахунок вседоступності, всеосяжності, швидкості взаємодії і відсутності територіальних обмежень. Ще Белл Д. зазначав, що «засоби електронної комунікації стають невід'ємними елементами в комп'ютерній обробці

даних, відмінності між обробкою інформації та комунікацією зникають» [3]. Головна проблема розкривається у можливості приховування важливої інформації, її оприлюдненні та несанкціонованому застосуванні. Ще одне бачення за Тоффлером Е., що підіймає питання «вибірковості» застосування інформаційних технологій через «принципові відмінності між суспільствами, які підходять до технологічного розвитку вибірково» [4]. Відповідно, у цій тезі закладений основний проблемний момент, що пов'язаний з впливом інформаційних технологій на політичний, культурний та соціально-економічний аспекти. Глобальна мережа Інтернет та інформаційно-комунікаційні технології є рушійним фактором політичного розвитку та ініціюють суттєві зміни в глобальному громадському суспільстві.

Поява «електронної комерції» передбачає еволюційний крок розвитку комунікаційного простору суспільства, в якому всеосяжне поняття «інформації» переходить від різних форм свого існування в електронний формат. І у зв'язку з цією зміною набувають чинності саме електронні комунікації, які включають до свого спектру комбінацію мобільного зв'язку, Інтернет-ресурсів, IP-телефонію тощо. В свою чергу мобільний зв'язок охоплює телекомунікаційні мережі, в якій передача інформації відбувається через абонентські термінали без прив'язки до певного місця та територіальної визначеності. Інтернет-середовище тут відображає цілу низку факторів, пов'язаних з функціонуванням, технічними складовими інформаційних ресурсів, а також соціально-економічний та юридичний сектор для діяльності виділених груп користувачів. В цьому сегменті слід привернути увагу до появи служб передачі даних в реальному часі між кінцевим комп'ютерним обладнанням користувачів з можливістю долучення до системи організації мережі Інтернет для подальшого доступу до серверних просторів, існуючих в єдиній мережі (генерація масивів даних). Так і застосування систем IP-телефонії (VoIP, Voice over IP), яка забезпечила передачу мовлення через мережу Інтернет, надала можливості заощадження к відповідним операторам зв'язку суттєво зменшити витрати та організувати ефективне поєднання із відповідними мережевими сервісами.

Всі ці перетворення викликали появу поняття електронного уряду (від англ. e-Government), тобто комплексу сучасних методів та способів надання інформації з пропонуванням набором державних послуг всім громадянам, всім категоріям бізнесу, державі та державним органам, де відбуваються процеси ефективної взаємодії між користувачами та безпосередньо державою, за рахунок чого суттєво зменшується час реакції через повсюдне використання інформаційно-комунікаційних технологій.

У процесі дослідження історичного впровадження електронних комунікацій на державному рівні можна виділити основні аспекти формування цього напрямку.

Зазначені ідеї формування ефективного державного управління не розкривають цілісної системи, дослідження якої вимагає комплексної оцінки. Інтеграція даного роду систем електронного документообігу з автоматизацією всієї сукупності управлінських процесів на державному рівні передбачає створення певної моделі на основі IT-систем з урахуванням всіх складових ІКТ. Модель має розкривати структуру загальнодержавної розподіленої системи громадського управління для вирішення повного переліку основних завдань, пов'язаних з управлінням документами та процесами їх обробки. Окрім цього, зазначена модель має підвищувати прозорість інформації та даних про діяльність органів державного управління, забезпечувати відкритий діалог держави та суспільства, відслідко-

Етапи формування електронного управління у структурі держави (витоки розвитку)

Концептуальні ідеї	Країни-новатори, запропоновані програми
Пропонування цілісної методології для інтегрування інформаційних систем уряду, як нового класу систем, що створюють умови для інтеграції ресурсів на базі змістовної обробки даних та документів.	«FirstGov», США, загальне програмне рішення інтеграції інформаційної системи (ГІС) з ресурсною інформаційною базою з регіональним обмеженням
Модернізація уряду за стратегією уряду інформаційної ери, що спрямований на покращення послуг для громадян і бізнесу та більш ефективне використання інформаційних ресурсів уряду на базі середовища для трансформації діяльності влади шляхом застосування методів електронного бізнесу в усьому державному секторі.	«E-government. A strategic framework for public services in the information age», Великобританія, нові сервісні рішення, а також використання IPTV та сучасних типів мобільного зв'язку як ключовий інструментарій доступу до мережі Інтернет
Доступ до Інтернет-послуг для формування загальної суспільної думки, що включає у себе політичний, національний та європейський рівні за принципом держава в одному «вікні» («one-stop government»)	«e-Forums», «e-Portals». Німеччина та Італія, система групового програмного забезпечення на мові Java
e-Адміністрування комерційних підприємств, приватних та державних підприємств, робота з видачі ліцензій щодо початку діяльності, територіального розміщення та будівництва, що включали місцеві органи самоврядування, служби охорони здоров'я та соціального забезпечення	«eGov», Австрія, Фінляндія, Німеччина, Греція, Швейцарія, веб-портал за технологією безпроводної передачі даних (WAP) на мові розмітки XML у відповідності до відкритих стандартів обміну інформацією та даними.
Сучасний інструментарій транснаціональної цифрової ідентифікації на базі доступу до платформи, що базується на інклюзивності, легітимності та прозорості, гарантований доступ до бізнес-середовища Європейського Союзу та можливість користування публічними електронними послугами.	«e-Residency», Естонія, інформаційна система з відповідним програмним забезпеченням.
Ідея формування «розумних міст» з залученням нерухомості та інфраструктури міст для глобалізації капіталу з економічної точки зору, де фундаментом виступають підходи з формування низки інформаційних технологічних рішень за рахунок невеликих експериментальних проєктів.	«CITYCARD», Національний демократичний альянс (НДА), мережа «розумних міст» на базі Інтернет-речей

увати реальний перебіг загальних інтересів суспільства у прийнятті законодавчих та організаційних рішень. Отже, державні комунікаційні мережі та на базі них отримані електронні комунікаційні послуги є ключовим фактором підвищення ефективності діяльності державних установ. Окрім технічних процесів суттєвим постає питання організації процедури обслуговування громадян (споживачів електронних комунікаційних послуг) на внутрішньому та зовнішньому просторі у світовій кооперації. Це дозволяє суттєво підвищити ефективність державного управління за рахунок зниження загальних витрат соціальних комунікацій між кожним членом сучасного суспільства.

Всі ці аспекти тісно пов'язані з питанням інтеграції кожної країни до системи глобальної міжнародної співпраці, що, по-перше, обумовлюється якістю державного

адміністрування та, по-друге, формуванням ефективного державного апарату. Для створення належних умов ефективної кооперації слід приділити увагу підвищенню самостійного регулювання суспільства, спростити процедуру надання державних послуг та організувати можливість делегування ряду послуг бізнес-спільноті, оскільки, як правило, проміжною ланкою виступає бізнес як посередник між державою та суспільством. Іншими словами, трансформаційні процеси на державному рівні пов'язані з питаннями створення ефективного функціонального управління, формування результативних систем бізнес-управління, формування системи «електронного уряду», де наразі відсутній універсальний алгоритм дій з адміністративного реформування. Діяльність державного управління через ІКТ розкривається в таких складових (див. рис. 1):



Рис. 1. Алгоритм принципів взаємодії громадян, бізнесу та держави

Місце та роль державних комунікаційних мереж та послуг з використанням сучасних електронних комунікацій

Етапи становлення	Роль електронних комунікацій, мереж та послуг у ефективному державному управлінні
Впровадження електронних комунікацій	Електронні комунікації складний ефективний скоординований алгоритм. Ефективний інструмент загально-державної взаємодії. Правова система через глобальну комп'ютерну систему.
Трансформація ключових інформаційних процесів	Віртуальний простір як відкритий та децентралізований. Формування специфікації послідовності дій при взаємодії з програмними системами. Єдиний інформаційний простір з відкритими особистими ключами перевірки.
Інтеграційні процеси на державному рівні	Організаційно-правові механізми, управління та контроль. Двосторонній обмін правової інформаційної складової між державою та громадянами. Можливість організації певних транзакцій. Участь спільноти у прийнятті значущих рішень державного рівня. Спрощення та мінімізація витрат при взаємодії державних та громадських органів.

– між державою та громадянами (G2C, Government-to-Citizen) – оптимізація надання державних послуг населенню (питання відкритого та демократичного вибору, інформація медичного характеру, видача державних свідоцтв різного призначення тощо).

– між державою та бізнесом (G2B, Government-to-Business) – ефективна робота з суб'єктами господарської діяльності (видача ліцензій та дозволів на провадження діяльності, проведення державних закупівель та тендерів і т.ін.)

– між різними гілками державної влади (G2G, Government-to-Government) – ефективна співпраця з адміністративними органами (робота зі сховищами баз даних як корпоративних так і державних)

– між державою та державними службовцями (G2E, Government-to-Employees) – універсальна кооперація держави та держслужбовців (державні послуги для держслужбовців).

– між комерційними приватними компаніями (B2B, Business-to-Business).

Перетворення системи електронних комунікацій на державному рівні можна розглядати наступним чином:

Сучасний перебіг дій та наявний арсенал державних електронних послуг в країнах світу суттєво відрізняється один від одного, тому слід зазначити, що оптимальний механізм впровадження складної системи державного управління необхідно розпочинати з реформування регуляторної складової ринку електронних комунікацій, де слід представити належним чином всі вимоги, що дик-

туються сучасним інформаційним суспільством. Базисом тут постають загальні принципи певної незалежності та адміністративних можливостей, що можуть розглядатися в подальшому як ефективна діяльність з забезпечення конкурентоспроможності підприємницької діяльності [6], заохочення інвестицій в розвиток мереж та впровадження нових технологій з метою суттєвої реорганізації галузевого законодавства для визначення аспектів діяльності на інформаційному ринку послуг, які мають вибудовуватись на суспільній практиці провідних країн.

Висновки. Представлене дослідження розкриває важливе значення електронного уряду в державній системі управління, що виступає як ефективний механізм керування всіма процесами суспільства, який тісно пов'язаний з всебічною взаємодією кожного члена суспільства та бізнесу. Визначені складові впровадження державного електронного адміністрування сприяють поліпшенню надання послуг та ефективному функціонуванню держави.

Розглянуто основні етапи формування електронного управління провідних країн світу, на базі яких можна констатувати динаміку інтеграційних процесів, що відбуваються в кожній країні, які націлені на систему глобальної міжнародної співпраці.

Впровадження сучасних інформаційно-комунікаційних технологій в структуру системи державних електронних комунікацій надає новий рівень якості послуг та стають методом ефективного державного адміністрування.

Список використаних джерел:

1. Директива комісії 2002/77/ЄС від 16 вересня 2002 року щодо конкуренції на ринках електронних комунікаційних мереж та послуг в цій сфері. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_003-02#Text (дата звернення: 01.04.2023).
2. Танащук К. О., Ковтуненко К. В., Богословова А. А. Електронні комунікації у формуванні е-бізнесу виробничих підприємств. *Молодий вчений*. 2018. № 1 (53). С. 1002–1005.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Москва : Academia, 1999. 788 с.
4. Тоффлер Э. Шок будущего. Москва : ООО «Издательство АСТ», 2004. 557 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество : как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
6. Кадемія М. Ю., Шахіна І. Ю. Інформаційно-комунікаційні технології в навчальному процесі : навч. посіб. Вінниця : ТОВ «Планер», 2011. 220 с.
7. Коляденко С. В. Цифрова економіка : передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2016. № 6. С. 106–107.
8. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології : навч. посіб. / Г.Г. Швачич та ін. Дніпро : НМетАУ, 2017. 230 с.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2023). Commission Directive 2002/77/EC dated September 16, 2002 regarding competition in the markets of electronic communication networks and services in this area. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_003-02#Text (accessed 1 April 2023).
2. Tanaschuk, K. O., Kovtunencko K. V. and Bohoslovova A. A. (2018). Electronic communications in the formation of e-business of industrial enterprises. *Molodyj vchenyj*, no. 1 (53), pp. 1002–1005.

3. Bell, D. (1999). *Grjadushhee postindustrial'noe obshchestvo. Opyt social'nogo prognozirovaniya* [Future post-industrial society. Experience of social forecasting]. Moscow: Academia.
4. Toffler, Je. (2004). *Shok budushhego* [Future shock]. Moscow: OOO "Izdatel'stvo ACT".
5. Porter, M. (2005). *Konkurentnoe preimushhestvo: kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost'* [Competitive advantage: how to achieve a high result and ensure ego stability]. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
6. Kademiia, M. Yu. and Shakhina, I. Yu. (2011). *Informatsijno-komunikatsijni tekhnologii v navchal'nomu protsesi* [Information and communication technologies in the educational process]. Vinnytsia: TOV "Planer".

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AS A VECTOR OF THE DIRECTION OF E-GENERATION OF THE COUNTRY

Summary. In the modern post-industrial society, information is gaining more and more importance and the properties of a strategic resource, becoming a decisive factor in modern political and economic development. Today, the information product is the basis of increasing the production of material goods and one of the determining factors of the democratic transformation of management. The informational role in the preparation and adoption of highly effective decisions makes high demands on its quality in the process of forming the information technology system in public administration. Over the past two decades, information and communication technologies (ICT) have contributed to a dramatic transformation of society, culture, and the economy. The world has witnessed changes brought about by the rapid advancement of technologies in the ICT ecosystem such as social media, big data and the Internet. Mobile technology and broadband access are already widespread in developed countries and are now expanding rapidly in developing and emerging markets. Social media has significantly affected the way people interact with each other and with their governments. Open government data and cloud computing combined with increased mobile consumption have further enriched economic systems. The article reveals the place and role of information and communication technologies in the conditions of transformation of state administration and the business community. The role of information and communication technologies as an authoritative and significant factor at the state level is explained. It has been confirmed theoretically and from a practical point of view that information and communication networks and systems are an independent environment in which the latest business processes and economic principles on the issues of effective state management, affecting all sections of society, are generated. For the successful implementation of projects and their management in the field of electronic government, it is very important to understand that information technologies act only as a tool for the transformation of administrative processes and structures and cannot by themselves solve the problems facing state structures.

Key words: electronic government, governance, interaction, ICT, Internet, information systems.

Червак-Смерічко О. Ю.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Ужгородського національного університету*

Chervak-Smerichko Olesya

*Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
Uzhhorod National University*

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ: МЕТА КЕРУВАННЯ І ПРОБЛЕМА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

Анотація. Розглянуто і розкрито мету керування і проблему прийняття рішень. Наведено процедури та сутність основних етапів процесу прийняття рішень для систем керування в різних умовах. Розкрито питання вироблення керованого механізму для підтримки рішень, на основі якого забезпечується удосконалення процесів прийняття обґрунтованих та об'єктивних рішень в ситуаціях виняткової складності. Викладено суть простого і складного рішень, необхідних для реалізації керування. Наведено застосування різних методів і моделей прийняття рішень, що відіграє значну роль в підвищенні ефективності керування.

Ключові слова: керування, система, мета, рішення, процес прийняття рішення, особа, що приймає рішення.

Вступ та постановка проблеми. Питання про мету керування є центральним питанням в теорії керування. Керування для того й служить, щоб досягти якихось цілей. Не дивлячись на те, що це твердження очевидне, формулювання мети є одним із найскладніших і дискусійних питань математичного моделювання в економіці. Від його вирішення, в значній мірі, залежить подальша еволюція цієї наукової сфери. Проблема прийняття рішень виникає тоді, коли існують труднощі в досягненні якої-небудь цілі. На розвиток будь-якого об'єкту впливають зовнішні і внутрішні фактори. Для того, щоб регулювати цей вплив та підвищити надійність і ефективність прийнятих рішень керівництво об'єкту вдосконалює систему керування. Значення прийнятих рішень змінюється разом з системою керування. Отже, вивчення теоретичних аспектів щодо розробки та прийняття рішень є актуальним та важливим сьогодні. У сучасному економічному середовищі необхідно використовувати ефективні методи керування, які відповідають сучасному рівню виробничих систем. Розуміння всіх тонкощів процесу прийняття рішень в різних умовах, знання і застосування різних методів і моделей прийняття рішень відіграє значну роль в підвищенні ефективності керування.

У зв'язку з цим, метою даного дослідження є вивчення особливостей, основних етапів розробки і реалізації рішень в керованих системах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню властивостей і методів процесу прийняття рішень присвячено багато наукових праць, число яких нараховує уже декілька сотень найменувань.

Так, в роботі Червак Ю.Ю. [1] розглядаються моделі, в яких множина альтернатив, на якій необхідно здійснити вибір, впорядковується за визначеним порядком віддачі переваги.

Роботу Кігель В.Р. [2] присвячено задачам прийняття економічних управлінських рішень в умовах ринкової економіки, економіко-математичним моделям, методам та методикам розв'язування таких задач. Наведено методи моделювання (визначення та відбиття) системи переважань особи, яка приймає рішення, – (ОПР), методіку багатокритеріальної оптимізації та методи прийняття

рішень за умов ризику та невизначеності, які враховують індивідуальні особливості у переважаннях ОПР.

Робота Морозова А.О., Косолапова В.Л. [3] є комплексним дослідженням питання щодо створення ефективних новітніх технологій підтримки прийняття рішень у складних системах, сучасних інформаційно-аналітичних технологій та впровадження їх у сферу державного управління. У практичному вимірі йдеться про стан, можливості й перспективи розвитку України на глобальному та регіональному рівнях.

В роботі Юхимчик С.В., Азарова А.О. [4] проаналізовано сучасні математичні моделі ризикових ситуацій, для прийняття рішень в яких використовуються системи підтримки прийняття рішень (СППР). На основі структурної моделі багаторівневої СППР розроблені математичні моделі і алгоритми, що формалізують процес прийняття рішень щодо розв'язання задач банківського кредитування та інвестування. Розроблена модель оцінювання інвестиційної привабливості промислових підприємств, яка враховує як кількісні, так і якісні параметри, що характеризують їх фінансово-господарську діяльність.

Мета статті – одна з найскладніших і водночас найдавніших категорій. Вона відображає призначення системи, яке не є детерміністично фіксованим. Мета конкретизується за допомогою аспектів і цілей.

Оскільки формулювання мети керування є одним з найскладніших і дискусійних питань математичного моделювання в економіці, то однією з основних цілей є розгляд, означення і аналіз мети керування. Від досягнення цієї цілі в значній мірі залежить і процес прийняття управлінських рішень і, прийняття найкращого рішення з усіх можливих і, подальша еволюція математичного моделювання в економіці.

Інформаційні процеси, що відбуваються в системах керування можна розглядати як процеси перетворення інформації. Мова йде про спосіб перетворення інформації в керуючій системі, основним елементом якого є процес прийняття рішення. Тому, однією з основних цілей статті також є розгляд, означення, аналіз та вивчення процесу прийняття рішень. Зокрема, його елементів та етапів здійснення. Навколо процесу прийняття рішень організовуються і інші, допоміжні, перетворення інформації.

Процес прийняття простого рішення – рішення, яке приймається за одним критерієм, є найбільш простим і не вживаним. В системах керування, як правило, приймають складні рішення, що приймаються за багатьма критеріями. Процес прийняття складного рішення є більш важким і більш вживаним. Тому розгляд складних рішень, їх формування і впорядкування є ще однією з основних цілей даної статті.

Результати дослідження.

1. Мета керування і проблема прийняття рішень

Питання про мету керування є центральним питанням про керування: керування для того й служить, щоб досягти якихось цілей. Не дивлячись на те, що це твердження очевидне, формулювання мети є одним із найскладніших і дискусійних питань математичного моделювання в економіці. Від його вирішення в значній мірі залежить подальша еволюція цієї наукової дисципліни.

В деяких випадках буває дуже легко визначити мету керування. Так, в системі організації перевезень, метою керування є вивезення запасів продукції з кожного складу. Керування перевезеннями можна підпорядкувати іншій меті. Природно, що кожен з пунктів споживання може характеризуватися попитом. Нехай j -й пункт потребує не менше, ніж b_j одиниць продукції. Тоді мета керування очевидна: визначити такий план перевезень, щоб задовольнити потреби кожного пункту споживання. В математичній моделі ця мета виражається системою обмежень – нерівностей $y_j \geq b_j, j = 1, 2, \dots, n$ або, виразивши y_j через керуючі змінні за допомогою рівностей $y_j = \sum_{i=1}^m x_{ij}, j = 1, 2, \dots, n$, $\sum_{i=1}^m x_{ij} \geq b_j, j = 1, 2, \dots, n$.

Розглянемо ще один приклад. Йдеться про функціонування залізниці. Тут також необхідно складати план розклад руху поїздів. Але мета керування складніша (хоча також досить очевидна) – скласти розклад так, щоб пропустити задану кількість поїздів і організувати оперативне керування (тобто усунути неминучі поміхи) так, щоб розклад був реалізований.

Дуже часто плутають поняття мети (цілі) керування з оцінкою способу досягання цілі керування. Наприклад, перевезення, при яких досягається ціль (мета), можна виконати різними способами. Виникає питання, якому з них віддати перевагу. Зрозуміло, тому, котрий вимагає найменших транспортних затрат. Так народжується ідея оптимізації, і найкращий в цьому розумінні план перевезень ми називаємо *оптимальним*. Одним словом, оцінка якості керування виникає тоді, коли воно може бути реалізоване не єдиним чином. Так необхідно сформулювати критерій, за яким ми можемо порівнювати різні керування. Природно вибрати при цьому оптимальне керування.

Та легкість в постановці цілі керування, яка була продемонстрована в системі про перевезення, – скоріше виняток, а не правило. Наприклад, нехай йдеться про завод, який випускає швейні машини. Питання про те, скільки штук машин слід випускати, не може бути розв'язане тільки в рамках заводу. Його розв'язання потребує інформації про структуру ринку, можливості допоміжних підприємств тощо. Іншими словами, розв'язання питання про ціль керування для підсистеми «завод» потребує розгляд моделі системи більш високого рівня: фірми, галузі або регіону. Якщо ж мова йде про систему всієї галузі, то задача стає ще важчою, оскільки для постановки цілі треба розглядати всю економічну систему. Чим вищий рівень системи керування, тим важчим є формулювання її цілі, оскільки це вже стає питанням економічної або соціальної політики. З підвищенням рівня система наближається

до загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів або до інтересів всього людства. На таку систему впливає дуже велике число складних і різних факторів, які важко проаналізувати і виділити серед них істотні.

Проблема прийняття рішення виникає тоді, коли існують труднощі в досягненні якої-небудь цілі. Як правило, завжди виникають такі ситуації, коли існують різні допустимі можливості досягнення цілі. Перед тим, як приступити до вибору рішення, слід перекоонатися, що множина допустимих рішень, з одного боку, дійсно містить всі допустимі рішення і, з іншого боку, в ній немає таких, котрі слід відкинути. Далі слід проаналізувати ті, що залишилися, вияснивши для кожного його ефективність в заданому розумінні і ймовірність досягнення цілі. Вирішити проблему – значить треба вибрати із всіх допустимих рішень ефективне рішення, реалізація якого б представляла таке керування, яке б забезпечило досягнення цілі. Тому, говорячи про якість керування, виникає природне бажання, щоб воно здійснювалося найкращим чином, було *оптимальним*. Часто *оптимальне керування* полягає у виборі таких керувань, при яких досягається екстремальне значення деякої функції оцінок (*критеріальної функції*), яка характеризує якість керувань. В зв'язку з цим намагаються мінімізувати оцінку, яка визначає затрати в системі керування – грошові затрати або інші затратні ресурси. Максимізують частіше всього доход (або прибуток) системи, який виражений безпосередньо або через інші показники, наприклад, загальний випуск продукції, рентабельність тощо. Так як в цьому випадку оптимальність визначається по кількісних оцінках, то оптимальні керування можна вибирати за допомогою розрахунків. Обчислюючи значення оцінки для всіх допустимих керувань, можна скласти їх послідовність, упорядковану за спадними (зростаючими) значеннями оцінки. Керування, розміщене в цій послідовності на першому (або на останньому) місці, є *оптимальним* [5, с. 11].

Так як система керування завжди знаходиться під впливом випадкових факторів, то це призводить до того, що між керуванням і його наслідком немає детермінованого зв'язку. Наприклад, в просторі станів динамічної системи зображується точка переміщається не точно в задану точку простору, а з певною ймовірністю потрапляє в одну з точок деякої оточуючої її області. В багатьох системах, в організаційно-адміністративних особливо, така наближеність результату керування вповні допустима. В цьому випадку мова йде не про оптимальне, а про *ефективне керування*. Отже, при ефективному керуванні можуть використовуватися більш прості наближені методи вибору рішень. Звичайно, наближені методи тим кращі, чим частіше вони дають результати, що співпадають з одержуваними при оптимальному керуванні. Для того, щоб обґрунтувати застосування ефективного керування, треба довести, що використовувані наближені методи, по-перше, дають результати близькі до оптимальних з достатнім для практичних цілей наближенням, і, по-друге, являються в порівнянні з оптимізаційними методами більш простими.

В багатьох ситуаціях не існує ні оптимізаційних, ні близьких до них за ефективністю наближених методів. Тоді, так як система не може функціонувати без керування, приходиться шукати такі методи і способи вибору керувань, які б забезпечували задовільне функціонування системи, тобто такі методи, які були б найкращими із всіх можливих в даній системі і дають допустимий результат; назвемо їх *раціональними методами*, а керування, яке вибирається за їх допомогою, – *раціональним керуванням*. Допустимість результатів, одержуваних при раціонально-

му керуванні оцінюються за існуючими в системі керування критеріями. При цьому повинна бути впевненість, що більш високі значення функції оцінок не можуть бути досягнуті іншими методами вибору керувань [3, с. 18].

Слід мати на увазі, що інколи жоден з використовуваних методів вибору не може забезпечити вибір керування з задовільною оцінкою його результату за вибраним в системі критерієм ефективності. В цій важкій ситуації потрібен інтенсивний пошук більш ефективних методів керування, створення принципово нових методів. Якщо цього зробити не вдається, вихід може бути знайдений у перебудові системи керування, зміні її можливостей і зв'язаною з нею зміною цілі керування, а також накладених на систему обмежень. По суті це буде вже інша система, для якої можна знайти достатньо ефективні методи керування.

2. Процес прийняття рішень

Прийняття рішення не являє собою якийсь одночасний акт. Це процес, який протікає в часі і який складається з окремих етапів.

З одного боку, система керування повинна забезпечити перетворення ресурсів у відповідності з поставленою метою, а з другого боку, керування може розглядатися як відносно відособлена інформаційна система. Обидві ці сторони в їх взаємозв'язку повинні враховуватися при характеристиці систем керування в економіці. Такий підхід є зручним для вивчення технології і організації «виробництва» інформації, необхідної для реалізації функції керування.

Інформаційні процеси в системах керування можна розглядати в двох аспектах: *перетворення і рух інформації*. В першому випадку йдеться про способи перетворення інформації в керуючій системі, основним елементом якого є процес прийняття рішень. Довкола нього організуються всі інші допоміжні перетворення: спостереження і аналіз, фільтрація даних, розмноження даних та інші. В другому випадку розглядаються способи передачі інформації в самій керуючій системі і між керуючою системою і керованим об'єктом.

Під *рішенням* розуміють деякий припис до дії для керованого об'єкту (план, інструкцію, наказ, вказівку, команду тощо). Як правило, розробляються декілька *варіантів* такого припису, можливо, й ціла множина. Вибір оптимального в деякому розумінні варіанту ми будемо називати *прийняттям рішення*, а процес, який включає розробку альтернатив – *процесом прийняття рішення* [4, с. 20].

В стандартній формі задача прийняття *найкращого* (оптимального) рішення може бути записана у вигляді пари $(X, \geq)$, де X – множина розглядуваних альтернатив, а $\geq$ – знак («краще або рівноцінно», «негірше») відношення *порядку віддачі переваги*, заданого на цій множині, який дозволяє вибрати $x \in X$, таку, що $\hat{x} \geq x$ для будь-якого $x \neq \hat{x}, x \in X$. У випадку рівноцінності декількох оптимальних альтернатив рішення може представлятися підмножиною $\hat{X}$, $\hat{X} \subset X$ [1, с. 43].

Процес прийняття рішення включає ряд послідовних етапів.

Основним змістом початкових етапів є формування множини X і виявлення відношення $\geq$, тобто постановка задачі прийняття рішення. Далі робиться власне прийняття рішення.

Як правило, процес прийняття рішення починається не на порожньому місці. Ще до нього *особа, яка приймає рішення* (ОПР) володіє певною базовою змістовною і процедурною інформацією. ОПР – це символічна назва. Під нею треба розуміти підсистему керуючої підсистеми, зокрема, й окрему особу, яка виконує функцію прийняття рішень; ОПР може бути цілим колективом. Із соціальних

систем (держава, ЗМІ, громадські організації, партії) до неї поступають юридичні норми, директиви, суспільні стимули та інші. Малі групи (сім'я, колектив, коло друзів та інші), з якими вона зв'язана, формують приватні норми поведінки, певні інтереси. Індивідуальні психофізіологічні особливості обумовлюють структуру емоцій, сприйнятливість, темперамент. Базова інформація поповнюється і в зв'язку з реалізацією раніше прийнятих рішень: запам'ятовуються вдалі співвідношення факторів, моделі рішень, процедури. На цій основі складається і вдосконалюється певний стереотип мислення і поведінки ОПР. Все це формує орієнтацію ОПР, в світлі якої він сприймає зовнішнє середовище в цілому і яку-небудь ситуацію зокрема [2, с. 10–25].

1. Власне процес прийняття рішень починається з одержання даних. Поточна інформація поступає до ОПР в результаті спостереження за керованим об'єктом, в тому числі пошуку даних і навіть експерименту (активне спостереження).

2. На наступних етапах здійснюється структуризація даних, яка забезпечує постановку задачі прийняття рішень. Взагалі кажучи, *задачею* є логічне висловлювання виду «Дано A , треба B » (запишемо його так: $\langle A; B \rangle$). Тоді *ситуацією* назовемо висловлювання: «Дано A » ($\langle A; - \rangle$), а *проблемою* – висловлювання: «Треба B » ($\langle -, B \rangle$). Ситуацію і проблему можна, кожен окремо, розглядати як неповну постановку задачі, в якій не виявлені цілі або умови її рішення відповідно. ОПР звичайно має справу з багатьма ситуаціями, перед нею стоїть ряд проблем. В потоці отримуваних даних їй приходиться порівнювати їх, щоб поставити конкретну задачу прийняття рішення. При цьому ОПР розв'язує такі проміжкові задачі: «Дано $\langle A; - \rangle$, треба $\langle A; B \rangle$ » і «Дано $\langle -, B \rangle$, треба $\langle A; B \rangle$ ».

Виявляючи умови задачі прийняття рішення, ОПР повинна визначити: множину керованих факторів M , яка складається з елементів (векторів) m ; множину істотних некерованих факторів S , яка складається з векторів s ; множину наслідків W , яка складається з елементів (векторів) w , як функцію пар $(m, s) \in M \times S$ (декартовий добуток множин) (див. рисунок 1).

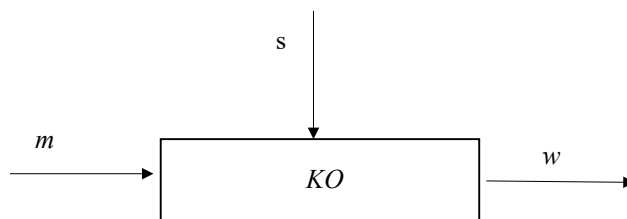


Рис. 1. Схема задачі процесу прийняття рішення

Так як ОПР не вибирає значення некерованих факторів s , то кожна альтернатива рішення x складається з двох елементів m і w : $x = (m, w)$. Отже, вона включає комплекс керованих дій або засобів, використовуваних для розв'язання задачі, і набір наслідків, з урахуванням некерованих факторів. Виділення множин M і S проводиться в процесі структуризації даних, які поступають до ОПР. Множина наслідків W повинна формуватися керуючою системою [2, с. 15].

3. При формуванні альтернатив рішень виникають невизначеності, особливо, при формуванні множини W . Тому, природним продовженням структуризації даних є прогнозування можливостей реалізації кожної альтернативи і наслідків її реалізації. Після прогнозування ОПР має змогу із множини потенційно *можливих альтернатив* x виділити підмножину *здійснених альтернатив* x . Зазначимо, понят-

тя здійсненності носить умовний характер. ОНР приписує альтернативам деякі відносні (суб'єктивні) імовірності, а потім явно або неявно визначає порогову величину, яка дає можливість відкинути нездійсненні альтернативи [2, с. 20].

4. З самого початку процесу, як було сказано, ОНР має певну цільову орієнтацію, яка виникає ще на основі базової інформації. Вона дає можливість із множини можливих альтернатив виділити підмножину *бажаних альтернатив*, яка визначається за бажаністю наслідків. Послідовне накладання все нових і нових обмежень подібного роду може значно звужити множину альтернатив, на якій необхідно здійснити вибір. В результаті утворюється множина *допустимих альтернатив* X , яка є першою складовою власне задачі прийняття рішень: $(X, \geq)$ [1, с. 19–35].

5. Наступний етап процесу прийняття рішень зв'язаний з другою складовою цієї задачі, тобто з виявленням *порядку віддачі переваги* і, зокрема, формуванням *критерію* вибору. В результаті альтернативи упорядковуються від кращої до гіршої, при чому деякі в цьому порядку можуть рахуватися рівноцінними $x_1 \geq x_2 \geq \dots \geq x_n, x \in X$. Прикладом може бути критерій, який визначається *критеріальною функцією*, або *функцією оцінок*, яка виражає прибуток при виборі варіанту виробничої програми підприємства. При цьому один варіант кращий за другий, якщо і тільки якщо прибуток від першого більший за прибуток від другого варіанту; два варіанти рівноцінні, якщо і тільки якщо прибутки від них рівні. Таким чином, оптимальною альтернативою буде варіант виробничої програми підприємства, прибуток від якого максимальний. Взагалі кажучи, можна при деяких припущеннях приписати даному порядку віддачі переваги таку функцію $u(x)$, яка називається *функцією корисності*, що $u(x_1)$ більше $u(x_2)$ тоді і тільки тоді, коли x_1 краща x_2 ; $x_1, x_2 \in X$. Якщо вдається побудувати функцію корисності, то її задають в якості критеріальної функції відповідного критерію. Зазначимо, що будь-який критерій визначається критеріальною функцією $c(x)$ і *шкалою* як впорядковану множиною оцінок, якій належать значення цієї функції: x_1 краща x_2 за цим критерієм, якщо і тільки якщо оцінка $c(x_1)$ краща оцінки $c(x_2)$ за цією шкалою, x_1 і x_2 рівноцінні якщо і тільки якщо їх оцінки рівні [1, с. 8–35].

Альтернативи можуть оцінюватися за багатьма ознаками, по кожній з яких формується порядок віддачі переваги або критерій. Рішення, яке приймається за декількома критеріями, називають, часто, *складним рішенням*, а рішення, яке приймається за одним критерієм – *простим рішенням*.

6. Кульмінаційний етап всього процесу утворює сам акт вибору оптимальної (ефективної, раціональної) альтернативи, тобто власне прийняття рішення. В явному або неявному виді в його основі лежить визначена модель і процедура – від прямого перебору і порівняння альтернатив, можливості якого різко зменшуються з ростом числа альтернатив і складності оцінки наслідків, до розвинутих *евристичних* і *формальних* методів. Тому для прийняття рішень необхідним є пошук або розробка адекватної моделі і процедури вибору альтернативи. Вони істотно залежать від інформації про умови прийняття рішення якою володіє ОНР, тобто інформації про альтернативи $x = (m, w)$. Можливі три випадки:

– *детермінованість (або визначеність)*, якщо відносно кожного керування m відомо, що воно незмінно приводить до деякого конкретного наслідку w . Тоді всі функціональні залежності являються детермінованими, залежно від яких застосовують лінійне, нелінійне, дискретне, динамічне програмування, теорію графів, детерміновані методи розв'язування тощо;

– *ризик (або часткова невизначеність)*, якщо кожне керування приводить до одного із множини можливих наслідків, але кожний наслідок має відому або приписану імовірність появи $p(w)$. В цьому випадку застосовують стохастичне програмування, теорію масового обслуговування та інші імовірнісні методи;

– *невизначеність*, якщо імовірності наслідків w невідомі і навіть не мають смислу. Тоді використовується теорія статистичних рішень (зокрема метод Монте-Карло) і частіше всього різні евристичні методи.

7. Після того, як вибрана єдина альтернатива, ОНР повинна інтерпретувати і оцінити прийняте рішення, перевірити, чи є воно відповіддю для поставленої задачі. Така інтерпретація і перевірка являються змістовними (не формальними), і їх характер визначається особливостями керованого об'єкту.

8. Якщо результати перевірки виявились задовільними, ОНР повинна сформулювати це рішення у вигляді директив для виконавця, який забезпечує реалізацію рішення. Видача цих директив завершує процес прийняття рішення.

3. Формування складного рішення

Прийняття складного рішення за багатьма критеріями ми розбіємо на два етапи. ОНР виділяє деяку множину ознак (точок зору) A за якими оцінює альтернативи множини X . На першому етапі по кожній окремій ознаці $a \in A$ здійснюється вибір кращої з цієї точки зору альтернативи $x_a \in X$. Якщо по даній ознаці ОНР має функцію корисності $u_a(x)$, то $u_a(\hat{x}_a) = \max \{u_a(x) | x \in X\}$. Це частинні прості рішення, число яких відповідає числу точок зору. На другому етапі необхідно здійснити узгоджений вибір єдиної альтернативи $\hat{x} \in X$, тобто одержати складне рішення. Процедура вибору тут істотно залежить від способу задання порядків віддачі переваги на множині альтернатив X по кожній ознаці і від порівняльності самих ознак a . Розглянемо деякі найпростіші випадки.

Ознаки непорівнянні. ОНР взагалі не може співставити їх одну з одною і тим більше сказати, яка з них важливіша, але по кожній окремій ознаці у неї є функція $u_a(x)$. Цей випадок можна інтерпретувати як гру n осіб – по числу ознак. Кожен гравець намагається вибрати ту альтернативу, яка максимізує його функцію $u_a(x)$ на X . Вони можуть і не прийти до узгодженого рішення, тобто до єдиної альтернативи $\hat{x}$.

Ознаки попарно рівноважливі. Найприродніше для складного рішення припустити, що особи приходять до певної узгоджувальної умови, яка дає можливість вибрати компромісне рішення. Однією з таких умов може бути умова попарної рівної важливості ознак при оцінці альтернатив, згідно якої кожна особа може покращувати свій вибір, не погіршуючи вибори всіх інших осіб. Це означає, що x_1 краща x_2 за цією узгоджувальною умовою, якщо і тільки якщо існує ознака в A , за якою x_1 краща x_2 , і x_1 негірша x_2 за кожною з інших ознак цієї множини; x_1 рівноцінна x_2 , якщо і тільки якщо x_1 рівноцінна x_2 за кожною з ознак множини A . Інакше, мовою функції корисності x_1 краща x_2 якщо і тільки якщо існує $a' \in A$ така, що $u_{a'}(x_1) > u_{a'}(x_2)$, і $u_{a'}(x_1) \geq u_{a'}(x_2)$ для всіх $a' \in A$. Отже, узгодженим рішенням є така альтернатива $x \in X$ що не існує в X інша альтернатива, краща $\hat{x}$ за цією узгоджувальною умовою. Альтернативу $\hat{x}$ називають *ефективним рішенням*, або *оптимальним за Парето*. В загальному, існує ціла множина ефективних рішень $\hat{X} (\hat{X} \in X)$, яку називають множиною Парето. Можливо, що $\hat{X} = X$, тобто кожна альтернатива є ефективним рішенням. Нехай, наприклад, $X = \{x_1, x_2, x_3\}$, $A = \{a_1, a_2, a_3\}$, функції $u_a(x)$ задаються таблицею 1. Тоді, легко перевірити, $\hat{X} = \{x_1, x_2, x_3\}$. Вибір єдиної

альтернативи, яка належить множині $\hat{X}$, може здійснюватися за допомогою додаткових умов, які б «звужували» множину $\hat{X}$, або за допомогою експертів, або ж жеребкуванням [1, с. 95].

Таблиця 1

	x_1	x_2	x_3
$u_{a_1}(x)$	3	2	1
$u_{a_2}(x)$	2	1	3
$u_{a_3}(x)$	1	3	2

Ознаки упорядковані. ОПР має не тільки функції корисності $u_a(x)$ по кожній окремій ознаці оцінки альтернатив, але може упорядкувати і самі ознаки за важливістю. Нехай $A = \{a_1, a_2, a_3, \dots, a_n\}$, ознаки упорядковані за важливістю в порядку зростання їх індексів так, що a_1 – найбільш важлива, a_n – найменш важлива ознака. Тоді, в цьому випадку ОПР починає послідовно пропускати множину альтернатив через «фільтри» ознак, починаючи з найбільш важливої ознаки.

На першому кроці треба відібрати множину альтернатив $X^1 \subset X$, таких, що $u_{a_1}(x|x \in X^1) = \max\{u_{a_1}(x)|x \in X\}$ тобто кращих по першій, найбільш важливій ознаці. На другому кроці вже з цієї множини X^1 треба вибрати альтернативи, які складають множину $X^2 \subset X^1$ такі, що $u_{a_2}(x|x \in X^2) = \max\{u_{a_2}(x)|x \in X^1\}$ тобто кращі по першій і відносно кращі по другій ознаці. На третьому кроці у вибір включається третя ознака зі своєю функцією корисності і т.д.

Неважко зрозуміти, що згідно цієї узгоджувальної умови упорядкованості ознак кожна особа може покращувати свій вибір, непогіршуючи вибори всіх інших осіб, відповідні ознаки яких важливіші за її ознаку. Це значить, що x_1 краща x_2 за цією узгоджувальною умовою, якщо і тільки якщо існує ознака в A , за якою x_1 краща x_2 , і x_1 рівноцінна x_2 за кожною з інших ознак, важливіших за цю ознаку. Інакше, x_1 краща x_2 , якщо і тільки якщо існує t , $1 \leq t \leq n$, такий що $u_{a_t}(x_1) > u_{a_t}(x_2)$ і $u_{a_i}(x_1) = u_{a_i}(x_2)$, $i = 1, 2, \dots, t-1$. Розглянемо векторну функцію $u(x) = (u_{a_1}(x), u_{a_2}(x), \dots, u_{a_n}(x))$. Тоді попереднє правило, за яким визначається відношення «краще» між альтернативами в узгоджувальній умові, формулюється так: x_1 краща x_2 , якщо і тільки якщо $u(x_1)$ лексикографічно більше $u(x_2)$, і x_1 рівноцінна x_2 , якщо і тільки якщо $u(x_1) = u(x_2)$. Таким чином, в цьому випадку вибір альтернативи $\hat{x}$ зводиться до задачі лексикографічної максимізації векторної функції $u(x)$ на X : $c(x)$ лексикографічно не менше $c(x)$ для всіх $x \in X$.

Ознаки кількісно порівнянні. В цьому випадку функції корисності $u_a(x)$ по кожній ознаці порівнянні одна з одною в єдиній кількісній шкалі і ОПР може кожній ознаці приписати вагу v_a . Тоді складне рішення легко зводиться до простого, і за сукупний критерій приймається критерій, що визначається критеріальною функцією $u(x) = \sum_{a \in A} v_a u_a(x)$ і числовою абсолютною шкалою, упорядкованою відношенням «більше» $u(x) = \max\{u(x)|x \in X\}$ [1, с. 19–35].

На практиці, природним є намагання дослідників і осіб, що приймають рішення, до використання як найпростіших процедур, часто не замислюючись на тому, до рішень якої якості вони приводять. Привабливим для них є введення вагових коефіцієнтів v_a і тим самим звести або наблизити складне рішення до простого.

Часто стараються можливо більше число заданих цілей виразити у вигляді обмежень, які визначають допустиму множину альтернатив X . В ідеальному випадку тоді одна

ціль представлена функцією корисності, а інші – обмеженнями. Можливе і вираження всіх цілей у вигляді обмежень, порогових величин і тощо. В загальному, сказане виражається поняттям *порогова оптимізація*, що означає досягнення деякого заданого (не обов'язково найбільшого або найменшого) значення функції корисності. Наприклад, як вже говорилося, при розв'язуванні багатокритеріальних задач прийняття рішень можна вибрати деяку одну ціль і по відношенню до неї досягнути строгого оптимума, а для інших – обмежитись пороговою оптимізацією, тобто досягнути певного результату, рівному заданому значенню (або, що підказується характером задачі – не більшого або не меншого в порівнянні з ним). Такі підходи полегшують роботу по евристичному неформальному прийняттю складних рішень.

Висновки. З дослідження мети керування і проблеми прийняття рішень в математичному моделюванні економіки можна зробити наступні висновки.

1. Мета керування є однією з найскладніших його категорій. Вона відображає призначення системи керування, яке не є детерміністично фіксованим. Мета конкретизується за допомогою аспектів і цілей. А керування і служить для того, щоб досягти якихось цілей.

Формулювання мети керування є одним із найскладніших і дискусійних питань математичного моделювання в економіці. Чим вищий рівень системи керування, тим важчим є формулювання її цілі, оскільки це вже стає питанням економічної або соціальної політики. З підвищення рівня система наближається до загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів або до інтересів всього людства. На таку систему впливає дуже велике число складних і різних факторів, які важко проаналізувати і виділити серед них істотні.

Система керування повинна забезпечити перетворення ресурсів у відповідності з поставленою метою, а, також, керування може розглядатися як відносно відособлена інформаційна система. Обидві ці сторони в їх взаємозв'язку повинні враховуватися при характеристиці систем керування в економіці.

Проблема прийняття рішення виникає тоді, коли існують труднощі в досягненні якої – небудь цілі. Завжди виникають такі ситуації, коли існують різні допустимі можливості досягнення цілі.

Оцінка якості керування виникає тоді, коли воно може бути реалізоване не єдиним чином. Так, необхідно сформулювати критерій, за яким ми можемо порівнювати різні керування. Природно вибрати при цьому оптимальне керування.

2. Під процесом прийняття рішення розуміють послідовність процедур, що приводять до знаходження рішення. Процес прийняття рішень складний і багатосторонній. Він включає цілий ряд стадій і операцій. Питання, скільки і які стадії повинні пройти процес прийняття рішень, який конкретний зміст кожного з них, суперечливі і неодноково вирішувати.

Процес прийняття рішень починається з одержання даних. На наступних етапах здійснюється структуризація даних, яка забезпечує постановку задачі прийняття рішень. Природним продовженням структуризації даних є прогнозування можливостей реалізації кожної альтернативи і наслідків її реалізації. Далі утворюється множина *допустимих альтернатив* X і виявляється *порядок віддачі переваги* і, зокрема, формуванням *критерію* вибору. Кульмінаційний етап всього процесу утворює сам акт вибору оптимальної (ефективної, раціональної) альтернативи, тобто власне прийняття рішення. Після того як вибрана єдина альтернатива, ОПР повинна інтерпретувати і оцінити прийняте рішення, перевірити, чи є воно відповіддю для поставленої задачі.

3. Прийняття складного рішення за багатьма критеріями варто розбити на два етапи. На першому етапі по кожній окремій ознаці $a \in A$ (ОПР виділяє деяку множину ознак (точок зору) A за якими оцінює альтернативи множини X) здійснюється вибір кращої з цієї точки зору альтернативи $\hat{x}_a \in X$. Якщо по даній ознаці ОПР має функцію корисності $u_a(x)$, то $u_a(\hat{x}_a) = \max\{u_a(x) | x \in X\}$. Це час-

тинні прості рішення, число яких відповідає числу точок зору. На другому етапі необхідно здійснити узгоджений вибір єдиної альтернативи $\hat{x}_a \in X$, тобто одержати складне рішення. Процедура вибору тут істотно залежить від способу задання порядків віддачі переваги на множині альтернатив X по кожній ознаці і від порівняльності самих ознак a .

Список використаних джерел:

1. Червак Ю.Ю. Оптимізація. Непокращуваний вибір. Ужгород : УжНУ, 2002. 312 с.
2. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці : монографія. Київ : ЦУЛ, 2003. 202 с.
3. Морозов А.О., Косолапов В.Л. Інформаційно-аналітичні технології підтримки прийняття рішень на основі регіонального соціально-економічного моніторингу. Київ : Наукова думка, 2002. 231 с.
4. Юхимчик С.В., Азарова А.О. Математичні моделі ризику для систем підтримки прийняття рішень. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003. 188 с.

References:

1. Chervak Y.Y. (2002) Optymizatsiia. Nepokrashchuvanyi vybir [Optimization. An unimproved choice]. Uzhhorod: UzhNU, 312 p.
2. Kigel V.R. (2003) Metody i modeli pidtrymky pryiniattia rishen u rynkovii ekonomitsi: monohrafiia [Methods and models of decision support in the market economy: monograph]. Kyiv: TsUL, 202 p.
3. Morozov A.O., Kosolapov V.L. (2002) Informatsiino-analitychni tekhnolohii pidtrymky pryiniattia rishen na osnovi rehionalnoho sotsialno-ekonomichnoho monitorynhu [Information and analytical technologies to support decision-making based on regional socio-economic monitoring]. Kyiv: Naukova dumka, 231 p.
4. Yukhymchik S.V., Azarova A.O. (2003) Matematychni modeli ryzyku dlia system pidtrymky pryiniattia rishen [Mathematical risk models for decision support systems]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia, 188 p.

MATHEMATICAL MODELLING IN ECONOMICS: PURPOSE OF MANAGEMENT AND THE ISSUE OF DECISION-MAKING

Summary. In this article, the management purpose and the issue of decision-making are considered and disclosed. The research illustrates procedures and the essence of the main stages of the decision-making process for control systems in various conditions. The article reveals the issue of developing a controlled mechanism for decision support, which ensures the improvement of the procedures of making reasonable and objective decisions in situations of exceptional complexity. The study outlines simple and complex solutions necessary for management execution. The application of various decision-making methods and models, vital in increasing management efficiency, is illustrated. The issue of the purpose is a central issue of management. Management serves to achieve some goals. Goal formulation is one of the most challenging and debatable issues of mathematical modelling in economics, and, therefore, it confirms the relevance of its research. Management quality assessment occurs when it is impossible to implement it separately. So it is necessary to formulate a criterion by which we can compare different controls. It is natural to choose the optimal control. The problem of decision-making arises when there are difficulties in achieving some goal. Making decisions is not a simultaneous act. This is a process that takes place over time and consists of separate stages. On the one hand, the management system must ensure the transformation of resources following the set goal. However, management can be considered a relatively separate information system. When characterizing management systems in the economy, one should anticipate both parties in their relationship. This approach is convenient for studying the technology and organization of the "production" of information necessary for the execution of the control function. Therefore, one can consider information processes in management systems in two aspects: transformation and movement of information. In the first case, we are discussing ways to transform information in the management system, the essence of which is the decision-making process. All other subsidiary transformations arrange around it: observation and analysis, data filtering, data reproduction, and others. In the second case, we consider methods of information transfer in the control system itself and between the control system and the controlled object.

Key words: management, system, goal, decision, decision-making process, decision-maker.

Смерічевський С. Ф.

*доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки та бізнес-адміністрування
Національного авіаційного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2102-1524>*

Нагієва Айсель Ізмаїл гизи

*здобувач наукового ступеня «доктор філософії»
Національного авіаційного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4073-0721>*

Smerichevskyi Serhii

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Dean of the Faculty of Economics and Business Administration
National Aviation University*

Naghiyeva Aysel

*Candidate of Scientific Degree «Doctor of Philosophy»
National Aviation University*

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ПОПИТУ НА ЗАДОВОЛЕНІСТЬ ТА ЛОЯЛЬНІСТЬ СПОЖИВАЧІВ ЕКОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Анотація. В дослідженні доведено, що розвиток економічних та маркетингових теорій дозволив обґрунтувати значний вплив на рівень попиту факторів, відмінних від цінових, а саме: кількість товарів, рівень цін на товари-аналоги, рівень цін на товари-замінники, рівень цін на супутні товари, рівень доходів споживачів, уподобання споживачів (враховуючи рекламу, моду, традиції, смаки), рівень споживання (з розподілом на групи споживачів), очікування споживачів та ін. Сучасні дослідження споживчої поведінки на ринку екологічних товарів та послуг передбачають виділення п'яти основних сегментів споживачів, які мають істотні відмінності в уподобаннях, ставленні до процесу придбання товарів та послуг, фінансових витратах. Відповідно до виділених сегментів споживачів пропонується використання штучного інтелекту для моделювання цінності клієнта (Life Time Value, LTV) з урахуванням екологічної спрямованості товару чи послуги.

Ключові слова: екологічний маркетинг, поведінка споживача, ринок екологічних товарів та послуг, сегментування споживачів, моделювання цінності клієнта.

Постановка проблеми. Для більшості компаній сталість стала бізнес-імперативом, а не питанням вибору. Екологічні та соціальні питання займають важливе місце в стратегічному порядку денному багатьох організацій. Це дослідження зосереджено на екологічному вимірі сталого розвитку та його маркетинговому інструментарії. Якість життя майбутніх поколінь залежить від зусиль нинішніх поколінь щодо охорони навколишнього середовища. Очікується, що покупці будуть купувати екологічно чисті продукти, щоб сприяти розвитку сталого світу, а також отримати екологічну конкурентну перевагу. Багато галузей промисловості включили екологічно чисті продукти, щоб завершити свій асортимент або як альтернативу іншим «незеленим» продуктам. Порівняно з іншими продуктами, бізнес екологічних продуктів є неухильно зростаючим споживчим ринком у всьому світі. Компанії взяли на озброєння стратегію зеленого маркетингу як набір маркетингових інструментів і елементів, що дозволяє компаніям обслуговувати цільовий ринок без шкоди для природного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато досліджень розглядали передумови та результати задоволеності клієнтів. Задоволеність і лояльність зазвичай розглядаються як критично важливі поняття для практичних і теоретичних цілей (наприклад, Гурчунова Є.) Набагато менше досліджень вивчали задоволеність і лояльність професійних покупців щодо екології та екологічних проблем (наприклад, Губинський А., Amar J., Rahimi S.).

Лояльність споживачів найчастіше називають сильним бажанням повторно купити продукт у майбутньому. Намір викупити позицію лояльності з точки зору поведінки, тоді як лояльність ставлення підкреслює емоційний зв'язок із певним брендом або продуктом і сильну перевагу до нього (наприклад, Байдак Т., Болотова В., Gupta S., Hanssens D., Hardie B.).

Екологічна лояльність споживачів означає бажання клієнта підтримувати відносини з інститутом, який має екологічні чи екологічні проблеми, а також зобов'язання клієнта повторно купувати бажаний продукт на регулярній основі в майбутньому (Смерічевський С., Князева Т., Jones T.O., Sasser W. E. Jr.). Подібним чином можна визначити екологічну задоволеність споживачів як загальне задоволення деяких потреб, цілей і бажань клієнтів щодо екологічних чи екологічних проблем. Перевищення або відповідність попереднім очікуванням має вирішальне значення для екологічного задоволення клієнтів.

Мета статті полягає у дослідженні впливу цінових та нецінових факторів на рівень попиту на ринку екологічних товарів та послуг, огляд моделей оцінки лояльності споживачів в довгостроковому періоді, визначення їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Сучасні бізнес-процеси охоплюють різноманітні підходи щодо пошуку, збереження та підвищення лояльності клієнтів. З однієї сторони, оцінюючи рівень попиту та фактори, що його формують, підприємства не менше уваги приділяють моделям та методам управління наявною клієнтською базою.

Основний ринковий закон тісно пов'язує рівень попиту з ціновими факторами. Тобто обсяг товарів та послуг, які споживачі мають бажання придбати знаходиться в прямій залежності від їх вартості. Розвиток економічних та маркетингових теорій дозволив обґрунтувати значний вплив на рівень попиту й відмінних від цінових факторів, внаслідок чого усталена математична модель вартісного вираження обсягу попиту зі спрощеної (1) трансформувалася в більш складну (2):

$$D = f(P, Q) \quad (1)$$

$$D = f(P, Q, T, X, I, U) \quad (2)$$

де D – обсяг попиту, Q – кількість товарів, P – ціновий фактор (враховуючи рівень цін на товари-аналоги, рівень цін на товари заміники, рівень цін на супутні товари), B – рівень доходів споживачів, T – уподобання споживачів (враховуючи рекламу, моду, традиції, смаки), X – рівень споживання (з розподілом на групи споживачів), I – очікування споживачів, U – інші фактори.

Цінові фактори, напевно, є найбільш дослідженими з точки зору впливу на обсяг попиту і рівень задоволеності споживачів. Нецінові фактори є менш дослідженими, проте суттєвими під час прогнозування обсягів потенційного попиту на товари та послуги. В окремих дослідженнях [1; 3; 9; 11] пропонується серед нецінових факторів виділення зовнішніх та внутрішніх, а також встановлення характеру впливу обсягу попиту. Групу внутрішніх факторів попиту складають специфіка ринкового сегменту, наявність галузевих стандартів, ступінь розвитку галузі, рівень впровадження сучасних технологій, наявність гарантійного та сервісного обслуговування продукції, якісні характеристики продукції, рівень витрат на рекламу, кваліфікація кадрів, стан та розгалуженість комунікаційних мереж. Зовнішні фактори: нормативно-правове забезпечення економічної діяльності, політичне, економічне та соціальне становище країни, екологічна політика, рівень цифровізації економічних процесів, рівень добробуту споживачів, фактори невизначеності. Серед значної кількості факторів попиту, особливе місце

займають процеси, що визначають задоволеність клієнтів від взаємодії з певним товаром (послугою, сервісом, брендом) та формують його лояльність.

Компаніям та бізнес-структурам, які пропонують товари та послуги на сучасних глобалізованих ринках, численних електронних майданчиках та у середовищі метавесвіту, варто особливу увагу приділяти моделям та інструментам управління задоволеністю споживачів. Дослідження у сфері управління клієнтами свідчать, що залучення нових споживачів обходиться підприємствам значно дорожче ніж утримання наявних. На думку експертів консалтингової фірми *World of Mystery Shoppers* [2], підвищити лояльність клієнта можливо лише забезпечивши його персональне компромісне рішення щодо ціни, якості товару та рівня сервісу. Здійснення регулярного оцінювання ступеня задоволеності клієнтів дозволяє виявити наявні емоційні прихильності до товарів чи послуг, які безпосередньо впливають на результативність та прибутковість компанії. Сучасний маркетинговий інструментарій дозволяє здійснити оцінку емоційного стану клієнта та завчасно розробити заходи їх спрямування в необхідному для підприємства напрямку. Особливо це є актуальним для виробників екологічних товарів та послуг. Водночас досить інформативними з точки зору оцінки лояльності споживачів в довгостроковому періоді є моделі життєвої цінності клієнта (*Life Time Value, LTV*). Серед ключових факторів, які впливають на лояльність клієнтів, є його досвід взаємодії з певною компанією (продуктом, брендом тощо) та ступінь задоволеності від цієї взаємодії. Відповідно до проведеного у 2018 р. дослідження РwC, для 64 % споживачів рішення щодо купівлі товару або послуги визначається на основі попереднього досвіду [10].

Досвід взаємодії клієнта, зокрема й з екологічними товарами та послугами, може бути оцінений з використанням скоринг-моделей (рис. 1): індексу готовності до рекомендації (*Net Promoter Score, NPS*), показника задоволеності клієнтів (*Customer Satisfaction Score, CSAT*), індексу можливості взаємодії (*Customer Effort Score, CES*),

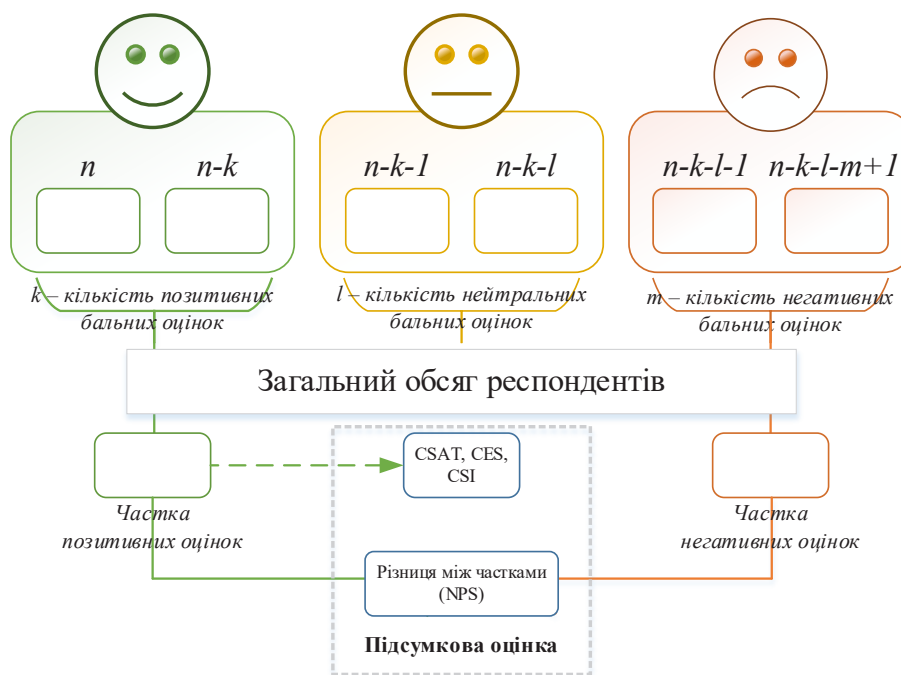


Рис. 1. Моделі оцінки задоволеності споживачів

Джерело: побудовано автором за [5]

індексу споживчої задоволеності (*Customer Satisfaction Index, CSI*), та показників динаміки втрати клієнтської бази (*Churn*) й утримання клієнтської бази (*Retention*) [5].

З іншої сторони, в контексті формування «зеленої економіки» й забезпечення реалізації цілей тисячоліття, саме екологічна спрямованість товару та послуги може бути ключовим аспектом ухвалення рішення споживачем щодо конкретного товару та/або послуги.

Наскільки компанія може задовольнити очікування наявних клієнтів та відповідає запитам потенційних споживачів, залежить прибутковості та перспективи розвитку. За допомогою CSI оцінюється рівень задоволеності окремим процесом (товаром, послугою, брендом), загальний рівень емоційного сприйняття взаємодії з компанією; рівень задоволеності клієнтів компанії-конкурента. Споживач з позитивною емоційною оцінкою взаємодії з компанією повернеться для подальшого споживання продукції, а також з високим ступенем ймовірності буде рекомендувати компанію своїм знайомим.

За допомогою індексу лояльності клієнтів (NPS) компанії можуть сегментувати наявну клієнтську базу та розробляти окремі стратегії для виділених сегментів. Належність клієнта до певного сегменту визначається відповіддю на питання «Наскільки ймовірно, що Ви порекомендуєте товар (послугу, сервіс, бренд) своїм знайомим?» зі шкалою оцінювання від 1 до 10, де 10 відповідає відповіді «порекомендувати 100%», а 1 «в жодному випадку не порекомендувати». Покупці з оцінками 9-10 формують сектор «промоутери» – лояльні клієнти, які рекомендують товар своїм знайомим, сприяючи зростанню кількості нових покупців; відповіді на рівні 7-8 балів надають «нейтральні» – задоволені клієнти, але не лояльні, які за наявності кращих пропозицій звернуться до конкурентів, а оцінки на рівні 1-6 балів надають «критики» (детрактори) – незадоволені клієнти, які дають негативні відгуки про компанію. Підсумкове значення NPS є різницею між частками промоутерів та детракторів з усієї сукупності опитаних.

Показник NPS характеризує довгострокову лояльність до товару (сервісу, бренду) за обчислюється щоквартально. Натомість індекс задоволеності споживачів (CSAT) характеризує поточний рівень лояльності споживачів до бренду і обчислюється за результатами опитувань клієнтів, що проводяться безпосередньо після отримання послуги (використання сервісу, придбання товару). Індекс спрямований на оцінку ступеня задоволеності клієнта від використання продуктів компанії та передбачає надання відповіді на запитання «Наскільки Ви задоволені рівнем надання послуги / сервісу / використанням товару / бренду...» за п'ятибальною шкалою. Респондентам характеризують своє емоційне сприйняття взаємодії з продуктом відповідно до запропонованої бальної шкали: 5 – дуже задоволений, 4 – помірно задоволення, 3 – нейтральний досвід взаємодії, 2 – не задоволений, 1 – негативне ставлення. Підсумкова оцінка CSAT є часткою позитивних оцінок «5» і «4» в загальній сукупності відповідей клієнтів.

Ще одним показником лояльності клієнтів є індекс простоти взаємодії (CES), який також визначається шляхом ранжування відповідей клієнтів одразу після взаємодії з продуктом компанії (послугою, сервісом, брендом). Основним питанням, на яке пропонується надати відповідь є «Оцініть, будь ласка, наскільки легко Вам було придбати / використовувати / знайти / взаємодіяти...». Оцінка передбачає використання семибальної шкали, в якій 7 відповідає позиції респондента «дуже легко», а 1 – «дуже складно». Підсумковий показник є часткою позитивних оцінок (від 5 до 7) у загальному обсязі відповідей клі-

єнтів. CES надає кількісну оцінку простоті та швидкості взаємодії компанії з клієнтом, він є дуже важливим для сервісних компаній, підприємств IT-сфери та електронної комерції. Чим вищим є значення CES, тим кращими є підходи компанії до утримання клієнтів та формування стратегічної взаємодії з ними. Відповідно до досліджень *Harvard Business Review* та *Gartner*, компанії з високим рівнем легкості взаємодії мають більш високі показники довгострокової лояльності клієнтів (NPS) [5].

Для оцінки рівня задоволеності клієнтів та ступеня її лояльності також використовуються показники динаміки клієнтської бази: показник втрати клієнтів та показник утримання клієнтів. Зазвичай обчислення зазначених індикаторів здійснюється в межах календарного року, хоча для певних груп товарів та послуг можливе використання інших часових проміжків. Високе значення показника втрати клієнтів свідчить про наявність проблем, виявленню яких сприяє сегментування наявної клієнтської бази за низкою критеріїв (кількість та частота покупок, вартість кошику, ставово-вікова структура тощо). Показник утримання клієнтів характеризує «сталість» клієнтської бази, високий рівень індикатора свідчить про задоволеність споживача від взаємодії з компанією (продуктом, брендом, сервісом) та є основою для збільшення життєвої цінності клієнта (*Life Time Value, LTV*).

Окрім скорингових моделей, оцінити та управляти лояльністю споживачів екологічних товарів та послуг можна за на основі моделей управління рахунками клієнтів (*Account Experience Models*), моделі прихильної лояльності (*Apostle Loyalty Model*), моделі відношення до лояльності (*Attitudinal Loyalty Model*) та моделі динамічної лояльності (*Dynamic Model of Customer Loyalty*) [10].

Управління задоволеністю клієнта на основі автоматизації процесів обробки облікових записів споживачів є певним способом «монетизації» довгострокової лояльності. Завдяки сучасним програмним рішенням, які спеціалізовані консалтингові фірми пропонують бізнесу, створюються можливості відстеження впливу показників лояльності на дохід в режимі реального часу. Моделі, що враховують попередній досвід облікових записів клієнтів на сьогодні в категорії «must have» для бізнесу, бо дозволяють пов'язати інформацію про взаємодію клієнтів чи споживачів товарів аналогічного сегменту з прибутковістю компанії. На відміну від скорингових моделей, які лише виступають статичні оцінки лояльності у певні періоди діяльності компанії, моделі управління досвідом передбачають три послідовні кроки: «вимірювання → дія → зростання».

Виявлення та вимірювання наявного клієнтського досвіду здійснюється з використанням показників NPS, CSAT, CES та CSI. Пропозиція відповісти на правильні питання правильним особам у правильний час є важливим кроком до визначення поточного рівня лояльності та виявлення прогалин в системі управління лояльністю. Після збору оціночних суджень, вимірювання рівня задоволеності клієнта та аналізу сильних та слабких сторін компанії, настає час для дій. Консалтингові компанії [2; 8; 10] радять «закривати» цикл взаємодії зі своїми споживачами, відповідаючи на їх запити та оптимізуючи бізнес-процеси. Якщо зворотній зв'язок відбувся впродовж 48 годин, існує велика ймовірність перетворити недоврозичливо налаштованих клієнтів на нейтральних. Інтеграція фінансових показників до системи аналізу наявного клієнтського досвіду з оцінками їх лояльності сприяє визначенню напрямів зростання клієнтської бази, пріоритетних завдань щодо посилення лояльності наявних клієнтів, що має довгостроковий позитивний вплив на прибутки компанії.



Рис. 2. Динамічна модель лояльності

Джерело: побудовано автором за [4; 7]

Модель прихильної лояльності була запропонована Гарвардською школою бізнесу (*Harvard Business School*) та передбачає на основі попереднього опитування клієнтської бази подальший її поділ на окремі сегменти: лояльні клієнти (апостоли), перебіжчики, пасивні та незадоволені клієнти – відносно яких компанія має розробити окремі заходи [8]. Модель дуже подібна до NPS в частині надання пріоритетності клієнтським відгукам, проте додатково передбачає створення окремого простору (фізичного чи віртуального) для забезпечення зворотного зв'язку, використання інструментів он-лайн моніторингу та запровадження додаткових тренінгів для команди клієнтських менеджерів.

Модель лояльності Apostle на першому кроці передбачає вимірювання рівня лояльності клієнтів з використанням скоринг-моделі, на другому етапі відбувається формування каналів зворотного зв'язку, використовуючи які клієнтам буде легко залишити позитивний чи негативний відгук. Важливим акцентом моделі є моніторинг соціальних мереж та електронних майданчиків за допомогою сучасних програмних інструментів, отримана інформація є основою для розв'язання наявних проблем та підвищення лояльності. Велика увага в моделі приділяється також команді обслуговування клієнтів, які щодня співпрацюють з клієнтами та безпосередньо своєю поведінкою та способами передачі інформації визначають й формують рівень задоволеності клієнтів.

Динамічна модель управління лояльністю клієнтів охоплює різні етапи взаємодії з клієнтам, тому може бути використана для підвищення лояльності окремих груп споживачів. Модель передбачає визначення змісту певних станів взаємодії з клієнтом та їх емоційного окрасу (рис. 2).

«Відносна вартість взаємодії» – стан передбачає порівняння пропозицій компанії з аналогічними пропозиціями конкурентів; визначення найбільш прийнятної для клієнта співвідношення між очікуваними вигодами та їх вартістю. «Оцінка після придбання» – показник задоволеності продуктом, який характеризує подальше ставлення до компанії та прихильність до її продуктів. «Сприйняття цінності», тобто вираження отриманої емоції від використання товару або послуги у порівнянні з аналогічними товарами чи альтернативними продуктами. «Задоволення» виражається встановленням повної відповідності між очікуваннями клієнта та усвідомленою цінністю продукту. Стан «довіри» формується на підставі тривалої взаємодії, повного виконання взятих компанією зобов'язань та відсутності негативних очікувань зі сторони споживача. «Повторна покупка» повернення клієнтів до компанії для здійснення наступних покупок є свідченням зростаючої прихильності та лояльності. «Поведінкова лояльність» виховується повторними зверненнями до компанії при необхідності вирішення клієнтських запитів. «Аналіз цінностей» – стан, коли споживач порівнює з наявними благами від компанії з тими вигодами, що він гіпотетично може отримати в іншій компанії, в цьому стані відбувається зосередження клієнта на одиниці товару та супутніх їй благах. Стан «душевної вірності» характеризується певною ментальною впевненістю в необхідності розширення взаємодії з компанією (збільшити перелік товарів, додати супутні послуги тощо). «Взаємний обмін цінностями» – на цьому етапі і клієнт і компанія усвідомлюють наявність взаємної користі від взаємодії. «Повна лояльність» виражається в безперечному сприйнятті продуктів

Таблиця 1

Сегменти споживачів на ринку товарів та послуг

Відповідь	Покоління Z	Міленіали	Бєбі-бумери	Покоління X	Найбільше покоління
% відповідей у загальній сукупності					
Не занепокоєні і не змінили наявну поведінку щодо несуттєвих витрат	8	10	14	8	25
Занепокоєні, але не змінили наявну поведінку щодо несуттєвих витрат	22	21	16	17	17
Певною мірою стурбовані та вжили заходів щодо несуттєвих витрат	31	26	33	28	34
Дуже стурбовані та вжили заходів несуттєвих витрат	40	43	37	47	25

Джерело: складено автором на основі [1; 3]

8. Jones T.O., Sasser W. E. Jr. Why Satisfied Customers Defect. Available at: <https://hbr.org/1995/11/why-satisfied-customers-defect>
9. Smerichevskyi S., Kniazieva T., Kolbushkin Yu., Reshetnikova I., Olejniczuk-Merta Anna (2018). Environmental orientation of consumer behavior: motivation component. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 16, no. 2, pp. 424–437. DOI: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16\(2\).2018.38](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.16(2).2018.38)
10. Tessitore S. 5 Customer Loyalty Models and How to Use Them. Available at: <https://customergauge.com/blog/customer-loyalty-model>
11. Zhygalkevych Zh., Zalizniuk V., Smerichevskyi S., Zabashtanska T., Zatsarynin S., Tulchynskiy R. (2022). Features and Tendencies of the Digital Marketing Use in the Activation of the International Business Activity. *International Journal of Computer Science and Network Security*, vol. 22, no. 1, pp. 77–84. DOI: <https://doi.org/10.22937/IJCSNS.2022.22.1.12>

THE INFLUENCE OF DEMAND FACTORS ON THE SATISFACTION AND LOYALTY OF CONSUMERS OF ENVIRONMENTAL GOODS AND SERVICES

Summary. The study proved that the development of economic and marketing theories made it possible to substantiate the significant impact on the level of demand of factors other than price factors, namely: the number of goods, the price level of similar goods, the price level of substitute goods, the price level of related goods, the level of income consumers, consumer preferences (taking into account advertising, fashion, traditions, tastes), level of consumption (with distribution into consumer groups), consumer expectations, etc. The experience of customer interaction with environmental goods and services can be evaluated using scoring models: Net Promoter Score (NPS), Customer Satisfaction Score (CSAT), Customer Effort Score (CES), Customer Satisfaction Index (CSI) and indicators of the dynamics of the loss of the customer base (Churn) and maintenance of the client base (Retention). In the context of the formation of a "green economy" and ensuring the implementation of the Millennium Development Goals, the environmental orientation of a product or service can be a key aspect of a consumer's decision regarding a specific product or service. In addition to scoring models, it is possible to evaluate and manage the loyalty of consumers of environmental goods and services on the basis of Account Experience Models, Apostle Loyalty Model, Attitudinal Loyalty Model and Dynamic Model of Customer Loyalty). Customer satisfaction management based on the automation of customer account processing processes is a certain way to "monetize" long-term loyalty. Thanks to modern software solutions that specialized consulting firms offer businesses, opportunities are created to track the impact of loyalty indicators on income in real time. Modern studies of consumer behavior in the market of environmental goods and services provide for the selection of five main consumer segments (generation Z, millennials, baby boomers, generation X, the largest generation), which have significant differences in preferences, attitudes towards the process of purchasing goods and services, financial costs. According to the selected consumer segments, it is proposed to use artificial intelligence to model the customer's value (Life Time Value, LTV) considering the environmental orientation of the product or service.

Key words: ecological marketing, consumer behavior, the market of ecological goods and services, segmentation of consumers, modeling of the client's value.

НОТАТКИ

Науковий журнал

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 47

Коректура • *Бабич В. І.*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510
Факультет міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
Телефон редакції: +38 (050) 050 2012
Електронна пошта редакції: ebitda@helvetica.ua
Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 16,28.

Підписано до друку 07.04.2023 р. Замов. № 0523/298. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»

65101, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1

Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08

Е-mail: mailbox@helvetica.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 7623 від 22.06.2022 р.