

ISSN 2522-1205 (Print)
ISSN 2522-1213 (Online)

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Збірник наукових праць

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ВИПУСК 74

ЛЬВІВ
ВИДАВНИЦТВО ЛЬВІВСЬКОГО
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
2023

Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. – Вип. 74. – 152 с. – (Економічні науки).

Збірник наукових праць

Випуск 74

Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна перейменовано у Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки.

Згідно з наказом МОН України № 1643 (Додаток 4) від 28.12.2019 вісник включено до Переліку наукових фахових видань України категорії “Б”.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 7.06.2016 р. Серія КВ № 22161-12061 ПР.

Друкується за ухвалою Вченої ради Львівського торговельно-економічного університету.

Протокол № 5 від 22 листопада 2023 року

Редакційна колегія:

Куцик Петро Олексійович, д.е.н., проф. (головний редактор);
Семак Богдан Богданович, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);
Міценко Наталія Григорівна, д.е.н., проф. (заступник головного редактора);
Музичка Олександра Миронівна, к.е.н., доц. (відповідальний секретар);
Базиліук Володимир Богданович, д.е.н., проф.;
Васильців Тарас Григорович, д.е.н., проф.;
Виноградова Олена Володимирівна, д.е.н., проф.;
Воронко Роман Михайлович, д.е.н., проф.;
Князєва Тетяна В’ячеславівна, д.е.н., доц.;
Ковальчук Світлана Володимирівна, д.е.н., проф.;
Копилюк Оксана Іванівна, д.е.н., проф.;
Коренюк Петро Іванович, д.е.н., проф.;
Літвінов Олександр Сергійович, д.е.н., проф.;
Лопашук Інна Афанасіївна, к.е.н., доц.;
Лушак Руслан Любомирович, д.е.н., проф.;
Міщук Ігор Пилипович, д.е.н., проф.;
Поліщук Ірина Ігорівна, д.е.н., доц.;
Полякова Юлія Володимирівна, д.е.н., доц.;
Сафонов Юрій Миколайович, д.е.н., проф.;
Свидрук Ірена Ігорівна, д.е.н., проф.;
Трут Ольга Олексіївна, д.е.н., проф.;
Черкасова Світлана Василівна, д.е.н., проф.;
Хлуска Йоланта, Dr hab., проф. (Республіка Польща);
Шавга Лариса Афанасєвна, д.е.н., проф. (Республіка Молдова);
Шимановська-Діанич Людмила Михайлівна, д.е.н., проф.

Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Семак Б. Б.

Видання індексується у наукометричних базах:

Ulrich’s Periodicals, Index Copernicus, Google Scholar, World Cat

DOI: 10.36477/2522-1205

DOI: 10.36477/2522-1205-2023-74

Електронна версія : <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom>



© Львівський торговельно-економічний університет,
2023

ЗМІСТ

Куцик П. О., Вірт М. Я., Куцик В. І.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗА 2010-2022 РОКИ.....7

Руцишин Н. М., Руцишин М. О., Осечкін І. С.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....15

Лунак Р. Л., Качан О. Є.

ДЕКОМПОНУВАННЯ СТРУКТУРИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З ПРИЦІЛОМ НА ЇЇ ПРОГРЕСИВНИЙ РОЗВИТОК.....23

Шевчик Б. М.

НООЕКОНОМІКА ТА ХОЛОНОМНА АКсіОЛОГІЯ КОГНІТАРІАТУ.....31

Городня Т. А., Кабаці Б. І., Міценко Н. Г.

ДІАГНОСТИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ ВНУТРІШНЬОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....41

Абрамова І. В.

СТАН ТА ПОВОЄННІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....49

Біла Ю. А.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ВИРОЩУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР У СКЛАДІ БІОЕНЕРГЕТИЧНИХ АКТИВІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....54

Балук Н. Р., Бойчук І. В.

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОНКУРЕНТІВ ЗАСОБАМИ СЕРВІСІВ ВЕБ-АНАЛІТИКИ.....62

Власюк Н. І., Андрейків Т. Я.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....72

Полякова Ю. В., Степанов А. В., Костенко А. В., Крутяк М. Б.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ.....78

Боднар І. Р., Дубравська Д. М.

ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ.....85

Чуй І. Р., Мицак О. В.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ ІТ-СЕКТОРА.....92

Кобеля-Звір М. Я., Звір Ю. В.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ГРАНТІВ.....102

Саврас І. З., Фединець Н. І.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....108

Гнилянська О. В.

МИТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І РИЗИКИ: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО
ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРОСФЕРІ.....115

Камарчук І. М., Савка Є. В., Стіскун А. В., Карпій Н. І.

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ОПИС ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ,
ВИХОДЯЧИ ІЗ ЗМІНЮВАНИХ РИНКОВИХ УМОВ.....121

Керод Т. Р.

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗШИРЕННЯ МАСШТАБІВ ЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ.....128

Купрін М. Ю.

СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ В НАКОПИЧУВАЛЬНОМУ ПЕНСІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ.....135

Кравець О. В.

СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ.....144

CONTENT

Kutsyk P. O., Virt M. Ya., Kutsyk V. I.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE ENTERPRISES FOR 2010-2022.....7

Rushchyshyn N. M., Rushchyshyn M. O., Osyechkin I. S.,

MECHANISM FOR FORMATION OF THE INNOVATIVE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE.....15

Lupak R. L., Kachan O. E.

DECOMPOSITION OF THE STRUCTURE OF DOMESTIC TRADE WITH A FOCUS ON ITS PROGRESSIVE DEVELOPMENT.....23

Shevchyk B. M.

NOOECONOMICS AND HOLONOMIC AXIOLOGY OF THE COGNITARIAT.....31

Horodnia T. A., Kabatsi B. I., Mitsenko N. G.

DIAGNOSIS OF LABOR POTENTIAL IN THE FORMATION OF THE INTERNAL SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISE UNDER THE CONDITIONS OF MARTIAL LAW.....41

Abramova I. V.

STATE AND POST-WAR PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET.....49

Bila Yu. A.

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ACCOUNTING THE CULTIVATION OF ENERGY CROPS WITHIN THE BIOENERGY ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....54

Baluk N. R., Bojchuk I. V.

ANALYSIS OF MARKETING AND ADVERTISING ACTIVITIES OF COMPETITORS BY WEB ANALYTICS SERVICES.....62

Vlasyuk N. I., Andreykiv T. Y.

APPROACHES TO EVALUATING THE EFFICIENCY OF THE FOREIGN ECONOMIC POLICY OF UKRAINE.....72

Poliakova Yu. V., Stepanov A. V., Kostenko A. V., Krutiak M. B.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION: INTERNATIONAL AND NATIONAL LEVEL.....78

Bodnar I. R., Dubravskaya D. M.,

FUNDAMENTALS OF INFORMATION SECURITY OF UKRAINE IN WARTIME CONDITIONS.....85

Chuy I. R., Mytsak O. V.

FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES IN THE IT-SECTOR.....92

Kobelya-Zvir M. Ya., Zvir Yu. V.

MAIN APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF GRANTS.....102

Savras I. Z., Fedynets N. I.

DIGITALISATION AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE:
TRENDS, CHALLENGES AND PROSPECTS.....108

Hnylianska O. V.

CUSTOMS MANAGEMENT AND RISKS: IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF
INTERNATIONAL INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRICULTURAL
SECTOR.....115

Kamarchuk I. M., Savka Y. V., Stiskun A. V., Karpiy N. I.

FUNCTIONAL DESCRIPTION OF THE FEATURES OF INTERNATIONAL BUSINESS
DEVELOPMENT BASED ON CHANGING MARKET CONDITIONS.....121

Kerod T. R.

MARKETING TOOLS FOR EXPANDING THE SCALE OF ECONOMIC ACTIVITIES ON
THE GLOBAL MARKET.....128

Kuprin M. Y.

GUARANTEE SYSTEMS IN ACCUMULATIVE PENSION PROVISION AND PROSPECTS
OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....135

Kravets O. V.

THE ESSENCE OF LOGISTICS COSTS OF THE ENTERPRISE AND THEIR
CLASSIFICATION.....144

УДК 339.3.025.422

Куцик П. О.,

kutsykpetro@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5795-9704,

Researcher ID: G-9204-2019,

д.е.н., проф., ректор, професор кафедри обліку, контролю, аналізу та оподаткування, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Virt M. Ya.,

virt_m@ukr.net, ORCID ID: 0009-0005-7094-4554,

к.е.н., доц., докторант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Куцик В. І.,

valentynakutsyk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8230-9436,

к.е.н., проф., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЗА 2010-2022 РОКИ

Анотація. *Внутрішня торгівля як складна система життєзабезпечення людей, опосередкування товарно-грошового обміну і регулятора ринку знаходиться в основі функціонування національної економіки. Дослідження дало змогу визначити основні тенденції розвитку підприємств внутрішньої торгівлі за 2010-2022 роки. Війна ускладнила взаємозв'язки внутрішньої торгівлі з виробництвом і споживанням, у результаті змінилися функції галузі, що потребує структурної перебудови механізму функціонування внутрішньої торгівлі України. Встановлено, що підприємства торгівлі займають визначальне місце у структурі суб'єктів господарювання національної економіки. Узагальнено та систематизовано статистичні дані, які це підтверджують, розглянуто зміну кількості малих, середніх та великих підприємств внутрішньої торгівлі, проаналізовано зміну кількості оптових та роздрібних підприємств, досліджено вплив розвитку роздрібно-мережі на функціонування оптових підприємств. Особливу увагу у статті приділено дослідженню періодів, що пов'язані з антитерористичною операцією та військовою агресією Російської Федерації на території України. У механізмі функціонування внутрішньої торгівлі України спостерігаються наступні негативні тенденції: стійке скорочення кількості торговельних підприємств як у оптовій торгівлі, так і роздрібній; деконцентрація оптової торгівлі й надмірна концентрація роздрібно-торгівлі; значна частка діяльності мікропідприємств у структурі підприємств оптової торгівлі, що формують незначний обсяг оптового товарообороту. Крім визначених у статті тенденцій та проблем функціонування підприємств сфери торгівлі, на їх діяльність також впливають такі проблеми: скорочення кількості працівників у сфері торгівлі, зменшення обігових коштів підприємств внутрішньої торгівлі та відсутність інвестицій у їх діяльність, зруйновані магазини та складські приміщення в областях, де відбуваються військові дії.*

Ключові слова: суб'єкти господарювання, підприємство внутрішньої торгівлі, оптове торговельне підприємство, роздрібна торгова мережа.

Kutsyk P. O.,

kutsykpetro@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5795-9704,

Researcher ID: G-9204-2019,

Doctor of Economics, Professor, Rector, Professor of the Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Virt M. Ya.,

virt_m@ukr.net, ORCID ID: 0009-0005-7094-4554,

Ph.D, Associate Professor, Doctoral degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kutsyk V. I.,

valentynakutsyk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8230-9436,

Ph.D, Professor, Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE ENTERPRISES FOR 2010-2022

Abstract. Domestic trade as a complex system of people's livelihood, mediation of commodity and money exchange and market regulator is at the basis of the functioning of the national economy. The following study made it possible to determine the main trends in the development of domestic trade enterprises for 2010-2022. The war complicated the interrelationships of domestic trade with production and consumption, as a result of which the functions of the industry changed, which required a structural restructuring of the functioning mechanism of Ukraine's domestic trade. It has been determined that trade enterprises occupy a decisive place in the structure of economic entities of the national economy. The statistical data confirming this have been summarized and systematized, the change in the number of small, medium and large domestic trade enterprises has been considered, the change in the number of wholesale and retail enterprises has been analyzed, the impact of the development of the retail network on the functioning of wholesale enterprises has been studied. The article pays special attention to the study of the periods associated with the anti-terrorist operation and military aggression of the Russian Federation on the territory of Ukraine. The following negative trends are observed in the functioning mechanism of Ukraine's internal trade: steady reduction in the number of trade enterprises in both wholesale and retail trade; deconcentration of wholesale trade and excessive concentration of retail trade; a significant share of the activities of micro-enterprises in the structure of wholesale trade enterprises, which develop a small volume of wholesale turnover. In addition to the trends and problems of the functioning of trade enterprises identified in the article, their activities are also affected by the following problems: a reduction in the number of employees in the trade sector, a decrease in the working capital of domestic trade enterprises and a lack of investment in their activities, destroyed shops and warehouses in the regions where military actions took place.

Key words: business entities, domestic trade enterprise, wholesale trade enterprise, retail trade network.

JEL Classification: F10, D21, L21

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-01>

Постановка проблеми. Внутрішня торгівля як складна система життєзабезпечення людей, опосередкування товарно-грошового обміну і регулятора ринку знаходиться в основі функціонування національної економіки в умовах війни. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження процесів, які відбуваються у сфері внутрішньої торгівлі, їх аналізу для обґрунтування перспективної моделі за умов воєнного часу. Війна ускладнила взаємозв'язки внутрішньої торгівлі з виробництвом і споживанням, у результаті змінилися функції галузі, що потребує структурної перебудови механізму функціонування внутрішньої торгівлі України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика розвитку внутрішньої торгівлі України розкрита у працях В. Апопія [1; 2], М. Барни [3], О. Виноградової [4], Н. Демчук [5], Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Т. Пашкуди [9], К. Пугачевської [10], В. Точиліна, Ю. Уманців [12], Н. Ушакової та ін. Проте сучасні проблеми, пов'язані із військовою агресією Російської Федерації, потребують дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є сучасне дослідження тенденцій розвитку та умов діяльності підприємств внутрішньої торгівлі, виявлення факторів і проблем трансформації їх діяльності, розроблення на цій основі практичних рекомендацій

щодо оптимізації механізму функціонування внутрішньої торгівлі в умовах воєнного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у національній економіці підприємства та фізичні особи, що здійснюють діяльність за видом економічної діяльності "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів", займають визначальне місце. Так, у 2022 році кількість підприємств цього виду діяльності становила 38,2% до загального показника кількості діючих суб'єктів господарювання, а кількість фізичних осіб-підприємців – 25,7% відповідно. Загальна кількість підприємств та фізичних осіб-підприємців, основним видом економічної діяльності яких є діяльність "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів", становила у 2022 році 661158 одиниць. Зміна їх кількості за 2015-2022 роки зображена на рис. 1.

За даними Державної служби статистики України, на 1 січня 2023 року торговельну діяльність здійснювали 67395 підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів. Це складає лише 10% від загальної кількості суб'єктів господарювання за даним видом діяльності. За період 2010-2022 роки в

Україні кількість підприємств торгівлі зменшилася на 42759 одиниць, або 38,8%, а порівняно з 2021 роком (до повномасштабного вторгнення) на 29643 одиниці, або на 30,5%. Зміна кількості підприємств

за видом діяльності “Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів” відображена на рис. 2.

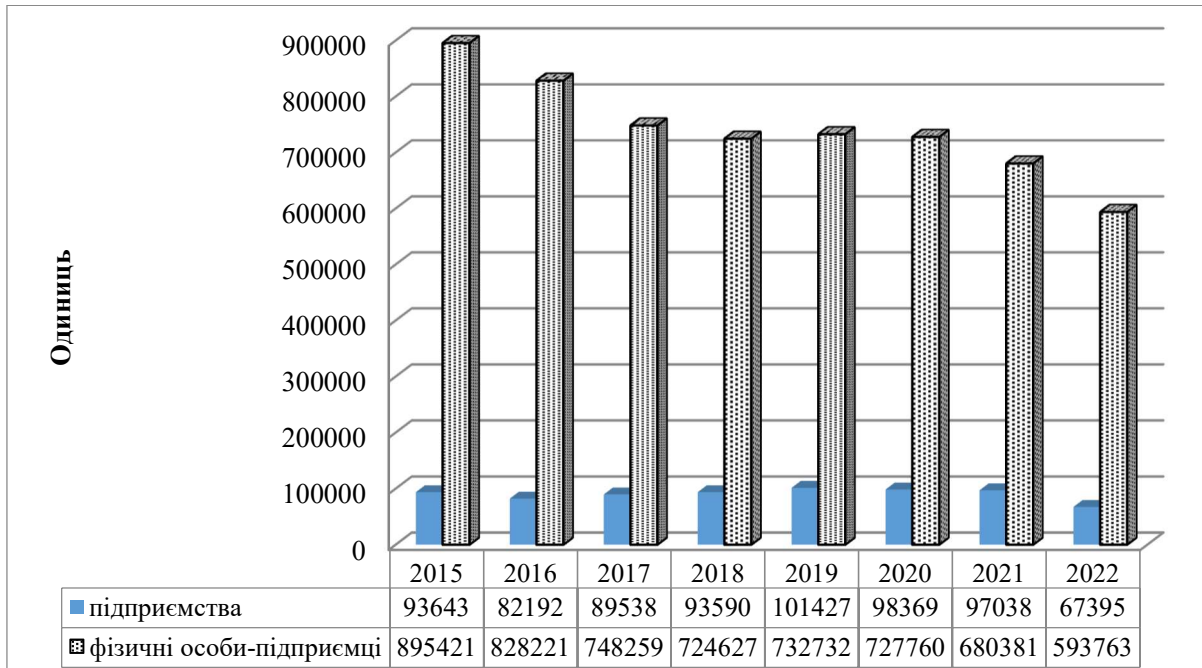


Рис. 1. Кількість підприємств та фізичних осіб-підприємців, основним видом економічної діяльності яких є діяльність “Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів” (сформовано авторами)

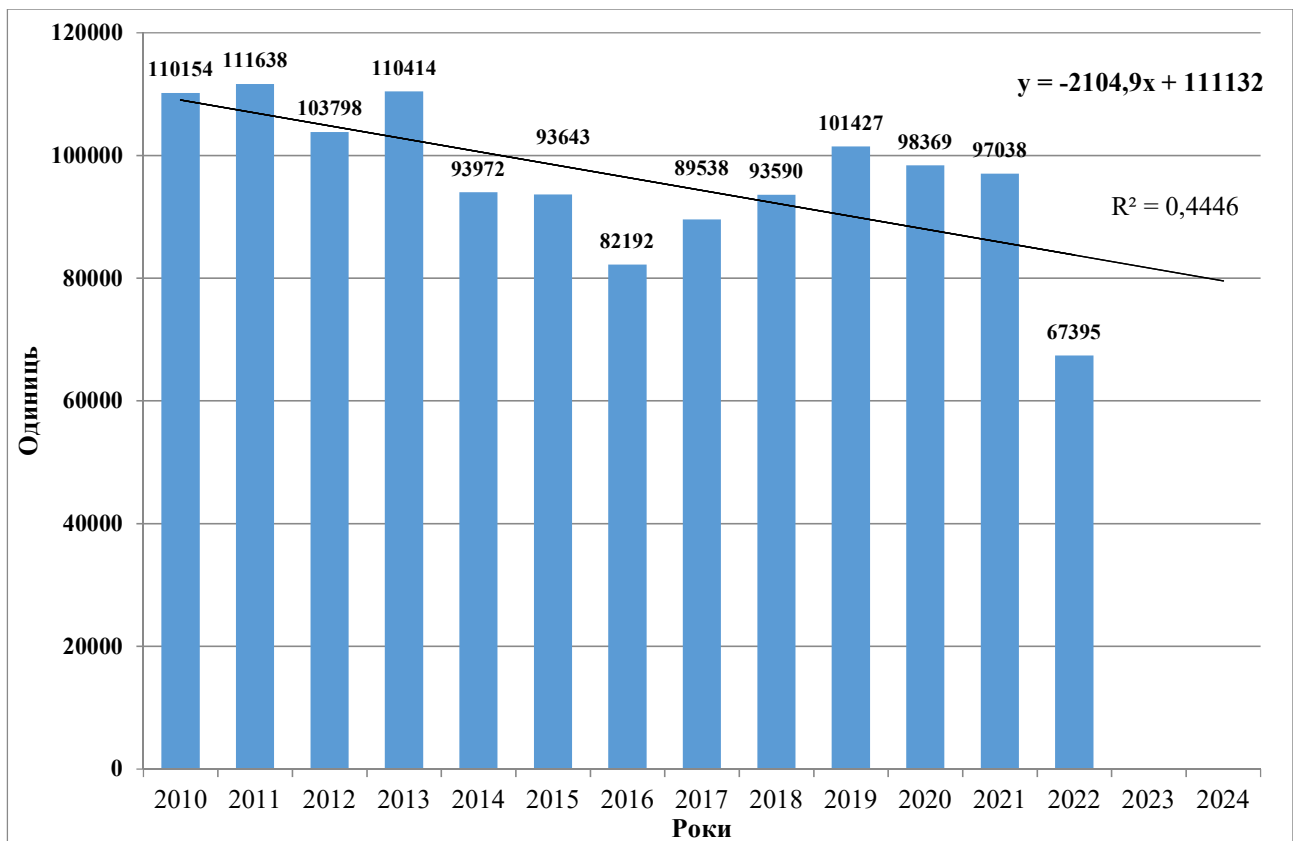


Рис. 2. Зміна кількості підприємств за видом діяльності “Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів” за 2010-2022 роки та прогноз на 2023-2024 роки (сформовано авторами)

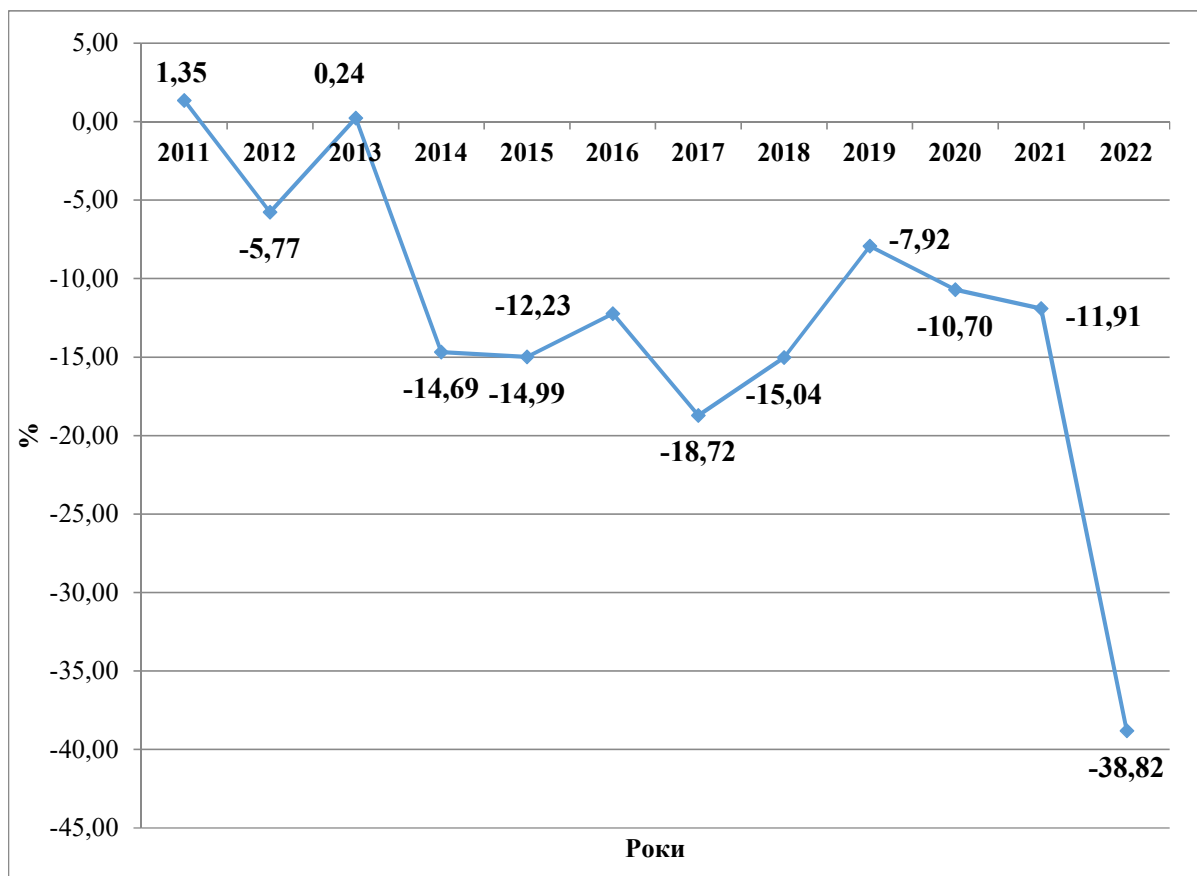


Рис. 3. Динаміка кількості підприємств за видом діяльності “Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів” в Україні (у % до 2010 року)

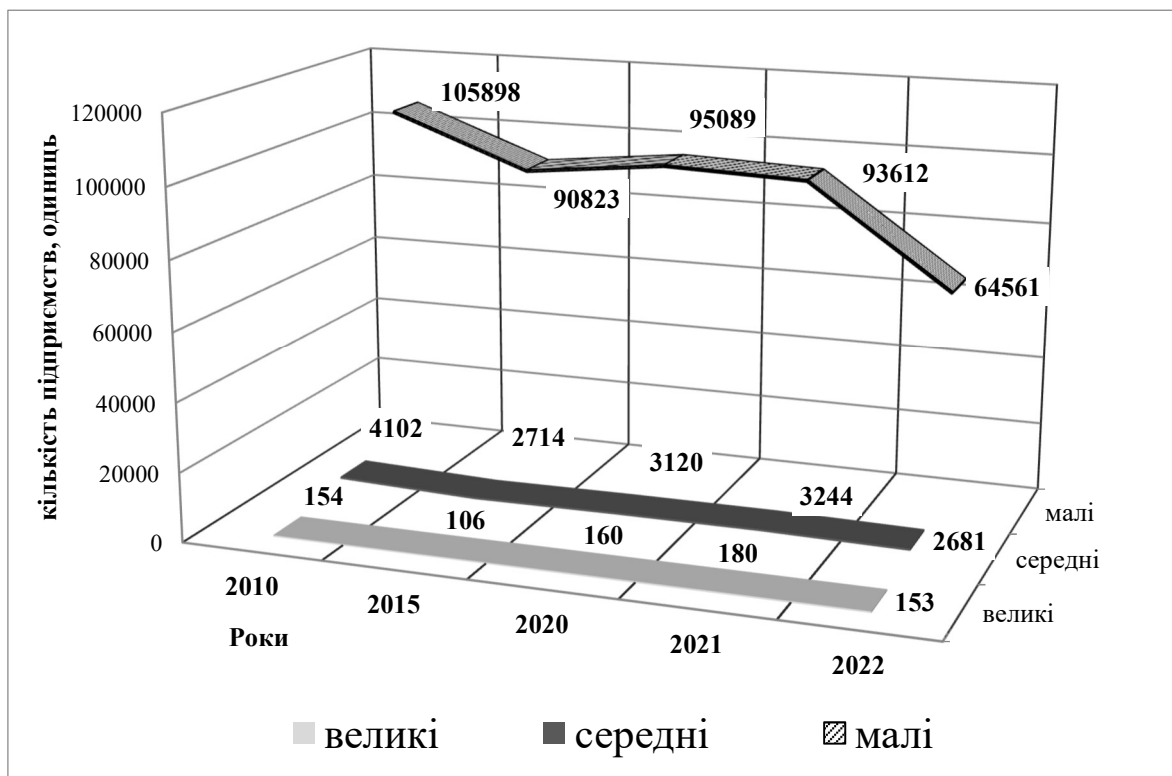


Рис. 4. Зміна кількості малих, середніх та великих підприємств за видом діяльності “Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів” за 2010-2022 роки (сформовано авторами)

Як бачимо на рис. 3, на динаміку кількості підприємств внутрішньої торгівлі вплинули військові дії в країні. Так, із початком антитерористичної операції у 2014 році кількість підприємств торгівлі в Україні зменшилася на 14,69% у порівнянні з 2010 роком, а з початком повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну у 2022 році кількість підприємств сфери торгівлі зменшилася на 38,82% за відповідний період.

Необхідно відзначити, що на 1 січня 2023 року у сфері внутрішньої торгівлі функціонувало лише 153 великі підприємства (0,2% від загальної кількості підприємств торгівлі), 2681 середнє підприємство (4,0% відповідно) та 64561 мале підприємство (95,8% відповідно), з них мікропідприємства становили 55289 одиниць (або 82% від загальної кількості малих підприємств), що відображено на рис. 4.

За досліджуваний період частки підприємств внутрішньої торгівлі за розподілом на малі, середні та великі суттєво не змінилися. Проте необхідно звернути увагу на кількість та частку малих підприємств у структурі загальної кількості підприємств внутрішньої торгівлі. Частка цих підприємств становила 95,8% у 2023 році, її стабільність за досліджуваний період свідчить про відносну незмінність базових умов діяльності малих торговельних підприємств. Характерною особливістю цих підприємств є низька результативність та непрозорість діяльності, що

формується сукупністю чинників як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру [7; 9].

В Україні за 2010-2022 роки спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості торговельних підприємств за видом діяльності "Оптова торгівля; крім торгівлі автотранспортними засобами і мотоциклами". Частка цих торговельних підприємств у загальній структурі підприємств внутрішньої торгівлі у 2022 році становила 82% і зменшилася на 8% у порівнянні з 2010 роком і на 16% відповідно з 2021 роком. Так, у 2022 році їх кількість становила 51289 одиниць та зменшилася на 28929 одиниць, або 36%, у порівнянні з 2010 роком, та відносно на 22426 одиниць, або 30,4%, з 2021 роком, що відображено на рис. 5.

Щодо загальної кількості діючих підприємств за видом економічної діяльності "Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами" за 2010-2022 роки, їх кількість значно зменшилася з 22237 одиниць у 2010 році до 9931 одиниць у 2022 році (або на 55%). З початком війни кількість підприємств за цим видом діяльності зменшилася на 33% (табл. 1). Як свідчать результати аналізу, найбільша частка (92,6%) у 2022 році у структурі підприємств за видом економічної діяльності "Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами" належала малим торговельним підприємствам та зменшилася на 2,6% у порівнянні з 2010 роком.

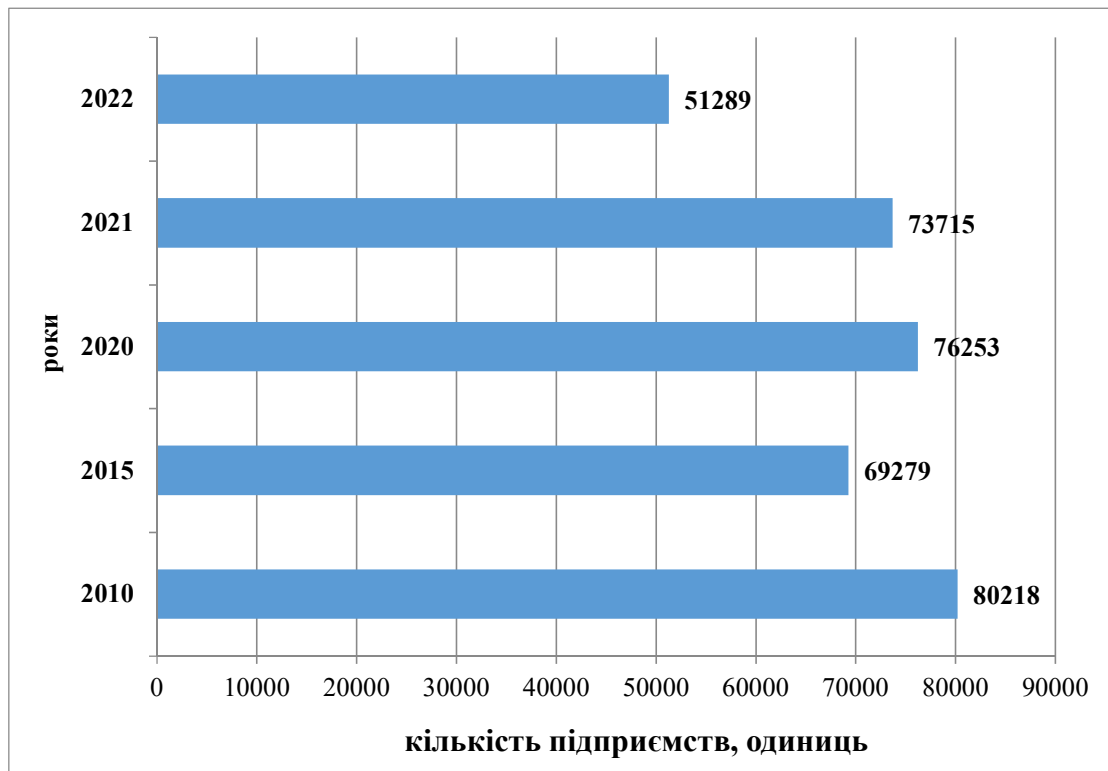


Рис. 5. Зміна кількості підприємств за видом діяльності "Оптова торгівля; крім торгівлі автотранспортними засобами і мотоциклами" за 2010-2022 роки (сформовано авторами)

Кількість діючих підприємств за видом економічної діяльності “Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами”

Роки	Усього, одиниць	У тому числі							
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
		чпипниго	у % до загальної кількості діючих підприємств відповідного виду діяльності	чпипниго	у % до загальної кількості діючих підприємств відповідного виду діяльності	чпипниго	у % до загальної кількості діючих підприємств відповідного виду діяльності	чпипниго	у % до загальної кількості діючих підприємств відповідного виду діяльності
2010	22237	58	0,3	1117	5,0	21062	94,7	17242	77,5
2011	22457	64	0,3	1118	5,0	21275	94,7	17604	78,4
2012	20444	86	0,4	977	4,8	19381	94,8	16000	78,3
2013	20839	77	0,4	905	4,3	19857	95,3	16847	80,8
2014	17111	53	0,3	839	4,9	16219	94,8	13909	81,3
2015	16683	46	0,3	769	4,6	15868	95,1	13687	82,0
2016	14077	48	0,3	776	5,5	13253	94,2	11158	79,3
2017	14907	47	0,3	771	5,2	14089	94,5	12051	80,8
2018	15060	51	0,3	775	5,2	14234	94,5	12288	81,6
2019	15188	59	0,4	787	5,2	14342	94,4	12453	82,0
2020	13717	58	0,4	804	5,9	12855	93,7	11138	81,2
2021	14824	71	0,5	812	5,5	13941	94,0	12131	81,8
2022	9931	59	0,6	722	7,3	9150	92,1	7712	77,7
Відхилення 2022 року від 2010 року (+,-)	-12306	1	0,3	-395	2,3	-11912	-2,6	-9530	0,2
Динаміка 2022 року до 2010 року, %	45	102	-	65	-	43	-	45	-

В Україні за досліджуваний період спостерігається стійка тенденція до скорочення мережі підприємств роздрібною торгівлі, нерозвиненість великих форматів роздрібних структур. Це спонукає товаровиробників звертатися до послуг підприємств оптової торгівлі, що спричинило їх прискорений розвиток [7; 9]. Як видно з рис. 6, за період 2016-2021 роки в Україні зростала кількість оптових торговельних підприємств, у той час як кількість роздрібних торговельних підприємств залишалася практично не змінною, що є негативною тенденцією у сфері товарного обігу.

За таких умов на одне оптове підприємство припадало в середньому у 2010 році 3 роздрібних підприємства, у 2015 році – 4 роздрібних підприємства, 2020 році – 5 роздрібних

підприємств, у 2022 році – 5 роздрібних підприємств. Це свідчить про зростання ролі оптових торговельних підприємств як великих центрів регулювання товаропотоків, що перетворюються на посередників, які здійснюють операції з продажу великих партій товарів на внутрішньому ринку.

Таким чином, у механізмі функціонування внутрішньої торгівлі України спостерігаються наступні негативні тенденції: стійке скорочення кількості торговельних підприємств як у оптовій торгівлі, так і роздрібній; деконцентрація оптової торгівлі й надмірна концентрація роздрібною торгівлі; значна частка діяльності мікропідприємств у структурі підприємств оптової торгівлі, що формують незначний обсяг оптового товарообороту.

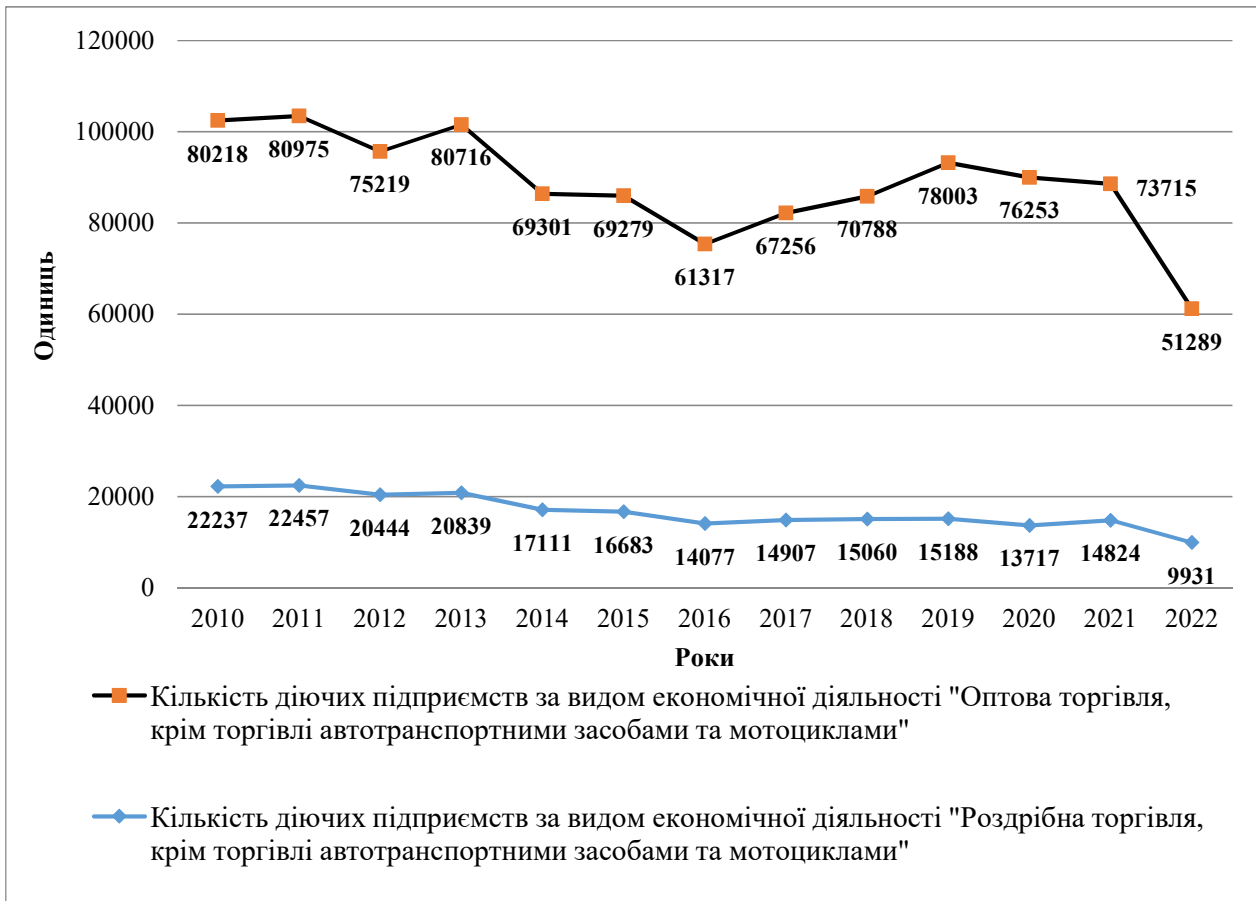


Рис. 6. Розвиток мережі підприємств за видом економічної діяльності “Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами” та “Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами” за 2010-2022 роки (сформовано авторами)

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Проблематика розвитку та функціонування підприємств внутрішньої торгівлі України за умов військового стану є багатоаспектною. Крім визначених у статті тенденцій та проблем функціонування підприємств сфери торгівлі, на їх діяльність також впливають такі проблеми: скорочення кількості працівників у сфері торгівлі, зменшення обігових коштів підприємств внутрішньої торгівлі та відсутність інвестицій у їх діяльність, зруйновані магазини та складські приміщення в областях, де відбуваються військові дії. Подальші дослідження повинні спрямовуватися на розробку та реалізацію ефективної державної підтримки діяльності підприємств внутрішньої торгівлі, гарантування безпечного та ефективного їх функціонування за умов воєнного стану.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алопій В. В. Актуальні проблеми сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2015. Вип. 18. С. 5-10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2015_18_3.
2. Алопій В. В. Інтеграція та інтернаціоналізація внутрішньої торгівлі України:

сучасні тенденції і проблеми розвитку. *Підприємництво і торгівля*. 2017. № 21. С. 12-19. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/issue/view/5>.

3. Барна М. Ю. Способи забезпечення інноваційного розвитку внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах. *Інфраструктура ринку*. 2016. № 1. С. 103-108. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2016/1_2016_ukr/19.pdf.

4. Виноградова О. В., Барна М. Ю. Адаптація зарубіжного досвіду розвитку системи внутрішньої торгівлі в умовах трансформаційних змін в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2015. № 1. С. 70-76. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sra_2015_1_12.

5. Демчук Н. І., Безугла Л. С., Ткаліч О. В. Внутрішня торгівля в Україні: стан та перспективи розвитку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 11. С. 111-114.

6. Куцик П. О., Вірт М. Я. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. 320 с.

7. Куцик П. О. Внутрішня торгівля України у системі міжгалузевих зв'язків: сучасні тенденції і

ключові диспропорції. *Підприємництво і торгівля* : збірник наукових праць. 2021. № 31. С. 5-12.

8. Куцик П., Семів С., Куцик В., Полякова Ю., Шевчик Б. Стан, проблеми та пріоритети розвитку аграрної кооперації в Україні в контексті викликів сучасності. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. 1(48).Р.282-297.

9. Пашкуда Т. В., Афенді А. І. Напрями розвитку торгівлі в Україні в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 43.

10. Пугачевська К. Й. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 143-148. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/22.pdf

11. Служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>

12. Уманців Ю. М., Міняйло О. І., Чудак В. В. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 7. С. 151-162. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_7_18.

REFERENCES

1. Аропій, V. V. (2015), Aktual'ni problemy suchasnoho rozvytku vnutrishn'oi torhivli Ukrainy, *Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo*, vyp. 18, s. 5-10, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2015_18_3.

2. Аропій, V. V. (2017), Intehratsiia ta internatsionalizatsiia vnutrishn'oi torhivli Ukrainy: suchasni tendentsii i problemy rozvytku, *Pidpriemnytstvo i torhivlia*, № 21, s. 12-19, available at: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/issue/view/5>.

3. Barna, M. Yu. (2016), Sposoby zabezpechennia innovatsijnoho rozvytku vnutrishn'oi torhivli Ukrainy v suchasnykh umovakh, *Infrastruktura rynku*, № 1, s. 103-108, available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2016/1_2016_ukr/19.pdf.

4. Vynohradova, O. V. and Barna, M. Yu. (2015), Adaptatsiia zarubizhnoho dosvidu rozvytku systemy vnutrishn'oi torhivli v umovakh transformatsijnykh zmin v Ukraini, *Stratehichni priorytety*, № 1, s. 70-76, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2015_1_12.

5. Demchuk, N. I. Bezuhla, L. S. and Tkalic, O. V. (2019), Vnutrishnia torhivlia v Ukraini: stan ta perspektyvy rozvytku, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, № 11, s. 111-114.

6. Kutsyk, P. O. and Virt, M. Ya. (2011), Orhanizatsijno-ekonomichnyj mekhanizm funkcionuvannia optovoi torhivli v rynkovomu seredovyschi : monohrafiia, Vydavnytstvo L'vivs'koi komertsijnoi akademii, L'viv, 320 s.

7. Kutsyk, P. O. (2021), Vnutrishnia torhivlia Ukrainy u systemi mizhhaluzevykh zv'iazkiv: suchasni tendentsii i kliuchovi dysproporsii, *Pidpriemnytstvo i torhivlia* : zbirnyk naukovykh prats', № 31, s. 5-12.

8. Kutsyk P., Semiv S., Kutsyk V., Poliakova Yu., Shevchyk B. (2023), Stan, problemy ta priorytety rozvytku ahrarnoi kooperatsii v Ukraini v konteksti vyklykiv suchasnosti, *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 1(48), r. 282-297.

9. Pashkuda, T. V. and Afendi, A. I. (2022), Napriamy rozvytku torhivli v Ukraini v umovakh voiennoho stanu, *Ekonomika ta suspil'stvo*, vyp. 43.

10. Puhachevs'ka, K. J. (2017), Tendentsii rozvytku vnutrishn'oi torhivli, *Ekonomika i suspil'stvo*, vyp. 12, s. 143-148, available at: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/22.pdf.

11. Sluzhba statystyky Ukrainy, available at: <https://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Umantsiv, Yu. M. Miniajlo, O. I. and Chudak, V. V. (2016), Tendentsii rozvytku vnutrishn'oi torhivli Ukrainy, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 7, s. 151-162, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_7_18.

Стаття надійшла до редакції 22 жовтня 2023 року

УДК 658.5

Руцишин Н. М.,

r.nadiya.m@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1198-8582,

Researcher ID: F-7297-2019,

д.е.н., проф., професор кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Руцишин М. О.,

marichka_r@i.ua, ORCID ID: 0000-0001-9584-1555,

здобувач, Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

Осечкін І. С.,

магістр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті актуалізовано увагу до проблематики забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, зокрема стратегічного планування відповідних процесів. Однак запропоновано й розроблено новативний підхід, коли інноваційна стратегія розвитку передбачає ширший спектр завдань та, відповідно, орієнтована на досягнення кращих більш системних результатів у цій сфері. Метою статті визначено розробку нових методико-прикладних підходів до формування й реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства, а також надання нового змісту і прикладного наповнення поняттю “інноваційна стратегія розвитку” в бізнесі. Таким чином, інноваційну стратегію розвитку підприємства запропоновано трактувати як загальний план, що орієнтований на досягнення мети і стратегічних цілей розвитку підприємства у довгостроковій перспективі, який розробляється і реалізується зі застосуванням новаторських підходів до стратегічного менеджменту та інструментарій якого передбачає зростання й реалізацію фінансово-економічних інтересів стейкхолдерів за рахунок системної й ефективної інноваційно-технологічної активності. Наукова новизна отриманих результатів полягає у розробці концепту нового бачення інноваційної стратегії розвитку підприємства, згідно з яким на вході застосовуються нові інноваційні підходи, методи та засоби стратегічного менеджменту при стратегічному плануванні розвитку й реалізації економічного потенціалу бізнесу, а на виході формується системна політика створення, впровадження і комерціалізації результатів досліджень і розробок, НДДКР та інноваційно-технологічної діяльності. Прикладне значення отриманих результатів полягає в тому, що розроблено інновативний підхід до формування інноваційної стратегії розвитку підприємства, який передбачає поетапне проходження трьох стадій: (1) підготовчої (формування інформаційно-аналітичного базису стратегічного планування), (2) діагностичної (аналізування інформації, інтегральне оцінювання інноваційного потенціалу та виявлення перспектив інноваційного розвитку підприємства), (3) організаційної (визначення місії, стратегічних цілей, напрямів інноваційного зростання підприємства, його стратегічних бізнес-одиноць, функціонально-структурних напрямів, продуктів). Визначення стратегічних пріоритетів у межах інноваційної стратегії розвитку бізнесу запропоновано здійснювати за типами / видами інновацій, а саме: продуктовими, ринковими, бізнес-технологічними, організаційно-управлінськими, інтеграційними та інтелектуально-кадровими.

Ключові слова: інноваційна стратегія, інноваційне зростання, механізм формування, стратегічний менеджмент, розвиток підприємства.

Rushchyshyn N. M.,

r.nadiya.m@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-1198-8582,

Researcher ID: F-7297-2019,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Rushchyshyn M. O.,

marichka_r@i.ua, ORCID ID: 0000-0001-9584-1555,

Postgraduate, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

Osyechkin I. S.,

Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

MECHANISM FOR FORMATION OF THE INNOVATIVE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE

Abstract. *The article pays attention to the issue of ensuring the innovative development of economic entities, in particular strategic planning of relevant processes. However, an innovative approach has been proposed and developed, when an innovative development strategy involves a wider range of tasks and, accordingly, is focused on achieving better, more systematic results in this area. The purpose of the article is to develop new methodological and applied approaches to the formation and implementation of the enterprise's innovative development strategy, as well as to provide new content and applied content to the concept of "innovative development strategy" in business. Thus, it is proposed to interpret the innovative strategy of enterprise development as a general plan aimed at achieving the goal and strategic goals of enterprise development in the long term, which is developed and implemented with the application of innovative approaches to strategic management and the toolkit of which provides for the growth and realization of the financial and economic interests of stakeholders due to systematic and effective innovative and technological activity. The scientific novelty of the obtained results lies in the development of the concept of a new vision of the innovative strategy of the enterprise's development, according to which new innovative approaches, methods and means of strategic management are applied at the input for strategic planning of the development and realization of the economic potential of the business, and at the output a systemic policy of creation, implementation and commercialization is formed of the results of research and development, R&D and innovative technological activity. The applied value of the obtained results is that an innovative approach to the formation of an innovative strategy for the development of the enterprise has been developed, which involves the gradual completion of three stages: (1) preparatory (formation of the information and analytical basis of strategic planning), (2) diagnostic (analysis of information, integral assessment innovative potential and identifying prospects for innovative development of the enterprise), (3) organizational (definition of the mission, strategic goals, directions of innovative growth of the enterprise, its strategic business units, functional and structural directions, products. The definition of strategic priorities within the innovative strategy of business development is proposed to be carried out by types / types of innovations, namely product, market, business-technological, organizational-management, integration and intellectual-personnel innovations.*

Keywords: innovative strategy, innovative growth, formation mechanism, strategic management, enterprise development.

JEL Classification: D04, M10, O21, O32

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-02>

Постановка проблеми. Як відомо, розробка та надалі реалізація стратегії розвитку підприємства є невід'ємним елементом стратегічного менеджменту та планування його стабільного функціонування на довгострокову перспективу. Ті підприємства, які не стратегують власний розвиток, по суті, не реалізують одну з провідних функцій управління – функцію планування. Разом із тим, формування корпоративної стратегії – достатньо складний процес, складовими (попередніми етапами) якого є розробка та обґрунтування положень цілої низки функціональних стратегій бізнесу. Враховуючи посилення конкуренції на ринках, серед останніх все більшої важливості та актуальності набуває стратегія інноваційного розвитку, що в економічній літературі набула розуміння як план дій із досягнення цілей у сфері розробки та впровадження нових рішень (інновацій, прогресивних технологій), які визначають напрями інвестицій у коротко-, середньо- та довгостроковому горизонті, критерії оцінки, необхідні ресурси та основні дії, потрібні для досягнення мети в сфері інноваційного розвитку підприємства. Таким чином стратегія інноваційного розвитку являє собою довгостроковий план заходів із досягнення мети і цілей активізації інноваційної діяльності і впровадження її результатів заради ефективізації бізнесу.

З іншого боку, останнім часом в економічній літературі все більше оперують поняттям "інноваційна стратегія" та можна віднайти багато її визначень як один із засобів досягнення цілей підприємства, що відрізняється новизною для даного підприємства, для ринку, для споживачів тощо; як стратегія, орієнтована на передбачення глобальних змін в економічній ситуації, пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства. Попри, на перший погляд, дещо інше змістове наповнення, подальше прискіпливе вивчення наукових публікацій із цієї проблематики переконливо доводить, що все-таки йдеться не про інноваційну стратегію, а про стратегію інноваційного розвитку, коли розуміється фактично одне й те ж.

Актуальність цього дослідження полягає у двох аспектах: по-перше, розробка нових методико-прикладних підходів до формування й реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства; по-друге, надання нового змісту, а відтак і прикладного наповнення поняттю "інноваційна стратегія розвитку" в бізнесі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем, які стосуються загальних аспектів управління політикою інноваційного типу

розвитку підприємств і організацій, висвітлені у публікаціях низки вітчизняних науковців, зокрема таких, як В. Мунтіян [8, с. 158-174], Д. Покришка [10, с. 102-110] та ін.

Аспекти стратегічного менеджменту у сфері планування та реалізації політики інноваційного розвитку підприємств аналізуються у дослідженнях таких науковців, як І. Козловський [4], Л. Лісовська [5, с. 364-370], І. Матюшенко [7, с. 108-120], Л. Федулова [12, с. 54-64].

У працях М. Барни та Н. Руцишин [1, с. 23-30;11, с. 144-152], С. Давимуки [2, с. 15-25], Т. Васильціва [3, с. 128-136] та ін. показані механізми, інструменти й засоби, які можуть впроваджуватися підприємствами у межах їх інноваційних стратегій та орієнтовані на створення й активне впровадження та поширення інновацій.

Однак, попри значний масив результатів досліджень, присвячених питанням формування та реалізації стратегій інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, слід вказати, що питання саме нових інноваційних підходів безпосередньо до стратегування розвитку суб'єктів бізнесу є недостатньо вивченими у науковому дискурсі.

Постановка завдання. Метою статті є розробка нових методико-прикладних підходів до формування й реалізації стратегії інноваційного

розвитку підприємства, а також надання нового змісту і прикладного наповнення поняттю “інноваційна стратегія розвитку” в бізнесі.

Вклад основного матеріалу дослідження. У результаті узагальнення теоретико-методичних засад та прикладних результатів активізації інноваційної діяльності в бізнесі є підстави вважати, що за умови розгляду інноваційної стратегії розвитку підприємства дещо ширше, ніж як стратегія інноваційного розвитку бізнесу, як сутнісно-змістова, так і прикладна значимість політики в цій сфері.

Такий метод дозволяє надати наступне визначення досліджуваному поняттю, а саме: інноваційна стратегія розвитку бізнесу – це загальний план, що орієнтований на досягнення мети і стратегічних цілей розвитку підприємства у довгостроковій перспективі, який розробляється (та, відповідно, реалізується) зі застосуванням новативних підходів до стратегічного менеджменту та інструментарій якого передбачає зростання й реалізацію фінансово-економічних інтересів стейкхолдерів за рахунок системної й ефективної інноваційно-технологічної активності (рис. 1).



Рис. 1. Концепт нового бачення інноваційної стратегії розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка

У відповідності до пропонованої специфіки в частині бачення нової ролі інноваційної стратегії розвитку підприємства закономірно актуалізуються принципові ознаки (положення) такого методичного підходу до стратегічного планування поступу суб'єкта господарювання (табл. 1).

Вони знову ж таки складаються з двох блоків (етапів) формування стратегії: (1) інноваційні підходи до розробки стратегії (власне, новизна тут може бути різною – від нових елементів та етапів стратегування до нестандартної послідовності в частині реалізації механізмів, інструментів та засобів, методів контролю та коригування стратегії тощо); (2) превалювання інноваційно-технологічних аспектів у всіх елементах корпоративної

стратегії бізнесу, особливо у цільовій орієнтації стратегічних положень політики, визначенні корпоративної місії, ідентифікації конкурентних переваг, підходах до утвердження корпоративної культури та компетенцій в управлінні бізнесом, орієнтації на відповідні (інноваційні) ринкові сегменти та ресурсне забезпечення бізнес-процесів, продукти, визначенні перспектив і програм розвитку та принципів менеджменту.

Власне, в частині нових підходів до розробки та конфігурації елементів інноваційної стратегії розвитку, до прикладу, етапи процесу її формування можуть набувати вигляду як на рис. 2.

Таблиця 1

Принципові положення інноваційної стратегії розвитку підприємства

Ознаки	Новативні блоки	Відмінності від елементів класичних стратегій зростання на інноваційних засадах
Підхід до розробки	1. Новий підхід до стратегування розвитку бізнесу	Інноваційні рішення у побудові корпоративної та функціональної стратегій розвитку бізнесу щодо: <ul style="list-style-type: none"> <input checked="" type="checkbox"/> етапності реалізації та досягнення проміжних результатів; <input checked="" type="checkbox"/> зміни стратегічних альтернатив; <input checked="" type="checkbox"/> диверсифікації суб'єктів та об'єктів реалізації стратегії; <input checked="" type="checkbox"/> джерел залучення ресурсного потенціалу; <input checked="" type="checkbox"/> різновекторності впровадження <input checked="" type="checkbox"/> ін.
Цільова орієнтація	2. Максимальна зорієнтованість на інновації та технологічне зростання	Системний сталий розвиток бізнесу на основі комплексного впровадження інновацій і прогресивних технологій у всіх сферах
Корпоративна місія		Орієнтація на розвиток людського потенціалу і інтелектуалізацію (внутрішня компонента), технологічну конкурентоспроможність та лідерство (зовнішня компонента)
Конкурентні переваги		Фокусування на нецінових чинниках, зокрема якості і технологічності продукту
Культура та компетентність управління		Розвиток лідерства та інноваційного менеджменту; продуманого ризику щодо інноваційного підприємництва; розвиток внутрішнього і зовнішнього партнерства у сфері досліджень і розробок
Ринки		Розвиток нових та орієнтація на високотехнологічні сегменти ринку
Ресурси		Ставка на інвестиції в інновації й високотехнологічні стартапи, на венчурний капітал, вкладення у розвиток інтелектуально-кадрового ресурсу, цифровізацію внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів
Програми розвитку		Узгодження інноваційної, фінансово-інвестиційної та ресурсної політики
Продукт		Виключно інноваційна продукція, послуги
Принципи		Посадання інвестицій в інновації, проактивної інноваційно-технологічної діяльності та високого рівня фінансово-економічної безпеки бізнесу

Джерело: авторська розробка.

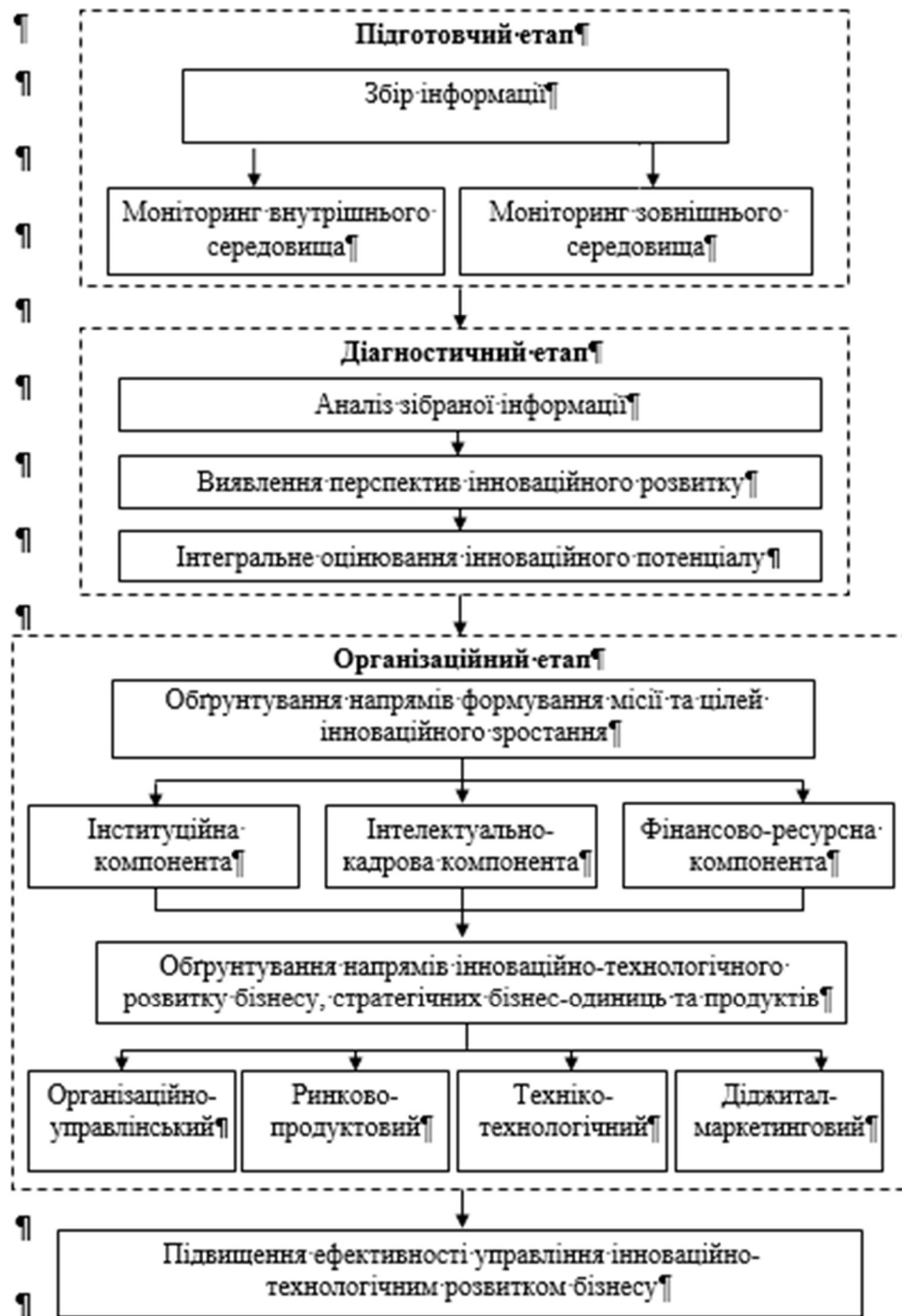


Рис. 2. Етапи інновативного підходу до формування інноваційної стратегії розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка

Таким чином, етапність формування інноваційної стратегії розвитку бізнесу передбачає про-ходження: (1) підготовчого (головне завдання на цій стадії – зібрати повний спектр необхідної інформації, яка в підсумку дасть відповіді на питання: на скільки підприємство володіє потенціалом, достатнім для організації та ведення активної інноваційно-технологічної діяльності; які перспективи такої діяльності і розвитку; якими є

внутрішні слабкі місця в цій сфері; які можливі нові ніші для інноваційної продукції на існуючих та нових ринках), (2) діагностичного (більш глибокий аналіз інформації, зокрема на предмет ідентифікації перспектив інноваційного розвитку, а також тих чинників, які для цього потрібні – організаційно-управлінських, ресурсних, матеріально-технічних, інформаційних, у частині інтелектуальної власності і т. п.; інтегральне оцінювання інноваційного

потенціалу підприємства) та (3) організаційного (визначення місії та стратегічних цілей інноваційного розвитку, а також обґрунтування безпосередніх напрямів (векторів) такої діяльності в частині корпоративної структури назагал, її стратегічних бізнес-одиниць, функціонально-структурних напрямів і безпосередньо тих продуктів (товарів, робіт, послуг), які зараз, а також у стратегічній перспективі підприємство планує виводити на існуючі та на нові ринки збуту) етапів.

За будь-якого підходу до стратегування політики інноваційного розвитку підприємства завжди провідним аспектом залишаються напрями здійснення інноваційно-технологічної активності та цілі і завдання, яких потрібно досягти. При тому

найбільш раціональним підходом є обґрунтування відповідних цільових орієнтирів за видами інновацій, інноваційної активності (рис. 3).

Зрозуміло, що кожен бізнес і кожне підприємство є унікальними з огляду на їх розміри, види економічної діяльності, ресурсне забезпечення і т. п., відповідно об'єктивно неможливо є розробка певного стандартного набору стратегічних цільових орієнтирів. Водночас у загальному вони вибудовуються за такими групами інновацій, як (1) продуктові, (2) ринкові, (3) бізнес-технологічні, (4) організаційно-управлінські, (5) інтеграційні, (6) інтелектуально-кадрові.

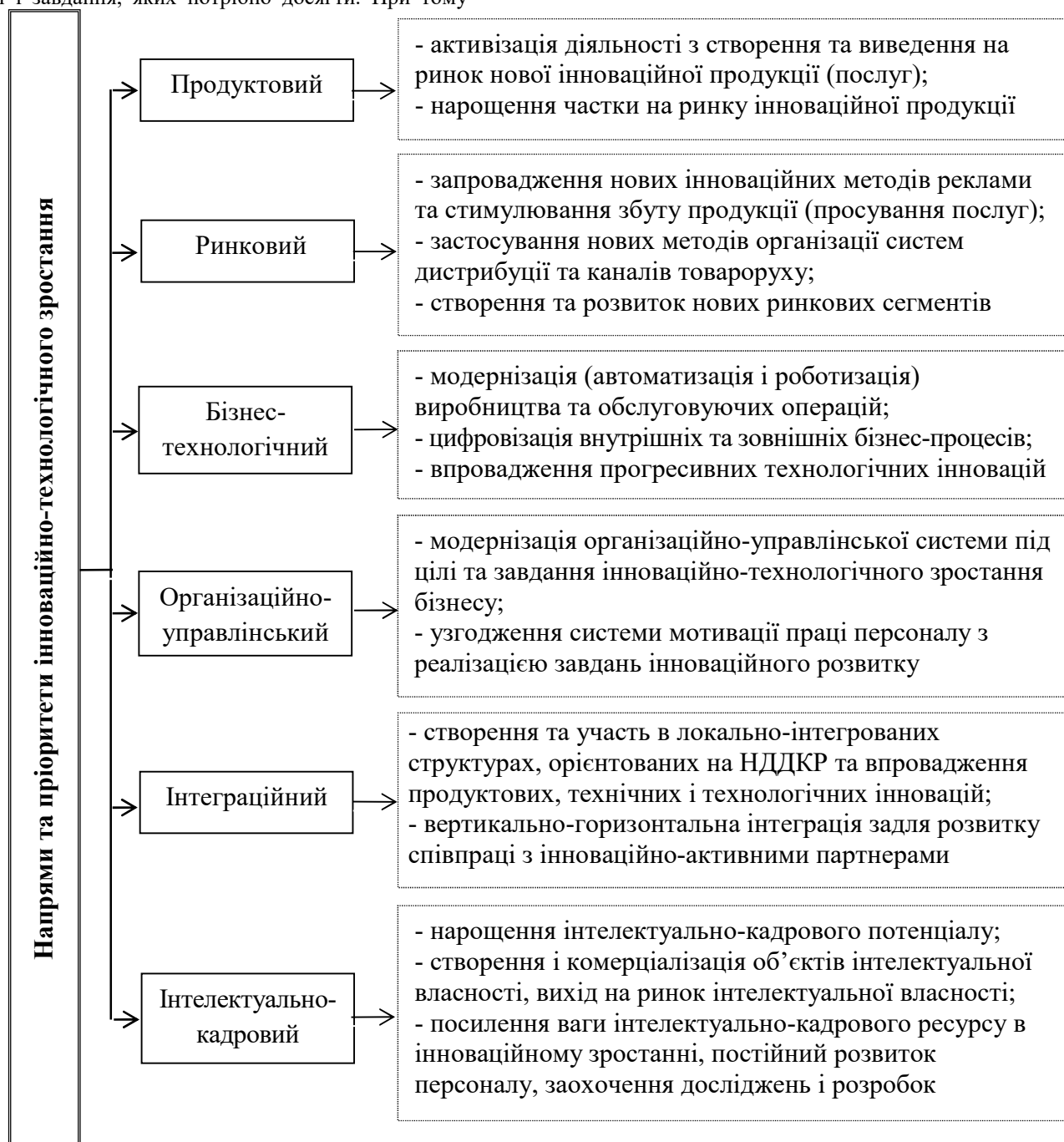


Рис. 3. Стратегічні пріоритети інноваційної стратегії розвитку підприємства за напрямами створення й впровадження інновацій та прогресивних технологій

Джерело: авторська розробка.

За кожним із цих напрямів важливо визначити стратегічні пріоритети, які й стануть фактично тими завданнями, на досягнення яких орієнтуватиметься політика керівництва підприємства у частині забезпечення стратегічного інноваційного розвитку.

Важливо вказати, що ці завдання одночасно слугуватимуть і критеріями успішності втілення в життя інноваційної стратегії розвитку бізнесу, відповідно, якості системи інноваційного менеджменту суб'єкта господарювання. При цьому важливо вести мову про реалізацію всієї сукупності завдань, а не частини з них. В іншому разі діяльність керівництва підприємства потрібно вважати недостатньо ефективною. Адже тільки реалізація всього спектра завдань дасть змогу гарантувати системний підхід до політики інноваційного зростання суб'єкта господарювання.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Інноваційну стратегію розвитку підприємства потрібно трактувати ширше, аніж стратегію розвитку бізнесу на інноваційних засадах, оскільки такий підхід привносить інновації не тільки у різні сфери його функціонування й розвитку, але й у сам процес розробки відповідного стратегічного плану, що надає конкурентні переваги вже безпосередньо на стадії процесу підготовки стратегії. За такого методу під інноваційною стратегією розвитку бізнесу слід розуміти загальний план, що орієнтований на досягнення мети і стратегічних цілей розвитку підприємства у довгостроковій перспективі, який розробляється і реалізується зі застосуванням новаторських підходів до стратегічного менеджменту та інструментарій якого передбачає зростання й реалізацію фінансово-економічних інтересів стейкхолдерів за рахунок системної й ефективної інноваційно-технологічної активності.

Концепт нового бачення інноваційної стратегії розвитку підприємства на вході складається з нових інноваційних підходів, методів та засобів стратегічного менеджменту при стратегічному плануванні розвитку й реалізації економічного потенціалу бізнесу, а на виході – зі системної політики створення, впровадження і комерціалізації результатів досліджень і розробок, НДДКР та інноваційно-технологічної діяльності. При тому важливо, аби частина реінвестованого прибутку постійно спрямовувалася на модернізацію системи інноваційного менеджменту та в розвиток підсистеми інновацій та розробок.

Інновативний підхід до формування інноваційної стратегії розвитку підприємства передбачає поетапне проходження трьох стадій: (1) підготовчої (формування інформаційно-аналітичного базису стратегічного планування), (2) діагностичної (аналізування інформації, інтегральне оцінювання інноваційного потенціалу та виявлення перспектив інноваційного розвитку бізнесу), (3) організаційної (визначення місії, стратегічних цілей, напрямів інноваційного зростання підприємства, його стратегічних бізнес-одиниць, функціонально-структурних напрямів, продуктів).

Визначення стратегічних пріоритетів у межах інноваційної стратегії розвитку підприємства доцільно здійснювати за типами / видами інновацій. Головно, це продуктовий, ринковий, бізнес-технологічний, організаційно-управлінський, інтеграційний та інтелектуально-кадровий.

Подальші наукові дослідження в цій сфері доцільно спрямувати на обґрунтування засобів моніторингу, аналізування та контролю ефективності реалізації інноваційної стратегії розвитку бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барна М. Ю., Руцишин Н. М. Структурні характеристики розвитку економіки: системно-аналітичний зріз. *Інтернаука. Серія: Економічні науки*. 2020. Т. 1, № 12 (44). С. 23-30.
2. Давимука С. А., Федулова Л. І. Креативний сектор економіки: досвід та напрями розбудови : монографія. Львів : ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України", 2017. 528 с.
3. Васильців Т. Г., Шехлович А. М., Васильців В. В. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України. *Економічний дискурс*. 2017. № 4. С. 128-136.
4. Козловський І. В. Технологічна конкурентоспроможність і її значення для економіки України. *Ефективна економіка*. URL: http://scholar.google.com.ua/scholar_url?url=http%3A%2F%2Fwww.irbis-nbuv.gov.ua.
5. Лісовська Л. С., Лушак Н. С. Аналіз шляхів підвищення технологічної конкурентоспроможності України. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки*. 2010. № 683. С. 364-370.
6. Матюшенко І. Ю. Технологічна конкурентоспроможність України в умовах нової промислової революції і розвитку конвергентних технологій. *Проблеми економіки*. 2016. № 1. С. 108-120.
7. Мунтіян В. І. Конкурентоспроможність національної економіки як головний критерій економічної безпеки. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 2. С. 158-174.
8. Орлик І. О., Васильців Т. Г., Рудик С. А. Механізми та засоби активізації інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 102-109.
9. Покришка Д. С. Структурні чинники забезпечення конкурентоспроможності економіки України. *Стратегічні пріоритети*. 2006. № 1. С. 102-110.
10. Руцишин Н. М. Обґрунтування стратегічних напрямів та структурних результатів реформування економіки України. *Регіональна економіка*. 2020. № 4 (98). С. 144-152.
11. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України : монографія. Київ : ІЕП НАНУ, 2006. 627 с.

REFERENCES

1. Barna, M. Yu. and Ruschyshyn, N. M. (2020), Структурні характеристики розвитку економіки: системно-аналітичний зріз, *Internauka. Seriya: Ekonomichni nauky.*, T. 1, № 12 (44), s. 23-30.

2. Davymuka, S. A. and Fedulova, L. I. (2017), Креативний сектор економіки: досвід та напрямки розбудови : монографія, ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М. І. Дольшнього НАН України”, Львів, 528 s.

3. Vasyl'tsiv, T. H. Shekhlovych, A. M. and Vasyl'tsiv, V. V. (2017), Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України, *Економічний дискурс*, № 4, s. 128-136.

4. Kozlovs'kyj, I. V. Tekhnolohichna konkurentospromozhnist' i ii znachennia dlia ekonomiky Ukrainy, *Efektivna ekonomika*, available at: http://scholar.google.com.ua/scholar_url?url=http%3A%2F%2Fwww.irbis-nbuv.gov.ua.

5. Lisov'ska, L. S. and Luschak, N. S. (2010), Аналіз шляхів підвищення технічної конкурентоспроможності України, *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. *Problemy ekonomiky.*, № 683, s. 364-370.

6. Matiushenko, I. Yu. (2016), Tekhnolohichna konkurentospromozhnist' Ukrainy v umovakh novoi promyslovoi revoliutsii i rozvytku konverhentnykh tekhnolohij, *Problemy ekonomiky*, № 1, s. 108-120.

7. Muntiian, V. I. (2009), Konkurentospromozhnist' natsional'noi ekonomiky iak holovnyj kryterij ekonomichnoi bezpeky, *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*, № 2, s. 158-174.

8. Orlyk, I. O. Vasyl'tsiv, T. H. and Rudyk, S. A. (2016), Механізми та засоби активізації інноваційного розвитку підприємств роздрібно торгівлі, *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.*, № 1, s. 102-109.

9. Pokryshka, D. S. (2006), Структурні чинники забезпечення конкурентоспроможності економіки України, *Стратегічні пріоритети*, № 1, s. 102-110.

10. Ruschyshyn, N. M. (2020), Обґрунтування стратегічних напрямів та структурних результатів реформування економіки України, *Регіональна економіка*, № 4 (98), s. 144-152.

11. Fedulova, L. I. (2006), Tekhnolohichnyj rozvytok ekonomiky Ukrainy : monohrafiia, ІЕП НАНУ, Київ, 627 s.

Стаття надійшла до редакції 18 жовтня 2023 року

УДК 339.3:339.5

Лунак Р. Л.,

economist_555@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-1830-1800,

Researcher ID: I-2980-2017,

д.е.н., проф., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Качан О. Є.,

kachan71y@icloud.com, ORCID ID: 0009-0001-0496-0186,

докторант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ДЕКОМПОНУВАННЯ СТРУКТУРИ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З ПРИЦІЛОМ НА ЇЇ ПРОГРЕСИВНИЙ РОЗВИТОК

Анотація. У статті наголошено на концептуальних положеннях налагодження та розширення сфер торговельної діяльності, згідно з якими відбувається побудова багатовимірного середовища внутрішньої торгівлі. Виділено структурні елементи внутрішньої торгівлі, виходячи з низки традиційних класифікаційних ознак, що враховують функціональну структуру, місце організації, асортиментний профіль, рівень відносин, специфіку взаємодії, товарну спеціалізацію, періодичність функціонування, типи, формати, методи, форми обслуговування у системі внутрішньої торгівлі. Наголошено, що розвиток внутрішньої торгівлі значним чином обумовлений глобальними цифровими трансформаціями та активним запровадженням інформаційно-комунікаційних технологій і це враховано при проведенні декомпонувannya її структури. Результатом застосування такого підходу стало виокремлення сукупності елементів у відповідності до застосування цифрових технологій, формування асортименту цифрових товарів, забезпечення електронними пристроями, розширення каналів продажу товарів у мережі Інтернет. Звернено увагу на тенденції цифровізації торгівлі, які критично змінили підходи до продажу товарів та задоволення інтересів виробників і споживачів. Дотримання традиційних підходів чи врахування ознак цифровізації загалом дозволило ідентифікувати широкий набір елементів внутрішньої торгівлі, які, до того ж, із новим етапом глобалізаційних змін збільшуються та охоплюють все ширші сфери економічних і соціальних відносин. Згідно з цим виділено фактори (керовані та некеровані), що стимулюють розвиток внутрішньої торгівлі та посилюють її вплив на національну економіку. Розподіл факторів контрольованого та неконтрольованого впливу проведено, виходячи з базових функцій внутрішньої торгівлі - обміну та розподілу, товаропросування, інтеграції зв'язків, інституціалізації відносин.

Ключові слова: внутрішня торгівля, торговельні відносини, торговельна діяльність, цифровізація, розвиток, фактори.

Lupak R. L.,

economist_555@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-1830-1800,

ResearcherID: I-2980-2017,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kachan O. E.,

kachan71y@icloud.com, ORCID ID: 0009-0001-0496-0186,

Doctoral Student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

DECOMPOSITION OF THE STRUCTURE OF DOMESTIC TRADE WITH A FOCUS ON ITS PROGRESSIVE DEVELOPMENT

Abstract. The article emphasizes the conceptual provisions of establishing and expanding the spheres of trade activity, according to which the multidimensional environment of domestic trade is being built. The structural elements of internal trade are highlighted based on a number of traditional classification features that take into account the functional structure, place of organization, assortment profile, level of relationships, specifics of interaction, product specialization, frequency of operation, types, formats, methods, and forms of service in the system of internal trade. It is

emphasized that the development of domestic trade is largely determined by global digital transformations and the active introduction of information and communication technologies, and this is taken into account when decomposing its structure. The result of the application of this approach was the selection of a set of elements in accordance with the use of digital technologies, the formation of an assortment of digital goods, the provision of electronic devices, and the expansion of channels for the sale of goods on the Internet. Attention is drawn to the trends of digitization of trade, which have critically changed approaches to selling goods and satisfying the interests of producers and consumers. Adhering to traditional approaches or taking into account the signs of digitalization in general made it possible to identify a wide set of elements of internal trade, which, moreover, with the new stage of globalization changes, are increasing and covering ever wider spheres of economic and social relations. According to this, the factors (controlled and uncontrolled) that stimulate the development of domestic trade and increase its impact on the national economy are highlighted. The distribution of factors of controlled and uncontrolled influence was carried out based on the basic functions of domestic trade - exchange and distribution, product promotion, integration of connections, institutionalization of relations.

Key words: internal trade, trade relations, trade activity, digitalization, development, factors.

JEL Classification: D30, F10, L10

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-03>

Постановка проблеми. Торгівля вибудовує багатовимірне середовище, в якому значна кількість суб'єктів із різними цілями та завданнями; практикується використовувати диференційований комплекс методів, інструментів та засобів; дотримуються багатьох принципів та правил. Все це обумовлює функціонування і розвиток різноманітних форм та форматів торгівлі, поглиблення асортиментного профілю торговельної діяльності, побудову торговельних відносин на різних інституційних рівнях. Прийнято враховувати й інші характеристики для виділення структурних елементів внутрішньої торгівлі та відповідно до них її класифікувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При дослідженні аспектів функціонування та розвитку внутрішньої торгівлі прийнято звертати увагу на низку тенденцій, зокрема впровадження нових форматів та методів продажу товарів, поглиблення асортиментного профілю, покращення ресурсного забезпечення об'єктів торгівлі та ін. Тут варто виділити наукові праці В. Апопія, В. Базилюк, М. Барни, Т. Васильціва, О. Виноградової, Ю. Дайновського, В. Куцик, П. Куцика, Н. Міценко, І. Міщука, Б. Семака. Вагоме значення набуває використання структурного підходу, за яким вдається ґрунтовно надати характеристики внутрішньої торгівлі, виходячи з існуючих глобалізаційних змін та враховуючи концептуальні основи функціонування.

Постановка завдання. Метою статті є проведення декомпонування внутрішньої торгівлі, виходячи з традиційних та глобалізаційних (цифровізації) ознак функціонування і розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом торгівля згідно з функціональною структурою розділяється на оптову торгівлю, роздрібну торгівлю, торговельне посередництво, торгівлю послугами. Варто врахувати, що кожен із таких видів торгівлі розділяється на окремі підкласи, зокрема відповідно до Державного класифікатора України оптова торгівля має 56

класів, роздрібна – 45, торговельне посередництво та торгівля послугами – по 10 кожен [1]. Якщо оптова та роздрібна торгівля і торгівля послугами склали початок побудови товарообмінних відносин, то торговельне посередництво лише набуває поширення. Йдеться про торгівлю через дистриб'юторів, дилерів, комісіонерів, консигнантів, лізингодавців, аукціоністів, брокерів та інших [2, с. 188-191].

У працях [3, с. 306-307] автори при класифікації торгівлі притримуються традиційних ознак, зокрема за форматами розрізняють торгівлю через гіпермаркети (об'єкти з торговельною площею понад 3,0 тис. м² та асортиментом більше ніж 15 тис. найменувань), універмаги (1,5 тис. м² та 5 тис. найменувань), супермаркети (400 м² та 5 тис. найменувань), міні-маркети (200 м² та 500 найменувань), дискаунтери (магазини “низьких цін”), магазини “біля дому”, магазини самообслуговування (кен-енд-кері).

Також традиційно підходять до розподілу торгівлі за методами продажу товарів, виділяючи торгівлю за допомогою прилавка обслуговування, з відкритим викладенням, на замовлення та вдома у покупців, самообслуговування, за зразками [4, с. 164-165]. Варто наголосити на активному впровадженні у торговельній сфері методу самообслуговування, згідно з яким покупці мають вільний доступ до всіх товарів, самостійно їх оглядають, відбирають та оплачують покупки у вузлах розрахунків. При поширенні пандемії коронавірусу та інших вірусних захворювань значної популярності набув метод продажу товарів на замовлення, коли покупець попередньо здійснює замовлення товарів, зокрема через телефон, торгового агента, інтерактивні торгові платформи чи інші способи, та отримує його в обумовленому місці та часі.

Низка науковців поєднують успіх ведення торговельної діяльності з вибором місця організації продажу товарів та послуг і відповідно виділяють такі види торгівлі, як стаціонарна (через торгіві

центри (комплекси), магазини, павільйони), напівстаціонарна (палатки, кіоски, автомати, напівстаціонарні торгові місця та ятки) та пересувна (розвозки, розноски, збірно-розбірні ятки, автомагазини). С. Ткаченко, А. Дядін наголошують, що поряд із такими традиційними видами значного поширення набуває віртуальна, а саме: електронна торгівля (відмінність якої від інших видів полягає у застосуванні цифрових технологій у всіх без винятку процесах товарно-грошового обміну) та посылкова торгівля (основною її перевагою є здатність спрощувати послідовність передачі товарів та розвивати торговельні відносини, виключаючи територіальні бар'єри) [5, с. 200-204].

Варто виділити критичну залежність розвитку торговельних відносин від вибору форми обслуговування, які традиційно розділяють на магазинні (продаж товарів відбувається у стаціонарних об'єктах торгівлі, обладнаних для цього необхідним торгово-технологічним устаткуванням із розміщенням у торгових залах чи допоміжних приміщеннях) та позамагазинні (обслуговування покупців відбувається через мобільні торговельні одиниці (палатки, павільйони, ларки, ярмарки та інші)). У праці [6, с. 142-145] поряд із формами магазинного та позамагазинного обслуговування виділяються особливі форми обслуговування, виходячи зі специфіки формування товарних запасів (комісійний продаж, на аукціонах, у кредит), організації торгово-технологічних операцій (на біржах, у лізинг, через тендери).

До традиційних ознак класифікації внутрішньої торгівлі також прийнято відносити й інші, згідно з якими виділяють різні її види:

- рівень відносин – загальнодержавна, міжрегіональна, регіональна, локальна (місцева);
- товарна спеціалізація – продовольчими товарами, непродовольчими товарами, послугами, продукцією інтелектуальної власності, патентами, ліцензіями;
- асортиментний профіль – універсальна, спеціалізована (вузькоспеціалізована), комбінована (змішана);
- специфіка взаємодії – традиційна (проста), кооперативна, компенсаційна (зустрічна), оренда (лізинг);
- періодичність функціонування – постійно діюча, тимчасова (сезонна);
- тип торгівлі – безпосередня (напрямую), непрямая (через посередників, організовані товарні ринки).

Відомо, що теперішній розвиток торгівлі, як і будь-якої іншої галузі економіки, значним чином обумовлений глобальними цифровими трансформаціями та активним запровадженням інформаційно-комунікаційних технологій. Відповідно, змінюються формати торговельної діяльності, методи обслуговування споживачів, способи продажу

товарів. Все більше переміщення товарів у споживчий сектор відбувається за допомогою мережі Інтернет, яка за теперішніми мірками не має обмежень у часі та просторі. Так, Н. Теницька, А. Чайкіна наголошують на існуванні різноманітних каналів для продажу товарів у мережі Інтернет, а саме: інтернет-магазини, лендінг, корпоративний сайт, соціальні мережі, цифрові платформи онлайн-оголошень, інтернет-розсилки, інтернет-аукціони, інтернет-інкубатори, е-маркетплейси та інші [7, с. 176-179]. Поряд з тим, змінюються вподобання споживачів та вимагається застосовувати нові способи для задоволення їхніх потреб, а це необхідно враховувати при формуванні пропозиції товарів. Ю. Нікітін, О. Кульчицький відзначають стрімке зростання та високу популярність низки цифрових товарів, які стали відігравати для населення ключову роль при покращенні якості життя [8, с. 78-80]. До прикладу, в теперішній час на ринку активно здійснюється продаж цифрових записів (незамінних токенів – *NFT*), програмного забезпечення, цифрових медіафайлів (подкастів), електронних книг, онлайн-курсів, веб-елементів та інших інформаційних продуктів і сервісів.

Дійсно, цифровізація торгівлі критично змінила підходи до продажу товарів та задоволення інтересів виробників і споживачів. Торгівля все більше інтегрується у віртуальне середовище і цьому сприяє активне поширення інформаційно-комунікаційних технологій. При дослідженні таких тенденцій низка науковців виділяють високу популярність технологій Інтернет-речей, цифрової реальності, електронного текстилю, великих даних, блокчейн-технологій та ін. [9, 57-61; 10, с. 176-184]. Також прогресивний розвиток торгівлі обумовлений рівнем забезпечення електронними пристроями, завдання яких - підтримувати та збільшувати обсяги збору, передачі і зберігання даних. К. Краус, Н. Краус, О. Манжура наголошують, що при цифровізації торгівлі визначальне значення має використання е-вітрин, е-торгових рядів, е-каталогів, е-дошок оголошень, систем е-замовлень [11, с. 34-40]. Натомість Ю. Горяченко, В. Ільченко схильні ключову роль відводити системам послуг мобільного зв'язку, інтерактивному цифровому телебаченню, голосовим порталам [12, с. 116-119]. Враховуючи теперішні масштабні переміщення інформації, варто наголосити й на істотному зростанні необхідності володіння системою управління базами даних, яка, окрім збереження та оновлення інформації, здатна забезпечити захист та регулювання процесами доступу до неї.

Виходячи з наведених міркувань, на рис. 1 представлено набір класифікаційних ознак та структурних елементів внутрішньої торгівлі з прицілом на її прогресивний розвиток.

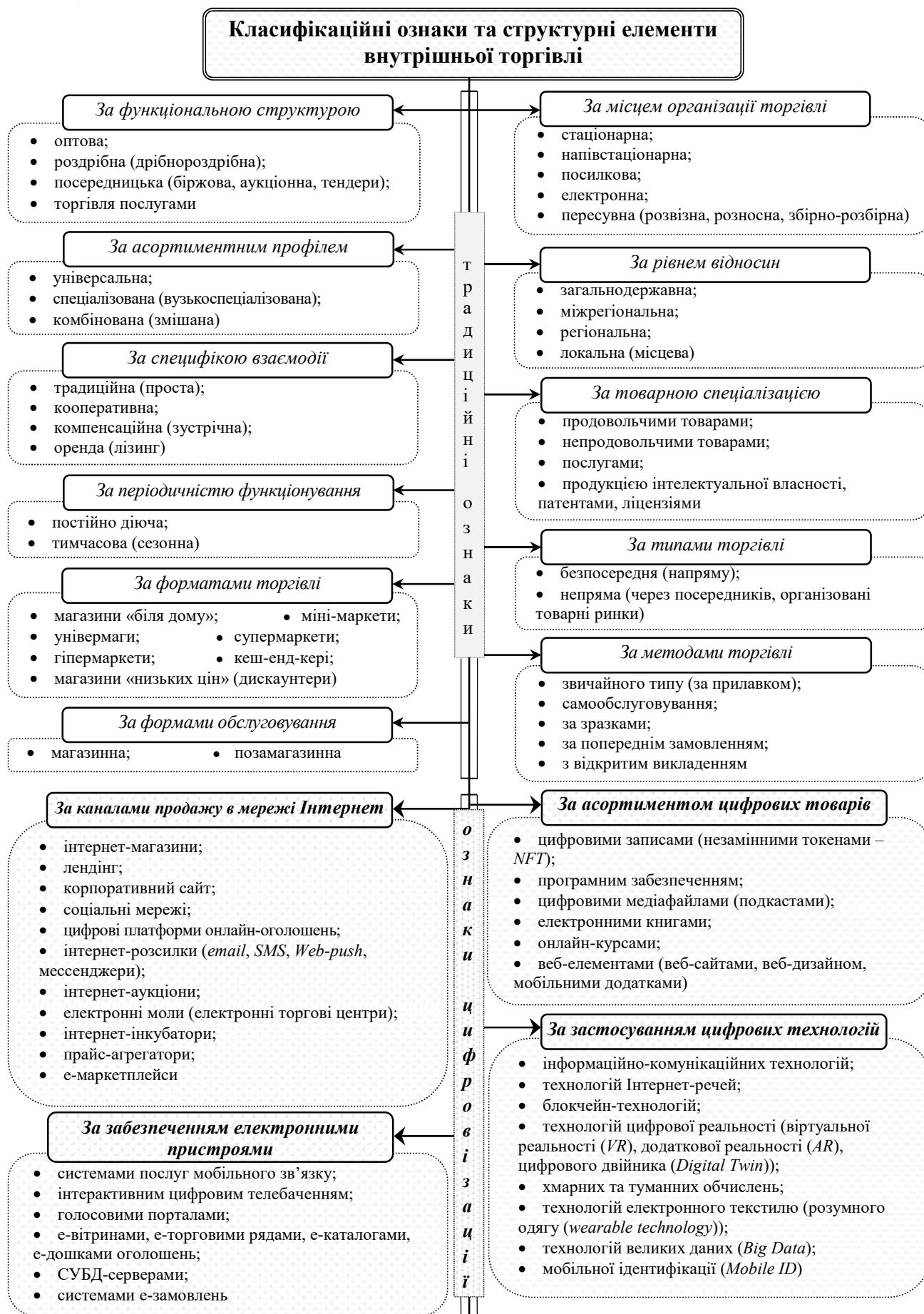


Рис. 1. Декомпонування структури внутрішньої торгівлі з прицілом на її прогресивний розвиток
Джерело: авторська розробка

Дотримання традиційних підходів чи врахування ознак цифровізації загалом дозволяє ідентифікувати широкий набір елементів внутрішньої торгівлі, які, до того ж, із новим етапом глобалізаційних змін збільшуються та охоплюють все ширші сфери економічних і соціальних відносин. Тут важливо виділити фактори, що стимулюють розвиток внутрішньої торгівлі та посилюють її вплив на національну економіку. Якщо виходити з функції обміну та розподілу, у праці [13, с. 85-88] вказується, що стабільність функціонування та поступу торговельної сфери обумовлена низкою макроекономічних змін, а саме: забезпеченістю внутрішнього ринку товарами та послугами, його імпортозалежністю, ціновими коливаннями, а особливо на критично важливі товари. Натомість у праці за ред. Т. Осташко [14, с. 85-111] виділяється залежність розвитку торгівлі від сформованості інституційного середовища, зокрема нормативно-правового забезпечення обміну і споживання, рівня захищеності прав власності в галузі та ін. Втім, це в основному керовані фактори, вплив яких можливо передбачити та якісно регулювати і контролювати. В умовах високої динамічності ринкового середовища значну увагу варто приділяти вивченню некерованих факторів, які важко спрогнозувати та які здатні спричинити значні руйнівні зміни або, навпаки, якісно стимулювати стрімке зростання обсягів торговельної діяльності та розширення сфер товарно-грошових відносин.

У працях [15, с. 228-233; 16, с. 51-56] автори при дослідженні розвитку внутрішньої торгівлі більше схиляються відносити до некерованих факторів ті, що мають в основному соціальне походження, зокрема купівельна спроможність та зміни у розподілі доходів населення, соціалізація відносин та ін. Р. Лупак, навпаки, наголошує на пріоритетності економічного змісту факторів та важливості набуття позитивних змін при адаптації до їхнього впливу, зокрема йдеться про інфляцію і досягнення її низького рівня та обмінний курс національної валюти і забезпечення його стабільності; інвестиційну активність бізнесу та її зростання; фінансово-кредитну систему та сприяння її розвитку, просуваючи альтернативні формати існування [17, с. 22-27].

Низка науковців відзначають, що для досягнення достатнього рівня ефективності організації доведення товарів із сфери виробництва до сфери споживання попередньо необхідно раціонально підійти до визначення місця розташування та створення і подальшого покращення бізнес-іміджу об'єкта торгівлі, побудови системи управління торговельними процесами, налагодження логістично-збутових операцій [18, с. 58-79, 144-170]. Попри це критично важливо дотримуватися міжнародних стандартів і регламентів якості та безпечності продуктів, а також враховувати сучасні вимоги до організації торгово-технологічних процесів, зокрема реалізуючи політику модернізації та інноваційно-технологічного оновлення.

Успішне товаропросування залежить від багатьох тенденцій, які несуть часто непередбачувані наслідки та здатні створювати значні ризики і загрози. На думку А. Мазаракі, важливо органам державного регулювання не допустити до монополізації та ускладнення доступу до ресурсів і ринків, виникнення і поширення проявів дискримінаційної поведінки та рейдерства в галузі, надмірної зарегульованості адміністративно-господарських процедур у налагодженні торговельної діяльності [19, с. 345-350]. І навпаки, позитивно варто розцінювати вибудовування цифрової економіки і суспільства, впровадження нових торгових форматів та мереж, поширення нових методів продажу товарів та інші тенденції, що пов'язані з інноваціями та прогресивними технологіями [20]. Варто зауважити: перераховані фактори досить складно регулювати і контролювати і їх вплив часто набуває некерованого вигляду з непередбачуваними наслідками.

Розглядаючи інтеграційну функцію торгівлі, Н. Власова, О. Колочкова відзначають, що для отримання позитивних результатів від її реалізації необхідно досягнути повної відкритості ринкового середовища та одночасно проводити масштабні структурні реформи в галузі. Головна увага приділяється заходам із забезпечення збалансованості та раціональності структури торговельної сфери, у результаті чого можливо досягнути повного просторового охоплення ринку і стимулювати впровадження нових торгових форматів та мереж [21, с. 50-75]. Реформування галузі повинно торкнутися й інших сфер її функціонування та розвитку, зокрема важливо сформувати інформаційний простір та розширювати комунікаційні зв'язки на ринку, реалізувати широкомасштабні бізнес-проекти та проводити інші зміни, які дозволяють підвищувати якість управлінської системи регулювання торговельної діяльності.

Необхідність утвердження якісної державної системи регулювання торгівлі пов'язана з існуванням значної кількості некерованих факторів впливу на розвиток галузі, до якого необхідно бути завчасно готовим та адаптовуватися. Значна частина науковців погоджуються, що в торговельній сфері складно контролювати поширення недобросовісної конкуренції, прихованої підприємницької діяльності, тіншових економічних відносин, корупції [22]. Разом з тим, не підлягають повноцінному регулюванню й тенденції, що пов'язані з поширенням прогресивних торгово-технологічних інновацій, цифрових технологій, ідеології інтелектуалізації та інформатизації торговельної сфери. Очевидно, що варто позитивно оцінювати нарощування інноваційного потенціалу в досліджуваній галузі та її інтеграцію у цифровий простір, але для цього поряд із підвищенням якості бізнес-середовища та системи державного управління необхідно забезпечити високий рівень доступності капіталу і технологій.

Пріоритетне значення у розвитку торгівлі займають інституціональні реформи і для їх

результативного впровадження знадобиться врахувати широку сукупність керованих та некерованих факто-рів. Так, у праці за редакцією В. Лагутіна [23, с. 344-390] до керованих факторів у інституціональному вимірі відносять якість та культуру торговельного обслуговування, формування асортименту товарів, засади улаштування торговельних приміщень, норми ведення комерційних переговорів, швидкість обігу товарів, рівень захисту прав споживачів. Загалом такий набір факторів якісно характеризує здатність підприємств

до ведення і подальшого розширення комерційної діяльності, а також враховує базові інтереси споживчого сектора на ринку товарів і послуг. Натомість для виробничої сфери вагоме значення мають фактори, які пов'язані з рівнем завантаженості виробничих потужностей, якості сертифікації виготовленої продукції та її відповідності до міжнародних стандартів і вимог, енергозбереження й ефективності використання енергоресурсів, екологізації та ін.

Функції торгівлі	Фактори впливу	
	керовані	некеровані
Обміну та розподілу	<ul style="list-style-type: none"> • нормативно-правове забезпечення обміну і споживання; • рівень цін; • забезпеченість внутрішнього ринку товарами та послугами; • рентабельність та окупність інвестицій в торговельному бізнесі; • рівень захищеності прав власності в галузі; • імпортозалежність ринку 	<ul style="list-style-type: none"> • інфляційні процеси; • попит споживачів на товари; • купівельні фонди населення; • зміни у розподілі доходів населення; • розвиток фінансово-кредитного інструментарію; • зростання інвестиційної активності бізнесу; • соціалізація відносин
Товаропросування	<ul style="list-style-type: none"> • обсяги товарообмінних операцій; • місце розташування та імідж об'єкта торгівлі; • обсяги товарних ресурсів; • якість логістично-збутових операцій; • раціональність структури управління торговельними процесами; • модернізація торгово-технологічного процесу; • дотримання міжнародних стандартів і регламентів якості та безпечності продуктів 	<ul style="list-style-type: none"> • рівень розвитку конкурентного середовища; • монополізація ринку; • розвиток нових торгових форматів та мереж; • поширення нових методів продажу товарів; • розвиток цифрової економіки та суспільства; • розвиток зовнішньоторговельних відносин
Інтеграції зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> • відкритість ринкового середовища; • сформованість інституційно-управлінської системи регулювання торговельної діяльності; • утвердження дієвої системи державного управління сферою товарного обігу; • якість регуляторного бізнес-середовища в сфері торгівлі; • збалансованість та раціональність структури торговельної сфери; • нарощування інвестиційної привабливості галузі; • сформованість інформаційного простору та комунікацій на ринку 	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток ринкової інфраструктури; • поширення принципів економіки знань в торговельній сфері; • рівень доступності капіталу та технологій у торговельній сфері; • поширення інформаційно-комунікаційних технологій на внутрішньому ринку; • урбанізація товарного обігу; • інтеграція рітейлу та цифрового простору; • поширення недоброросовісної конкуренції та тіньових відносин у ринковому середовищі; • нарощування інноваційного потенціалу в галузі
Інституціоналізації відносин	<ul style="list-style-type: none"> • розширене відтворення національних виробничих потужностей; • інвестиційне забезпечення сфери товарного обігу; • продуктивність та ефективність праці; • якість виробництва та торговельного обслуговування; • інтенсивність виробництва та швидкість обігу товарів; • дотримання соціальних стандартів в галузі; • екологізація сфери товарного обігу 	<ul style="list-style-type: none"> • демографічний чинник; • якість життя населення; • рівень безробіття; • розвиток кадрового та інтелектуального забезпечення в галузі; • вимогливість споживача; • розвиток неформальних інститутів культури, ментальності та традицій; • соціальна відповідальність бізнесу

Рис. 2. Система факторів розвитку за функціями внутрішньої торгівлі

Джерело: авторська розробка

Щодо некерованих факторів, то серед науковців прийнято притримуватися думки про зростаючий вплив на торговельну сферу демографічних процесів, безробіття та якості життя населення, кадрового та інтелектуального забезпечення [24, с. 34-37]. Також людський фактор потрібно враховувати при виявленні впливу на галузь неформальних інститутів культури, ментальності та традицій.

Загалом розвиток внутрішньої торгівлі обумовлений значною кількістю факторів (керованого та некерованого впливу), які згруповано, виходячи з її функцій, та представлено на рис. 2.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Відомо, що розвиток внутрішньої торгівлі значним чином обумовлений глобалізаційними технологічними трансформаціями і це змінює її структуру та ініціює появу нових елементів. Згідно з цим розширюється класифікація внутрішньої торгівлі та за доповненими ознаками цифровізації (за каналами продажу в мережі Інтернет, за асортиментом цифрових товарів, за забезпеченням електронними пристроями, за застосуванням цифрових технологій) стає можливо оновити її декомпоновану структуру. Іншим важливим аспектом розвитку внутрішньої торгівлі є її масштабність та багатовимірність, що вимагає враховувати значну кількість факторів, вплив яких розділяють за керованим чи некерованим напрямом та які доречно згрупувати, виходячи з набору виконуваних торгівлею базових функцій.

Перспективи подальших досліджень варто пов'язати з визначенням переліку факторів, вплив яких передбачає вектори розвитку внутрішньої торгівлі, виходячи з широкої сукупності класифікаційних ознак.

ЛІТЕРАТУРА

1. Класифікація видів економічної діяльності. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>.
2. Савошенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 336 с.
3. Організація торгівлі : підручник / за ред. В. В. Апоп'я. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦНЛ, 2005. 616 с.
4. Дячун О. Методи продажу товарів, їх класифікація. *Галицький економічний вісник*. 2014. Т. 45. № 2. С. 164-169.
5. Ткаченко С. О., Дядін А. С. Електронна торгівля: шляхи підвищення культури обслуговування споживачів. *Бізнес Інформ*. 2015. № 11. С. 200-204.
6. Юрко І. В. Торговельне підприємство : навч. посібник. Київ : ЦНЛ, 2018. 232 с.
7. Теницька Н. Б., Чайкіна А. О. Стан та перспективи розвитку системи збуту товарів через електронні мережі в сучасних умовах господарювання. *Вісник Хмельницького*

національного університету. 2011. № 3. Т. 3. С. 176-179.

8. Нікітін О., Кульчицький О. Цифрова парадигма як основа визначень: цифровий бізнес, цифрове підприємство, цифрова трансформація. *Маркетинг і цифрові технології*. 2019. Т. 3. № 4. С. 77-87.

9. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Штець Т. Ф. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 56-63.

10. Vasylytsiv T. G., Mulska O. P., Levytska O. O., Lupak R. L., Semak B. B., Shtets T. F. Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation. *Science and innovation*. 2022. № 18(2). P. 44-58.

11. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля : навч.-метод. посібник. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.

12. Горященко Ю. Г., Ільченко В. М. Цифровий маркетинг як основа сучасного бізнесу. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. № 2(68). С. 115-120.

13. Лупак Р. Л., Рудковський О. В. Цільові орієнтири державної політики імпортозаміщення в контексті державного управління процесами безпеки розвитку внутрішнього ринку. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки"*. 2017. Вип. 27. Ч. 1. С. 85-88.

14. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : колективна монографія / за ред. Т. О. Осташко. Київ : ДУ "ІЕП НАН України", 2019. 350 с.

15. Белявська К. С. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 1. С. 228-233.

16. Верховод І. С. Соціалізація розподілу доходів в економіці України. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки*. 2014. № 2 (26). С. 51-56.

17. Лупак Р. Л. Державна політика управління безпекою розвитку внутрішнього ринку із застосуванням інструменту імпортозаміщення. *Економічний форум*. 2017. № 4. С. 20-29.

18. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / за заг. ред. Н. О. Голошубової. Київ : КНТЕУ, 2014. 344 с.

19. Внутрішня торгівля України : монографія / за заг. А. А. Мазаракі. Київ : КНТЕУ, 2016. 864 с.

20. Лиса С. С. Класифікація форматів та особливості розвитку роздрібно торгівлі України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 15. URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/51.pdf>.

21. Власова Н. О., Колочкова О. В. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : монографія. Харків : АдВАТМ, 2012. 255 с.

22. Благоразумова О. В. Прояв недобросовісної конкуренції в сфері торгівлі. *Ефективна економіка*. 2016. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5027>.

23. Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація : монографія / за ред. В. Д. Лагутіна. Київ : КНТЕУ, 2015. 432 с.

24. Проскурніна Н. Розвиток роздрібно торгівлі в умовах динамічної природи змін. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 22. Ч. 3. С. 34-37.

REFERENCES

1. Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diial'nosti, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>.

2. Savoschenko, A. S. (2005), *Infrastruktura tovarnoho rynku : navch. posibnyk*, KNEU, Kyiv, 336 s.

3. Orhanizatsiia torhivli : pidruchnyk / za red. V. V. Apopiia (2005), 2-he vyd., pererob. ta dop., TsNL, Kyiv, 616 s.

4. Diachun O. (2014), *Metody prodazhu tovariv, ikh klasyfikatsiia*, *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, T. 45, № 2, s. 164-169.

5. Tkachenko, S. O. and Diadin, A. S. (2015), *Elektronna torhivlia: shliakhy pidvyschennia kul'tury obsluhovuvannia spozhyvachiv*, *Biznes Inform*, № 11, s. 200-204.

6. Yurko, I. V. (2018), *Torhovel'ne pidpriemnytstvo : navch. posibnyk*, TsNL, Kyiv, 232 s.

7. Tenyts'ka, N. B. and Chajkina, A. O. (2011), *Stan ta perspektyvy rozvytku systemy zbutu tovariv cherez elektronni merezhi v suchasnykh umovakh hospodariuvannia*, *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, № 3, T. 3, s. 176-179.

8. Nikitin O. and Kul'chyts'kyj O. (2019), *Tsyfrova paradyhma iak osnova vyznachen': tsyfrovij biznes, tsyfrove pidpriemstvo, tsyfrova transformatsiia*, *Marketynh i tsyfrovi tekhnologii*, T. 3, № 4, s. 77-87.

9. Vasyl'tsiv, T. H. Lupak, R. L. and Shtets', T. F. (2018), *Obgruntuvannia stratehichnykh napriamiv, tsilej ta zakhodiv derzhavnoi polityky realizatsii potentsialu IT-sektoru ekonomiky Ukrainy*, *Pidpriemnytstvo i torhivlia*, vyp. 23, s. 56-63.

10. Vasyl'tsiv T. G., Mulska O. P., Levytska O. O., Lupak R. L., Semak B. B., Shtets T. F. (2022), *Factors of the Development of Ukraine's Digital Economy: Identification and Evaluation*, *Science and innovation*, № 18(2), p. 44-58.

11. Kraus, K. M. Kraus, N. M. and Manzhura, O. V. (2021), *Elektronna komertsii ta Internet-torhivlia : navch.-metod. posibnyk*, Ahrar Media Hrup, Kyiv, 454 s.

12. Horiaschenko, Yu. H. and Il'chenko, V. M. (2020), *Tsyfrovij marketynh iak osnova suchasnoho*

biznesu, *Naukovyj pohliad: ekonomika ta upravlinnia*, № 2(68), s. 115-120.

13. Lupak, R. L. and Rudkovs'kyj, O. V. (2017), *Tsil'ovi oriientyry derzhavnoi polityky importo-zamischennia v konteksti derzhavnoho upravlinnia protsesamy bezpeky rozvytku vnutrishn'oho rynku*, *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu*. Serii "Ekonomichni nauky", vyp. 27, ch. 1, s. 85-88.

14. *Strukturni zminy u svitovij torhivli iak chynnyk rozvytku vnutrishn'oho rynku Ukrainy : kolektyvna monohrafiia / za red. T. O. Ostashko* (2019), DU "IEP NAN Ukrainy", Kyiv, 350 s.

15. Beliavs'ka, K. S. (2011), *Sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu: evoliutsiia pohliadiv na problemu*, *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, № 1, s. 228-233.

16. Verkhovod, I. S. (2014), *Sotsializatsiia rozpodilu dokhodiv v ekonomitsi Ukrainy*, *Zbirnyk naukovykh prats' Tavrijs'koho derzhavnoho ahrotekhnologichnoho universytetu*. *Ekonomichni nauky*, № 2 (26), s. 51-56.

17. Lupak, R. L. (2017), *Derzhavna polityka upravlinnia bezpekoiu rozvytku vnutrishn'oho rynku iz zastosuvanniam instrumentu importo-zamischennia*, *Ekonomichnyj forum*, № 4, s. 20-29.

18. *Pidpriemnyts'ki merezhi v torhivli : monohrafiia / za zah. red. N. O. Holoshubovoi* (2014), KNTU, Kyiv, 344 s.

19. *Vnutrishnia torhivlia Ukrainy : monohrafiia / za zah. A. A. Mazaraki* (2016), KNTU, Kyiv, 864 s.

20. Lysa, S. S. (2017), *Klasyfikatsiia formativ ta osoblyvosti rozvytku rozdrubnoi torhivli Ukrainy*, *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, vyp. 15, available at: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/51.pdf>.

21. Vlasova, N. O. and Koliuchkova, O. V. (2012), *Rozdrubni torhovel'ni merezhi: rehional'ni faktory rozvytku : monohrafiia*, AdvATM, Kharkiv, 255 s.

22. Blahorazumova, O. V. (2016), *Proiv nedobrosovisnoi konkurentsii v sferi torhivli*, *Efektivna ekonomika*, № 6, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5027>.

23. *Vnutrishnij rynek i torhivlia Ukrainy: strukturno-instytutsional'na transformatsiia : monohrafiia / za red. V. D. Lahutina* (2015), KNTU, Kyiv, 432 s.

24. Proskurnina N. (2018), *Rozvytok rozdrubnoi torhivli v umovakh dynamichnoi pryrody zmin*, *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*, vyp. 22, ch. 3, s. 34-37.

Стаття надійшла до редакції 01 жовтня 2023 року

УДК 08.01.04.330.332(447.82)

Шевчук Б. М.,

bmshevchuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0004-325X,

д.е.н., проф., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів.

НООЕКОНОМІКА ТА ХОЛОНОМНА АКСІОЛОГІЯ КОГНІТАРІАТУ

Анотація. Досліджуються умови та соціокультурне середовище інтегральної досяжності інтенціональних змістів інтелектуальних продуктів діяльності когнітаріату – холономності аксіологічних патернів свідомості інтелектуальних еліт нооекономіки. Стверджується, що місцем і способом руху досягнення холономності когнітивних змістів аксіологічної ідентичності культурної ментальності суб'єктів нооекономіки виступатиме не суто ринковий, а символічний обмін, де у монетизованій формі залишиться патернальний проект дарунку-у-відповідь. Стверджується, що оскільки тренди цифрових технологій протікають у напрямку досягнення нульових граничних витрат виробництва інтелектуального продукту, то зникають об'єктивні підстави формування ціни ринкової пропозиції, а отже ціновий механізм редукує до суб'єктивної невизначеності встановлення ціни товару. Констатується, що інтелектуальні проекти збережуть трудовий вміст вартості у двох випадках: 1) якщо це будуть технологічно-інженерні проекти із передбачуваним ступенем капіталовіддачі та капіталоемності та 2) якщо когнітивні тексти являтимуть собою не продукти інтелігібельної творчості, а софістичні компетентності організаційних, управлінських, консультативних та освітніх послуг. Постулюється, що холономний принцип аксіологічної континуальності культурної ментальності когнітаріату у вимірах мультиінтелектуально-мережевої актуалізації є ефективним інструментом асиміляції енергії викликів історичних флуктуацій у формі великих і малих "Чорних Лебедів". Тобто когнітаріат – це той тип "уявленої спільноти", який здатний постійно продукувати у формі мінових вартостей ціннісні патерни відтворення ідентичності завдяки онтологічній новизні створюваних текстів як їх споживній вартості, що й слугує перманентною основою пасіонарної активності. Оскільки у структурі символічного обміну відсутні підстави виникнення суперечностей розподілу (а саме сфера розподілу є першопрчиною усіх антагонізмів економічних відносин), то синергетичний ефект самозростання ланцюгів вартості в нооекономіці розширюється, емансипуючи зі сфери виробництва, охоплюючи сферу обміну і споживання у тотальності часового детермінізму – миттєвості, що нагадує євангельський ефект нагодування п'яти тисяч народу п'ятьма хлібами. У цьому полягає суть негетронійної функції когнітаріату в історії початку нової епохи – Свідомої Еволюції ноосферної цивілізації.

Ключові слова: нооекономіка, когнітаріат, холономність, аксіологія, "Чорний Лебідь", Великий Інквізитор, Еволюція Свідомості, Свідома Еволюція, символічний обмін.

Shevchuk B. M.,

bmshevchuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0004-325X,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

NOOECONOMICS AND HOLONOMIC AXIOLOGY OF THE COGNITARIAT

Abstract. The conditions and sociocultural environment of the integral reach of the intentional contents of the intellectual products of the activity of the cognitariat are investigated - the holonomy of axiological patterns of consciousness of the intellectual elites of the nooeconomy. It is argued that the place and way of movement to achieve holonomy of cognitive contents, axiological identity, cultural mentality of subjects of nooeconomy will not be purely market, but symbolic exchange, where the paternal gift-in-response project will remain in monetized form. It is claimed that since the trends of digital technologies flow in the direction of achieving zero marginal costs of the production of an intellectual product, then the objective grounds for the formation of the price of the market offer disappear, and therefore the price mechanism reduces to the subjective uncertainty of setting the price of the product. It is concluded that intellectual projects will preserve the labor content of value in two cases: 1) if they are technological and engineering projects with a predictable degree of capital return and capital intensity and 2) if cognitive texts are not products of intelligible creativity, but sophisticated competences of organizational, managerial, consulting and educational services. It is postulated that the holonomic principle of axiological continuity of the cultural mentality of the cognitariat in the dimensions of multi-intellectual-network actualization is an effective tool for assimilating the energy of the challenges of historical fluctuations in the form of large and small "Black Swans". That is, the cognitariat

is the type of "imagined community" that is able to constantly produce value patterns of identity reproduction in the form of exchange values thanks to the ontological novelty of the created texts as their consumption value, which serves as the permanent basis of passionate activity. Since the structure of symbolic exchange lacks grounds for distribution contradictions (namely, the sphere of distribution is the root cause of all antagonisms of economic relations), the synergistic effect of the self-growth of value chains in the nooeconomics expands, emancipating from the sphere of production, covering the sphere of exchange and consumption in the totality of temporal determinism - immediacy, which resembles the evangelical effect of feeding five thousand people with five loaves of bread. This is the essence of the negentropic function of the cognitariat in the history of the beginning of a new era - the Conscious Evolution of the noospheric civilization.

Key words: nooeconomics, cognitariat, holonomy, axiology, "Black Swan", Grand Inquisitor, Evolution of Consciousness, Conscious Evolution, symbolic exchange.

JEL Classification: A13, B49, O39, P16, P49, Z10

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-04>

Постановка проблеми. Безпекова неспроможність міжнародних інституцій запобігати загрозам говорить про глобальні проблеми сучасних еліт, які покликані цю безпеку забезпечувати: щось не так у самих верхах, які вершать долю світу. Симулякрія інститутів – результат моральної імпотенції “великих”. Невже настав час пігмев у владі, які від титанів успадкували лише довгі тіні, котрі кидає світло цивілізації, що “Заходить” за горизонт історії? Чи не висуває час потребу нових еліт, у яких шахівниця інтересів сублімується у синергію волі до Істини? І чи можливі взагалі такі еліти? Чи може бути затребуваною посеред тотальності світ-економіки така управлінська свідомість, яка не мислила б міновими категоріями кількісного детермінізму відтворення живого на Землі? Чи можлива аксіологічна атрактивність як професійна чеснота? Чи може бути “арістос” ресурсом влади? Чи не задовго затримався зомбартівський “торгаш” у статусі “героя” на світанку бойовища Мегідо? Як приймати інтегральні рішення, коли не засоби, а цілі перебувають на полюсах альтернатив світу як дефіциту? Чи зможуть здолати цей виклик Чорного Лебедя нарцисичні IT-нігілісти, яких М. Кастельс називає “екзистенційними аутистами”? Яка еліта зможе піднести над штормами катаклізмів скрижалі знань дня завтрашнього, де віра і надія проростають із гідності і розуміння?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Що являтиме собою інтелектуальний капітал у цифрову епоху? Як співвідноситимуться знання і влада у час економіки інформаційних мереж? Чи можлива рента на інтелектуальний продукт, якщо істина є даруванням надлишку благодаті? Відповіді на ці питання ми віднаходили у поглядах і працях Шрі Ауробіндо, Ананди Кумарасвами, Рене Генона, Жоржа Дюмезіля, Мірче Еліаде, Джорджа Фрезера, Елвіна Тоффлера, Фрітьофа Капри, Марселя Енафа та ін. Зокрема: для визначення місця і ролі інтелектуальних еліт нооекономіки у структурі концепта холономності світу ми солідаризувалися з ідеями К. Зарубицького [3]; для розуміння мінового принципу символічного обміну у системі культури провини ми опиралися на ідеї О. Воронюка [1], а в

особливостях трансакції когнітивної істини простором символічного обміну нам допоміг розібратися М. Енаф [2]; тріалектичну структуру патерна сучасної влади “сила – багатство – знання” ми узагальнили з праць Е. Тоффлера [12], а суть волі до влади у цифрову епоху – заслуга А. Маклакова [6]. Ну і, врешті-решт, для розуміння концепта “Чорного Лебедя” як виклик і шанс трансформації нігілістично-нарцисичної богеми мажорів у статусі еліти у власне когнітаріат ми використали працю Н. Талеба [11].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є теоретико-методологічне обґрунтування холономності цінностей когнітаріату як носіїв ідеаційної культурної ментальності нооекономіки. Процеси Свідомої Еволюції немислимі без аксіологічної синергії символічного обміну. Дарування надлишку символічного обміну еквівалентно нетранзитивне саме тому, що передбачає аксіологічну холономність – осмислення цінності онтологічної новизни інтелектуального продукту: лише так п’ятьма хлібами можна нагодувати п’ять тисяч народу, і саме такий тип “виробництва істини” передбачає нооекономіка. Когнітаріат – це меритократична еліта, для якої управління національним господарством є творчістю опредметнення істини у модусі “зрідненої праці”. У когнітологічно орієнтованому соціумі не творець онтологічної новизни слова є особливим гатунком інтелектуала – ноуменального виміру споживної вартості робочої сили, – а кожна людина є унікальним інтелектуалом. І саме тому у такому типі суспільства інституційна творчість має базуватися на принципі аксіологічної холономності свідомості когнітаріату, представники якого поділяються на дві категорії: тих, хто усвідомлює потребу як інтенціональну цінність, і тих, чий інтелект вміщує компетентності вивільнення форми актуально затребуваної ідеї. Окреслити континуальний каркас культури такого типу обмінів, що творить цілісність, – завдання даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. І лінійна, і циклічна парадигми історії оперують категорією детермінізму не лише у сенсі

каузальності подій та закономірностей явищ, а як співвідношення початку-і-кінця з новим початком. Тобто постає проблема футуросинергетичного підходу пояснення процесів життя в часі, передусім – мінімізації ролі випадку як виклику двома когнітивними актами: парадигмальним проектом і патернальним проектом. Перший є доктриною розвитку, другий – інституціоналізацією відтворення.

Феномен нооекономіки пояснюється як із позицій лінійної, так і циклічної парадигм історії. Але пояснюється по-різному. У циклічній парадигмі присутній есхатологічний фаталізм катастрофи, що нігілізує і відлякує дослідників. Але чи так це насправді?

Нооекономіка – це очікуваний тип економічної системи недалекого майбутнього, який постане внаслідок синергії сучасних процесів цифровізації, нано-нейро-біо-когні-інфотехнологій, створення штучного інтелекту, який надання послуг зробить миттєвим і тотальним, щоб суспільство масового споживання додатково редукувалося у спектакулярність нав'язуваних вражень кимось видуманої монетизованої псевдодійсності.

Але почнімо здалека, з онтологічної точки каузальності усіх когнітологічних каузальностей, які наповнюють змістами поняття “прогрес”. Загалом розвиток розуміють у детермінантах лінійності як рух від простого до складного. Але складність – синонім вразливості і, коли латентно-локальна екстерналія через “ефект метелика” постане апокаліптичною траєкторією Чорного Лебедя, гуру мейнстріму за звичкою спокійно “вмиють руки” свого розуму, точніше, моральної відповідальності за власні доктринальні помилкові істини. Чорний Лебідь – це невідворотна подія запрограмованої неunikної катастрофи як основний закон дискретності живих систем. Чорний Лебідь – це інша назва Вершників Апокаліпсису, чий гул копит чують, але ігнорують. Питання стоїть так: чи може з гнізда Чорного Лебедя вилупитися Білий Лебідь (форма порядку, вибудована не на адаптаційному потенціалі до викликів, а на здатності асимільовувати через творчість енергію виклику), а у випадку України – чи вилупиться Золотий Сокіл Тризуба?

Есхатологічний фаталізм катастрофи у циклічній парадигмі історії – це наратив невідворотності Кінця, коли політ Чорного Лебедя трансформується у вселенську тінь Люциферового крила. Тому лінійну парадигму прогресу можна вважати мегаатраактивним полюсом цивілізації. Економічна система в інституціональних патернах нормативізації розподілу – це історичний парадокс: інтенсивність упорядкування з метою напередвизначеності максимальної кількості актив мінорних трансакцій перетворює структуру у жорстку і вразливу. Тоді локальна флуктуація екстерналії призведе до каскадної катастрофи. Оскільки Чорний Лебідь, будучи квінтесенцією ентропії живих систем, невідворотний, то застосування онтологічного підходу дозволить зрозуміти сутнісні імперативи Нового Початку

серед меланхолії руїн Старого Порядку, зокрема: усвідомлення специфіки атраактивності у співвідношенні “мімезис – універсальне”, конститування екзистенційної архітектоники культури та обґрунтування ідентичності в нових обставинах історичного часу, інноваційна пропозиція аксіологічного модуса наративу безсмертя, доктринальне оформлення патерна всезагальної мети тощо. Проте фаталізм – несподіванка максимуму вразливості у життєвій події – можливий лише в умовах несвідомої еволюції плебейської маси у культивованому режимі псевдосакралізованої авідья – метафізичного неуттва. Фаталізм долається когнітивним зусиллям.

Людина утверджує своє місце у світі через становлення і розвиток. Становлення – це фіксація досягнутого у практиках відтворення. Розвиток – це аксіологічна легітимізація раніше невідомого у модус буття культури. Ідея розвитку оформлюється через проект, ідея становлення – через патерн. І перше, і друге є продуктами інтелектуальної діяльності: інтелігібельної та когнітивної, тобто є функцією свідомості. Думка – це імператив Буття, те, що вирізняє людину як духовну істоту. Думка – це об'явлення духа у свідомості.

Ми очікувано отримуємо історіософсько-пізнавальну модель біатраактивно-тріалектичної композиції, де біатраактивну дуальність становлять поняття “розвиток” і “становлення”, а тріалектичний композит – “свідомість”, “прогрес” і “культура”. Культура – це спосіб і форма поєднання творчості із знанням, де через творче преображення дійсності встановлюється зв'язок між новим і вічним. Так виникає норма як зв'язок пізнавальних форм і цінність як екзистенційний сенс та аксіологічний наратив. Матеріалом цінності виступає досвід духовного зусилля в образній маніфестації нормативної доцільності, вітальної потреби та естетичної насолоди – і тоді цінність стає відтворювальним патерном культури. Такий патерн стає нормативним взірцем – і звідси виникає його аксіологічно-праксеологічна властивість інституційної, споживної і мінорної вартості, – але взірцем подоби, феноменологічної минулості та предметом символізації.

Досвід постає з практики, яка є результатом мислення. Але і мислення зумовлюється досвідом, адже зміст розуму – це нагромадження пережитого, тобто плін часу, тобто минулого, відомого. Ідея – продукт розуму, тобто того, що зафіксовано у пам'яті як пережите. Усе, що потрапляє в поле зору як об'єкт пізнання, піддається ціннісно-асоціативному аналізу, після чого опредметнено ідентифікується на аксіологічній шкалі свідомості як власне досвід. А це вимагає часу: тривалість руху думки відбувається у діапазоні психологічного часу, а отже – думка є минуле.

Але, з іншого боку, думка – це бачення речей, які ще не існують. Чи може належати минулому те, що не існувало? Для актуально існуючого суцього минуле – це небуття, а думка – це початок, об'явлення буття образу, іманентне містерійне дійство на екрані свідомості. Усе, що зародилось в

думці, – існує, бо для неможливого немає ідеї, для неіснуючого немає проявлення, немає способу вираження, немає суцього. Думка породжує образи – істот духовного плану, отекстовлені сенси семантичного вакууму, які прагнуть опредметнення як подія в часі та тіло у просторі, тому думка породжує дію, уява цілеорієнтує волю. Тому думка – першооснова творчості і при цьому вона фрагментарна, не здатна бачити інтегральні причинності образотворення, тому людське мислення несе печать недосконалості – авідьї. Образ сприйняття фрагментарно детермінується у системотворчому пошуку засобів опредметнення. І саме тут-і-тепер включається багаж досвіду технологічного освоєння світу речовинного формотворення, тобто задіюються ресурси минулого з комірчин пам'яті. Але синтез думки і дії завжди відбувається в актуальній миттєвості теперішнього, коли слово через працю набуває модусу тілесності – слово стає тілом, уречевленим фактом буття суцього. Творчий фокус уваги свідомості – це завжди теперішня актуальна конвертація двох вимірів минулого: образу потреби і досвіду реалізації. Але є ще один вимір – онтологічна інтенціональність свідомості, спрямованість на ідеальне, воля до недосяжного, воля до універсального сенсу присутності абсолютного – Суцього.

Екзистенція людської турботи, обґрунтування себе у світі передбачає пошук сутнісної повноти існування, пояснення такого сенсу свого життя, коли невідворотність останньої реальності – смерті – буде для свідомості лише інтерпретацією Нового Початку. Щоб жити, людині потрібні віра у безсмертя та приклади досвіду невмирущості свідомості, духовні факти вічності. І таким фактом є творчість ідей – образів краси та істини, – які мандрують душами поколінь, пробуджуючи інтуїцію вічності та волю до буттєвої повноти. Якщо кризь пам'ять досвід стає буттям, то й ім'я вписується в безконечну континуальність свідомості і дух позбувається паралізуючих кайданів страху невідворотності Кінця, адже зло – не онтологічне, а небуття – не субстанціональне. Тоді чого боятися?

Воля до безсмертя має два виміри: прагнення сутнісної повноти і прагнення субстанціональної безконечності. Друга ґрунтується на принципі еволюції свідомості, а перша – на принципі свідомої еволюції. Згідно з таким підходом історія людства поділяється на два періоди: час Еволюції Свідомості і час Свідомої Еволюції.

Етап Еволюції Свідомості – це, по суті, вся історія існування людства на планеті, починаючи від палеоліту до наших днів. Матеріалізацією цього процесу є техногенез: від палиці рикардіанського дикуна до сучасних цифрових технологій штучного інтелекту. Еволюція Свідомості – це гігантський часовий лаг у десятки тисяч років, який чітко диференціюється на три етапи, згідно з винайденням способів подолання суперечностей між буттям і небуттям: магія, релігія і наука. Магія – це інструментальне використання прихованих сил

природи для цілей виживання і відтворення людини. Релігія – це звертання до надприродних сил для зміни природного плину циклічних явищ у відповідність до людських потреб. На цьому етапі принцип “виживання і відтворення” доповнюється принципом “панування і підкорення”. Формується моральний наратив влади – оскільки вона “від Бога”, то легітимним вважається не лише тиск на природу через техніку, а й тиск на свідомість плебеїв сакралізованих представників влади з метою перерозподілу додаткового продукту. Так виникає патерн Великого Інквізитора. Саме на цьому етапі утверджуються відносини майнової нерівності, класова структура соціуму, перші державності та цивілізаційні утворення.

Новітня стадія Еволюції Свідомості – розвиток науки – характеризується інтелектуальним логіко-раціональним пізнанням та освоєнням людиною об'єктивних законів природи для практичного оволодіння її енергетичним потенціалом. Виникає Історія як систематизований досвід видирання вгору Великим Енергетичним Ланцюгом. Наука породжує парадигму Прогресу та прикладний аспект свого застосування до світу – індустріальну цивілізацію.

Особливо цікавою є ментальна релевантність підходів інтерпретації природи у магії і науці: природні явища являють собою універсальні незмінні феномени, об'єктивні та передбачувані, що піддаються зовнішньому впливові, тиску та модифікаціям, де ініціатором керованих змін виступає людина, а не божество, як у релігії. І якщо наука починається з середньовічної алхімії, то чим відрізняється від чаклуна сучасний ІТ-хакер, який творить віртуальні світи натисканням клавіш? Незрозумілі звуки магічних заклинань зміни природи конвертувались у незрозумілі для профанів графічні абстракції фізико-математичних формул. І цей інтеркультурний мегаісторичний тренд має своє пояснення: що є кінцевою метою науки? – Пошук першоелемента матерії, цеглинки світу, опредметнення субстанції для можливості неможливого: штучного поєднання субатомних наноелементів живої і неживої природи з метою уможливлення фізичного безсмертя біологічного організму людини – виробництва постлюдини у промислових масштабах із монетизованою перепусткою у безсмертя. Істина приходить як парадокс: якщо раніше джерелом доходу були процеси життя – енергетичний потік затрат праці, – то тепер джерелом доходу стає відтермінована тяглість смерті – технологічна інерція її уникнення через маніпуляції заміщення живої і неживої речовини в організмі людини.

Якщо земне життя людини є цінністю-у-собі, згідно з матеріалістичною доктриною науки, то сенс земного існування вписується у філософський наратив британського утилітаризму – досяжності повноти буття у чуттєвому задоволенні (а в умовах нано-нейро-біотехнологій штучного безсмертя – у задоволенні безконечному, звичайно ж, за гроші). А оскільки інструментом максимізації прибутковості є ефект масштабу, то саме культурна редукція,

плебеїзація естетичної насолоди та усереднення чуттєвої вишуканості ефекту споживної вартості наданої послуги і слугуватимуть основними показниками економічного розвитку у тому випадку, коли цифрові технології зведуть виробничі цикли у режим нульових граничних витрат.

Це буде когнітивний парадокс і культурна аномалія: розвиток інженерного інтелекту супроводжуватиметься екзистенційною редукцією свідомості. Досягнута технологічно повнота буття чуттєвих насолод в урготехнічному модусі штучного безсмертя редукує моральні імперативи культури у напрямку вседозволеності – пробудження і культивування тваринних інстинктів людської природи та повернення в неопалеоліт – “комп’ютеризоване царство штучної мавпи”. Такою “повнотою буття” зможуть користуватися розумово відсталі та морально zdegradovanі особистості, у яких нанозамінники неживої природи у структурі біологічного організму надали тілу інерції “штучного безсмертя”, оскільки на атомно-молекулярному рівні зникає відстежувана різниця між живою і неживою речовиною. Куди скотиться такий світ?

Постане новітня пастка екзистенційного вакууму як виклик постіндустріальній цивілізації: що робитиме урго-біокіборг-постандроїд зі своїм штучним безсмертям, сягнувши піку втоми і нудьги від безконечного нав’язування вимог дегенеративної активності чуттєвих вражень від постійної пропозиції контрекзистенційного непотребу – псевдологотерапевтичних симулякрів видуманого абсурду як мінових вартостей? Куди спрямує погляд той залишок душі, який у безконечності одноманіття пропозиції штучного безсмертя ще зберіг інтуїцію вічності – волю до Абсолютного Буття? Хто і як здолає цей виклик? Це і буде у вселенській історії час когнітивної флуктуації етапу Свідомої Еволюції – волі до Великого Повернення у Сутнісний полюс Буття, який буде здійснено духовним подвижництвом когнітаріату – меритократичним класом суспільства нооекономіки ідеаційної культури. Як це може відбутися?

Пошук сенсу життя полягає у знаходженні того, що існує вічно: не невизначено довго в часі, а в сутнісній повноті життєдіяльності як благодаті – безконечного дарування пізнаної істини, сотвореної краси та утвердженої правди. Людина шукає такого сенсу життя, у якому детерміновані часом події та обмежені у просторі тіла як модуси опредметненої любові не зникали б безповоротно у минулому, а зберігалися у неперервному існуванні особистої вічності та духовного безсмертя. Якщо життя є цінністю абсолютною і де ціною виступає лише офіра любові, тоді усе у Всесвіті і сам Всесвіт є цінністю відносною перед неунікним порогом жахаючої вічності сну без сновидінь.

Усі процеси життя у природі, а передусім – життя свідомості, протікають у рамках циклічного детермінізму від сутнісної повноти початку до субстанціональної дифузії кінця: так діє закон

ентропії – вирівнювання енергетичних потенціалів у спокої небуття. У сфері суспільної діяльності відбувається те ж саме. Наприклад, в економіці: зосереджена у проекті інноваційна підприємницька ідея нового способу виробництва нового виду товару несе сутнісну повноту якісного модуса оновленого світу – поліпшення умов та якості життя. У слові початку завжди зосереджена сутнісна повнота: увесь потенціал можливостей у праксеологічній актуалізації проявленої дійсності, де єдине може постати усім. Сутнісна повнота – це онтологічна свобода духовної творчості. Тому впроваджена у виробництво інноваційна ідея приносить максимальний прибуток, який називають “чистим прибутком” – грошовим доходом, якому не відповідає жодне платіжне зобов’язання, жодна боргова квитанція. Оскільки ринок – це інформаційний механізм, який через сигнатуру цін інформує учасників про полюси прибутковості, бо економічний мімізис призводить до того, що вільний доступ забезпечує залучення капіталу у прибуткову галузь, ринок насичується, норма прибутку усереднюється і, коли гранична продуктивність ресурсів відповідатиме граничній корисності усвідомлених споживчих потреб в оптимумі Парето, виробництво прибутку зникне взагалі. Тому гомеостаз – це констатація ентропії, що підтверджує “парадокс Шумпетера”: у точці свого максимуму економіка працює без прибутку.

Онтологічна повнота усіх сенсів зосереджена у топосі Великого Початку. Життєві цикли – це енергетична розтрата, ентропія, рух від сутнісної повноти до дисипації рівня субстанційного першоелемента абсолютної однаковості, нумеричної одноподібності, царства знесутнісної кількості нерозрізнюваного, вміст без змісту, гомеостаз цвинтаря як остаточна кінцева мета руху усіх живих систем. Воля до повернення у Сутнісну Повноту – початок Свідомої Еволюції. Ойкос такого світу визначається як нооекономіка.

Наш час – це час торжества науки, яка витіснила на периферію еволюції свідомості релігію, а попередня – магію. Наука спрямована на інтелектуальне освоєння світу, на зовнішню природну дійсність, на пізнання властивостей елементів природи аж до субстанційного першоелемента матерії, з якого починається все. Тоді цей першоелемент можна буде використовувати з розуміння прикладної доцільності максимізації утилітарного комфорту й отримати повну владу над природою. Людина нарешті зможе звільнитися від апіорної даності детермінізму природи, анулювавши принцип дефіциту життєвих благ – від повноти споживчого кошика до нанобезсмертя. Але цей першоелемент – субатомна частка – ховається у надрах простору, де простір і час змінюють свої властивості: звуження простору інтенсифікує процеси в часі до немислимих швидкостей, коли факт буття неможливо констатувати; коли існування зводиться до ймовірності; коли може бути все, але відносно.

Опанування природи через економічну діяльність ґрунтується на іншому принципі:

спресуванні часу речовинного формотворення з допомогою машинної техніки та інженерних технологій, внаслідок чого збільшується кількість виробленої продукції за фіксовану одиницю часу. Тобто згорання часу супроводжується розширенням простору – збільшенням кількості одиниць товару: все з точністю до навпаки, ніж у квантовій фізиці. Стандартизація масового виробництва – це і є факт завершальної фази циклу. В інформаційній економіці відбуваються такі ж процеси: інтелектуальний продукт як товар, що приносить дохід у нарративному тренді своєї максимізації, повинен бути всеохопним для масової свідомості, щоб дістатися гаманця кожного плебея. Але смислова редукція слова (бо лише так зможе зрозуміти зміст повідомлення плебей) є показником занепаду культури, тому економічний розвиток може супроводжуватися моральною деградацією – це не парадокс, а закономірність спадної траєкторії циклу соціокультурної динаміки. Ефект масштабу як інструмент прибутковості передбачає цільову плебеїзацію споживацької аудиторії. Це і є прихований прояв ентропії духа: масовість через знесутніснення, де квінтесенцією еволюції свідомості стане постать Великого Інквізитора – тотального уніфікатора кожної унікальності заради досконало-симетричної структури знежиттєвленого порядку ургопостандродів посеред ідіотичної нудьги та невимовної туги штучного безсмертя – закономірна ціна постульованого гомеостазу, яку заперечують дипломовані мейнстрімівці.

Усі знання беруть початок у спостереженні та співвіднесенні спостережуваного з досвідом, тобто оцінюванні. А це означає, що має існувати спостерігач, у свідомості якого відображаються властивості досліджуваної реальності. А це означає, що світ є продуктом мислення, що простір і час породжені розумом, зокрема здатністю фіксувати світ фрагментарно. А це означає, що людина є творцем реальності, яку досліджує згідно з платонівським принципом “вагітності до зачаття”. Але що досліджує людина: речовину, яка розпадається до субатомних елементів світла і зникає? Виходить так, що уся дійсність є згущенням світла, яка породжена з семантичного вакууму завдяки вибірковій здатності фокуса уваги свідомості? Чому тоді люди здатні пізнавати, бачити і мислити речі однаково, адже, як довів А. Ейнштейн, коли спостерігачі рухаються з різними швидкостями, то вони по-різному впорядковують події в часі? А когнітивна темпоральність свідомості у кожного унікальна, тому кожен має власний досвід. Чи можлива взагалі холономність пізнання Єдиної Істини, а отже – солідарна воля до соборного буття? Що творить органічну цілісність розумово автономних особистостей? Яке слово поєднує серця у топосі духа?

Якщо одночасність подій відносна, бо залежить від місцезнаходження спостерігача, тоді послідовність феноменів буття буде різною. А це означає, що усі виміри матеріальної дійсності є лише елементами мовлення, оскільки межі світу визначаються межами слова, породжуваного

свідомістю. А це означає, що люди є носіями світів у собі (у прямому значенні цього слова). І виходить так, що спостерігач є не лише учасником вселенського дійства, а й співтворцем. Оскільки думкою можна бачити невидиме, то експериментальні пошуки першоелемента субстанції привели до несподіваного розуміння матерії не як сукупності неподільних часток-атомів, а як квантового поля – континууму, – де частка виникає як спонтанне згущення цього поля, енергетичний вузол. Тож матерія – це збуджений стан поля у випадковій точці. Субатомні частинки є не окремими згустками речовини, а ймовірнісними моделями без ознак матеріальної субстанції, тривалість існування яких гранично нестабільна і залежить від швидкості її руху відносно спостерігача, і рух цей являє собою не звичну лінійну послідовність об'явлених миттєвостей, а непередбачувано мінливе теперішнє. І що менший простір, то швидше коливання субатомної частки, а отже як ймовірнісна модель субатомна частка може існувати одночасно в різних точках, через що її стани не можуть бути описово зафіксованими взагалі, бо змінюється лише ймовірнісна модель – намагання частинки перебувати у певних точках у вигляді спалаху. Ця ситуація підтверджує думку А. Шопенгауера про Абсолютну Волю до Життя – недиференційовану чисту потенціальність буття всього, яку Р. Генон називає “субстанцією” і яка стосовно спостерігача проявляється як наномиттєвості світлових імпульсів – фотонів. Отож, первинно існує лише світло.

Але кожен вчений знає, що кожне наукове відкриття у тривалій дослідницькій роботі відбувається завдяки інтуїтивному осягненню раптового підсвідомого спалаху без логіко-раціонального пояснення джерела, будь-якої каузальності протяжності одкровення. Чи не діє тут наскрізно один і той самий закон – Єдиний Метафізичний Принцип Всезагального Буття: спресування простору анулює час; простір згортається у фокусі точки уваги і в миттєвості часу уприсутнюється вічність – так Істина стає Буттям. Якщо в матеріальній економіці машинне виробництво, спресовуючи часову тривалість, розширює соціальний простір присутності товару на ринку, то в нооекономіці навпаки: згорання простору у фокусі мислення актуалізує потенціал вічності, тобто можливості всього, яка у модусі слова стає образом опредметненого буття нової дійсності. Але як рухається слово полем розуму Свідомої Еволюції?

Макросвіт і мікросвіт об'єднує спільний принцип: руху, зміни, перетворень. У людських відносинах цей принцип проявляється як обмін. За всю свою історію людство видумало два типи обмінів: ринковий і символічний. Ринок є основний об'єкт дослідження економістів. Але що таке ринковий обмін як онтологічна категорія? Ринок – це вид соціального простору руху і перетворення енергії, речовини та інформації у вартісні модуси з подальшою трансформацією збереження енергії у соціально узгодженій формі – монетизованому

доході. А гроші – це семіотичний інструментарій еквівалентності; тобто гроші забезпечують зворотню транзитивність руху енергії у рівній пропорційності між учасниками обмінів. Гроші придумали як інформаційний знак міри вартості. А вартість визначається працею – інтенсивністю енергозатрат організму в часі: чим довша тривалість – тим вища вартість (закон Д. Рікардо). Машина спресовує час, знижує вартість і утворює прибуток (бо чим більше зі структури вартості емансиповано вмісту живої праці – зарплати, – тим більшим є залишок – прибуток). Зростаючі граничні витрати визначають ціну ринкової пропозиції. Проте нульові граничні витрати повністю анулюють принцип дефіциту, цілковито емансипувавши вміст праці у структурі вартості, забезпечуючи чисту виручку і повну конвертацію доходу у прибуток. Але при цьому зникає принцип утворення ціни ринкової пропозиції, вибудованої на підрахунку витрат, а отже обвалюється ціновий механізм і звичні принципи ринкового обміну втрачають свою впізнаваність. Ідея суспільства як ринку доходить своєї есхатологічної межі як явище історії. Що ж залишається? – Залишається обмін символічний. Що таке символічний обмін?

Основний принцип цього типу обміну – апріорна нееквівалентність обмінюваного. Символічний обмін – це дарування такої міри надлишку, яку неможливо еквівалентним чином віддарувати у рівновеликому ціннісному вимірі: дарунок-у-відповідь завжди буде меншим, недостатнім, що генеруватиме особливий тип ментальності одержувача дару – культуру провини. Депресивний досвід культури провини сублімує у культуру сорому, що стає підвалиною розвитку капіталізму – протестантською етикою. У метафізичному детермінізмі напередвизначеності, яку протестанти успадкували з германського язичництва, людина нічого не може дати рівнозначного за дар Божої благодаті. Тому моральним еквівалентом віддаровування є реалізація покликання через обов'язок професійної діяльності – економічних відносин на договірній основі. А наратив дотримання пунктів контракту формує ментальність культури сорому та свідомість суспільства закону. Сама ідея договору передбачає паритет інтересів, зафіксований у взаємовигідних еквівалентних мінових пропорціях монетизації угод. У цьому місці ринок і символічний обмін розходяться в різні сторони, ґрунтуючись на різних принципах: зворотної транзитивності монетизованої еквівалентності та дарування надлишку, еквівалентно не транзитивного (бо що можна дати рівноцінного взамін за життя чи душу?). До такого нееквівалентно-нетранзитивного блага дару надлишку буття належить і істина. Ось чому когнітивна істина не може мати ринкової ціни, але її мають набуті компетентності, які купуються і продаються як консультативні, управлінські чи освітні послуги. А це означає, що суб'єктом ринкових відносин може бути не митець, а софіст, наприклад продюсер, венчурний підприємець,

менеджер чи маркетолог, той, хто оперує чужою цінністю, яку сам опанував попередньо, а не народив через інтелігібельне одкровення.

На інформаційному ринку купуються і продаються інтелектуальні блага, як писав М. Кастельс, за “гроші у неймовірних кількостях”. Але як об'єктивно визначити вартість інтелектуального продукту? Вартість товару визначається кількістю затраченої праці протягом робочого часу. Скільки часу триває процес виробництва слова? Аналогічно з миготінням субатомних елементів у квантовій фізиці – мить, а миттєвість – це абсолютна часова дискретність матеріального буття, яка не фіксується у кількісних співвідношеннях ні приладами, ні навіть фізичними чуттєвими рецепторами людського організму. То як рахувати мить часу, щоб виразити грошовою сумою вартість слова і доходу? Тобто онтологія вартості слова виключає принцип еквівалентності. Тому слово може бути лише предметом дарування, у якому надлишком пропозиції благодаті виступає істина – онтологічна новизна опредметненої безконечності як споживна вартість вищого ступеня духовного буття. Тобто соціальним простором руху інтелектуальних благ може бути лише символічний континуум обміну.

Символічний обмін у деперсоніфікованому просторі інформаційної мережі, що відрізняє ноо-економіку від традиційного суспільства, передбачає онтологічну релевантність когнітивного потенціалу учасників, подібність співпережиття внутрішніх світів, бо лише так уможливується аксіологічна холономність – єдність у волі до Істини, а отже, соборність духа і солідаризм соціального капіталу як гранична міра довіри до інститутів (що є рожевою мрією усіх мейнстрімівців, які про це постійно базикають, але погано уявляють).

Спонтанна дискретність субатомної частки, яка більшє нагадує тотальність ймовірнісної присутності, ґрунтується на тому ж принципі, що й інтелігібельне одкровення інноваційного відкриття чи доктринальної новації, здійснюваної фільтром свідомості у вибіркового розпаковуванні спресованих сенсів семантичного вакууму, внаслідок чого з'являються інтелектуальні проекти-ідеї, оформлені у слова. Якщо спресовані сенси семантичного вакууму – ймовірнісні ейдоси всезагального буття – існують примордіально як чиста потенціальність усіх речей, подій і явищ, то людський інтелект цінності речей продукує чи відкриває? Чим є інформація, якою оперує свідомість: іманентною властивістю речей-у-собі і явищ навколишнього світу, яку людина когнітивно розпаковує-відкриває, чи інформація знаходиться в самій людині, у надрах її душі (Тома Аквінський ототожнював душу зі свідомістю) і людина створює, народжує її зусиллям волі та інтелекту, видобуває та об'являє з онтологічного лона у собі самій як носій внутрішнього всесвіту – семантичного вакууму, будучи подобою Творця, Який вміщує у Собі своє творіння – Всесвіт. Такий підхід дає різне розуміння субстанції вартості, а отже пропонує іншу систему розподілу та принципи формування

економічних інститутів. Якщо речі несуть інформацію-у-собі, то інтелект її відкриває, перетворюючи на відомі дочасно приховані незалежні від людини процеси у вигляді розуміння корисності (опредметненого детермінізму у формі потреби), яка надалі поступає на ринок як товар. Тобто товаризуються властивості пізнаної природи, але сам принцип формування вартості має включати ту першооснову, яка зберігається при всіх перетвореннях. Нею не може бути споживна вартість, яка постійно змінюється під впливом закону спадної граничної корисності; нею не може бути мінова вартість, яка постійно змінюється під дією закону зростаючих граничних витрат. Субстанцією вартості може бути лише те, що зумовлює усі інваріанти перетворень, залишаючись незмінним – “нерухомий рушій” Аристотеля. Чи може бути такою праця – витрати людської робочої сили як втілена в річ енергія: у будь-яку річ? Здається, що так. Але ж потенціал робочої сили мінливий, він сам залежить від притоку енергії з харчів і доходу? А мінливе не може бути субстанцією за визначенням.

Якщо ж припустити, що буттю кожної речі, корисні властивості якої інтелектуально пізнані і якими як товаром торгують на ринку, передує ідея речі, зокрема її сутнісна властивість бути тим, чим річ є, то першоосною вартості виявиться не речовина чи навіть енергія, а інформація, ейдос, ретрансльований словом у соціальному просторі комунікації. Інформаційна упорядкованість системи не еквівалентна енергетичним витратам: слово істини через дар одкровення може змінити стан свідомості без жодних енергетичних затрат, а отже – змінити світ. Навіть якщо взяти до уваги матеріальний технологічний виробничий процес, то первинно це передбачає реалізацію не енергії, а інформації – планів і розрахунків свідомо поставлених цілей, проектів. А проект – це образ бажаного майбутнього, що запускає енергетичні процеси трудових зусиль живої та уречевленої праці як обрахованої вартості. І хоча на перший погляд здається, що на ринку торгують минулим – конвертованою у товар енергією людського організму, – насправді на ринку торгують майбутнім, втіленою в річ ідеєю, яка змінить дійсність через осенсовлену корисність.

Якщо ж на інформаційному ринку продається інтелектуальний продукт, енергетичні витрати якого зводяться до відтворювальної здатності носія збереження інформації, то вартість такого товару буде суто інформаційною, проективною, футуросинергетичною, без підстав підрахунку енергетичних витрат організму. А це означає лише одне: субстанцією інтелектуальної вартості має бути лише істина. І тут проблема: субстанція – це недиференційована чиста потенціальність матерії. А інформація – не матеріальна, отже, вартість слова як істина – не субстанціональна. Що ж тоді виходить: істина не може бути субстанцією вартості слова? – Ні, не може!

Категорія вартості слова не субстанціональна, а есенціальна. Об'явлення слова не потребує

фізичного простору, а отже у мить інтелігібельного одкровення через істину час конвертується у вічність, де подією стає сутнісно збагачене буття. Такою подією інтелектуальної реальності може стати будь-що, але завжди нове як опредметнена безконечність – ейдос. Якщо часова асиметрія спостерігача, яка залежить від швидкості його руху, творить ілюзію маніфестації однієї події як кількох, то емансипація від часового детермінізму у точці фізично спресованого простору маніфестує одну-єдину всеохопно-ціннісну подію універсального буття – Буття Суцього у спалаху Істини. Саме тому люди здатні розуміти один одного, виявляючи попит на безконечну маніфестацію Єдиної Істини у полі розуму. Тому пропозиція Істини у слові є пропозицією дару надлишку благодаті у структурі символічного, а не ринкового обміну, бо у миті одкровення фізичний час конвертується у сакральний. Тому ринкові відносини протікають у профанному, а не сакральному часі.

Хто такий когнітарій? На нашу думку, платонівський принцип “вагітності до зачаття” виразно кореспондується з поняттям “філософії серця” Григорія Сковороди, зокрема з концептами “нерівної рівності” та “зрідненої праці”. Когнітарій – це особливий гатунок інтелектуала, який інтелігібельно продукує цінності онтологічної новизни завдяки творчій здатності виявляти приховане суще. Як мікроспалах субатомної частки, яка локалізацію ототожнює з безконечністю, а мить – із вічністю, так і об'явлення Суцього у слові роблять його автоматично впізнаваним і затребувано бажаним для споживацької аудиторії, яка пережила нігілістичний досвід ентропії духа і має рафіновані екзистенційні потреби.

Нагадуємо, що когнітарій – це творець гуманітарних проектів Свідомої Еволюції. Цікаво, що інженерно-технологічні проекти у системах виробництва із нульовими граничними витратами теж будуть елементами символічного обміну, адже спресування робочого часу та мінімізація до нуля витрат енергії буде умовою надлишку пропозиції товарної маси, а факт відсутності витрат унеможливить зворотню транзитивність еквівалентності у вигляді грошової суми акту купівлі, що відображає ціну на основі підрахунку витрат. Таким чином, купівельна транзакція з боку попиту являтиме собою монетизовану форму “дарунку-у-відповідь”, а не кількісний детермінізм відображених у ціні товару витрат виробництва. Системи виробництва з нульовими граничними витратами, в основі яких лежатиме штучний інтелект, спрямовують людський капітал в альтернативну сферу застосування розуму, де інформаційна послуга машини не зможе замінити сутнісну властивість людини – екзистенційний пошук істини. Суб'єкти такого типу інтелектуальної активності визначаються як когнітарії.

Ринок інформаційних послуг був і залишається жорстко сегментований за категоріями споживачів та фрагментований вибірковістю смаків. Розмаїття

повідомлень та етично допустимих інтерпретацій – ключова ознака такого ринку, який апріорно тяжіє до безконечності, де чинником обмеження слугує лише уява. З іншого боку, зрозуміло, що слово істини виражає інтегральний зміст синергії волі, коли загальна ціль є емерджентним образом індивідуальних потреб без опортуністичних наративів. Оскільки колективні цілі виражають індивідуальні інтереси, а суперечності в умовах обмеженого доступу невідворотні, то найефективніший спосіб досягнення спільних завдань – це застосування біополітичної стратегії “архітектури вибору” в межах управлінського патерна “Великого Інквізитора”. Проте суспільство когнітаріату функціонує в умовах мультиінтелектуальної структури соціокультурних та економічних інтересів, де апріорна сегментація слугує підставою аксіологічної синергії.

У чому полягає перевага Великого Інквізитора? Передусім у тому, що в такій системі цілі задані не дискусивно-узгоджено, а нав’язані з позицій вищої доцільності, а отже передбачають обмежену відповідальність учасників і, відповідно, вищий ступінь безтурботності та емпатії. Індивід сприймає колективну ціль як власну, солідаризуючись із імперативом сакралізованої влади. Такий підхід дозволяє мінімізувати поточні латентні екстерналиї “дрібних гнізд чорного лебедя”, оскільки централізована мобілізація ресурсів усуває локальні суперечності приватних інтересів. Але така система вразлива при наблизенні до кінцевої мети: потенціал віри як джерело пасіонарності має конвертуватися в опредметнені здобутки, наприклад добробут. Якщо цього не відбувається, то на горизонті з’являється гігантський Чорний Лебідь, який несе загрозу вже не окремим елементам структури системи, а безпосередньо їй самій як цілісності. Так розвалюються централізовані структури.

Мультиінтелектуальні системи (а саме такою ми вважаємо нооекономіку когнітаріату) функціонують по-іншому: невідворотні локальні суперечності долаються колегіальними рішеннями оптимального вибору. Треба розуміти, що суперечності між когнітаріями – це не виробничі відносини розподілу і привласнення доходів; це дискурс узгодження істини. На цьому шляху постійного діалогу шліфування й узгодження ідей формується особливий тип досвіду не “перестрибування” через локальні “гнізда чорних лебедів”, що на виході загрожує макрокатаклізмом. Навпаки, синергія рішень когнітаріату здатна долати саме цю останню, найнебезпечнішу ділянку шляху найсерйозніших викликів, де безпорадні авторитарні лідери, всемогутні диктатори та Великий Інквізитор. У чому ж таємниця?

Пізнавальну діяльність Платон називав “пригадуванням душі”. Тобто свідомість – це пам’ять про майбутнє. Когнітивна істина – більше ніж відповідність теорії і практики; вона інтегральна у тому сенсі, що Ціле зосереджується у частці, сума перебуває в одиниці, примордіальна повнота Великого Початку зосереджена у

гірничному зернятті духа у режимі фрактальної тотожності, де частка несе у собі потенціал властивостей Цілого. Споживна вартість онтологічної новизни – когнітивна істина – це і є продукт творчості когнітаріату, що забезпечує синергію волі у прийнятті спільних рішень. Суперечності розподілу тут немислимі, оскільки фрактальний тип свідомості оперує у структурі символічного обміну, що ґрунтується на пропозиції надлишку, еквівалентно нетранзитивного монетарно. Грошова форма дарунку-у-відповідь як модифікація доходу – це і буде реліктова присутність ринку у структурі символічного обміну нооекономіки. І сума ця буде детермінована лише почуттям вдячності, а не підрахунком витрат.

І тут – основна проблема: якщо свідомість – це пам’ять про майбутнє, якого ще об’єктивно немає як опредметнених фактів досвіду, а гуманітарні проекти, на відміну від інженерно-технологічних, не вимірюються і не обраховуються дискретностями енергетичних потоків у часі та фізичним формотворенням речовини у просторі, то як досягти консенсусу змістів чину кожної свідомості, яка носить автономні унікальні світи у собі? Справа в тому, що сам факт унікальності кожної людини говорить про цілісність онтологічної безконечності – Єдиного Першоджерела Життя, зосередженого у кожному творінні як свідомість, бо лише так Вічність і Безконечність може проявитися в часі і просторі як подія і як стан існування, як факт буття духа в матерії, який устами людини каже: Я Є! – кожної людини в історії світу та географії Землі! Образ інтуїції Цілого дається у пізнання через символ, тому гуманітарні проекти когнітаріату являтимуть собою інтелігібельні продукти символічної творчості. Консенсус, як умова синергії волі когнітаріату – соборності соціального капіталу нооекономіки, – ґрунтуватиметься не на дискурсі пошуку оптимальних підходів, а на глибинності змістів художніх образів тих медіаторів, які максимально повно відобразатимуть нормативну суть Примордіального Концепта у поточний момент історичного часу. Цей тип розуміння являтиме собою синтез Логоса й Архетипу, бо лише так Істина може конвертуватися в Буття земної дійсності не просто через вибірковість фільтра людської свідомості, а через її апріорну заданість фрактальної подоби Абсолютного.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Означивши символічну творчість як холономний наратив синергії свідомості і волі когнітаріату завдяки інтелігібельному продукуванню надлишку у формі інтелектуального продукту іманентного досвіду істини, ретрансльованої простором символічного обміну, перед нами вималювалося нове і цікаве завдання:

по-перше, використовуючи циклічну парадигму історії, висунути гіпотезу нооекономіки як початкову фазу Свідомої Еволюції, що знаменує собою сутнісні зрушення у культурі і повернення до ідеаційної культурної ментальності,

меритократичним носієм якої ми вважаємо когнітаріат;

по-друге, враховуючи масштабність впливу різного калібру “чорних лебедів”, дослідити можливість зусиллями когнітаріату трансформації “гнізда Чорного Лебеда” у політ Сокола Золотого Тризуба як історичний шанс і місію України-Русі стати осередком і прецедентом сублімації “Царства Кесаря” у “Царство Духа”, породивши феномен Нового Світу – Цивілізацію Священства на горах Єрусалиму Півночі;

по-третє, простежити перспективи інституцієтворчості нооекономіки на основі принципу холономності через символічну творчість та застосування культурно-історичного капіталу як ресурсу софійності когнітаріату в Україні, його праксеологічного солідаризму, аксіологічної ідентичності та онтологічної соборності та обґрунтувати саму можливість такої реалізації в умовах місця і часу української дійсності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Воронюк О. Філософія сакрального. Київ : Видавець Марко Мельник, 2018. 256 с.
2. Енаф М. Ціна істини: дар, гроші, філософія. Київ : Дух і літера, 2019. 512 с.
3. Зарубицький К. Природа людини в світлі концепції холономності світу. Київ : Стило, 2014. 44 с.
4. Кастельс М. Інтернет-галактика. Міркування щодо Інтернету, бізнесу і суспільства. Київ : «Видавництво “Ваклер” у формі ТОВ, 2007. 304 с.
5. Капра Ф. Дао фізики. Дослідження паралелей між сучасною фізикою і східною філософією. Київ : Видавнична група КМ-БУКС, 2023. 384 с.
6. Маклаков А. Влада і насолода. Харків : Вид-во “Ранок” : Фабула, 2019. 240 с.
7. Опанасюк О. Іntenціональність у просторі культури: мистецтвознавчий, культурологічний та філософський аспекти : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2013. 448 с.
8. Рамо Дж. К. Сьоме чуття. Під знаком передбачуваності: як прогнозувати і керувати змінами у цифрову епоху. Київ : Форс Україна, 2017. 336 с.
9. Роджерс Е. Дифузія інновацій. Київ : Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2011. 591 с.
10. Северино Е. Сутність нігілізму. Київ : Темпора, 2020. 688 с.

11. Талеб Н. Н. Антикрихкість. Про (не)вразливе у реальному житті. Київ : Наш Формат, 2023. 400 с.

12. Тоффлер Е. Нова парадигма влади. Знання, багатство, сила. Київ : Акта, 2003. 560 с.

13. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. Київ : Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2011. 242 с.

REFERENCES

1. Voron`iuk O. (2018), *Filosofija sacral`noho*, Wydavets` Marko Mel`nyk, Kyiv.
2. Henaff M. (2019), *Tsina istyny: dar, hroshi, filosofija, Duh I litera*, Kyiv.
3. Zarubyskiy K. (2014), *Pryroda l`udyny v svitli kontseptsii holonomnosti svitu*, Stylos, Kyiv.
4. Kastel`s M. (2007), *Internet-galaktika. Mirkuvannia shchodo Internety, biznesu I suspil`stva*, “Vydavnytstvo “Vakler”, Kyiv.
5. Kapra F. (2023), *Dao fizyky. Doslidjennja paralelei mihz sychasnoju fizykoju I shidnoju filosofijeju*, Wydavnycha hrupa KM-BUKS, Kyiv.
6. Maklakov V. (2019), *Vlada I nasoloda*, Vydavnytstvo “Ranok” Fabula, Kharkiv.
7. Opanasijyk O. (2013), *Intentsional`vist` u prostori kul`tury: mystetstvoznachyj, kul`torolohichnyj ta filosofsk`iy aspekty : monohrafija*, Liha-Press, Lviv.
8. Ramo, J. K. (2017), *S`ijome chutt`ya. Pid znakom peredbachuvanosti: jak prohnouzuvaty I keruvaty zminamy u tsyfrovu epohu*, Fors Ukraina, Kyiv.
9. Rojers E. (2011), *Dyfuzija innovatsiy, “Wydavnychiy dim “Kyivo-Mohylianska akademiya”*, Kyiv.
10. Severyno E. (2020), *Sutnist` nigilizmu, “Tempora”*, Kyiv.
11. Taleb, N. N. (2023), *Antykryhkist`. Pro (ne)vrazlyve u real`nomu zhytti*, Nash Format, Kyiv.
12. Toffler E. (2003), *Nova paradyhma vlady. Znannia, bahatstvo, syla, “Akta”*, Kyiv.
13. Shumpeter J. (2011), *Teorija ekonomichnoho rozvytku. Doslijen`ya prybutkiv, kapitalu, kredytu, vidsotka ta ekonomichnoho tsiklu, “Wydavnychiy dim “Kyivo-Mohylianska akademiya”*, Kyiv.

Стаття надійшла до редакції 29 вересня 2023 року

УДК 331.522.4:005.35

Городня Т. А.,

horodtan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9298-3088,

к.е.н., доц., доцент кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Кабаци Б. І.,

b.kabacimuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5846-1465,

к.е.н., доц., директор, Мукачівський кооперативний фаховий коледж бізнесу, м. Мукачево

Миценко Н. Г.,

talami1412@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0337-8346,

Researcher ID: F-7270-2019,

д.е.н., проф., професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ДІАГНОСТИКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ ВНУТРІШНЬОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Анотація. Проведено аналіз досліджень у сфері діагностики трудового потенціалу підприємства, обґрунтовано необхідність використання інструментарію економічної діагностики для управління трудовим потенціалом підприємств в умовах війни та повоєнний період, оскільки відтік трудового потенціалу за кордон обумовив значне зниження якості трудового потенціалу країни загалом. Метою статті є дослідження методів, способів і можливостей діагностики трудового потенціалу підприємства для соціально відповідальної діяльності в умовах війни, формування інтегрального показника комплексної діагностики трудового потенціалу підприємства. Проаналізовано дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили, досліджено тенденції зміни трудового потенціалу країни під час війни. Представлено трудовий потенціал підприємства в умовах воєнного стану як інтегровану величину кількісної та якісної характеристик робочої сили. Запропоновано структурні елементи трудового потенціалу працівника в умовах воєнного стану. Доведено, що соціально відповідальне підприємство зацікавлене в діагностиці трудового потенціалу задля забезпечення його збереження під час війни та подальшого розвитку як головного фактора виробництва. Наведено підходи до обґрунтування системи показників діагностики трудового потенціалу підприємства. Представлено формалізовану модель трудового потенціалу підприємства та її залежність від інформованості та організаційної культури. Обґрунтовано функціональну залежність трудового потенціалу від потенціалів складових інтелектуального капіталу, їх інноваційної та конкурентоспроможної активності. Розроблено інтегральний показник комплексної діагностики трудового потенціалу підприємства з урахуванням якісних і кількісних показників. Подальших досліджень заслугоує використання інструментарію діагностики під час обґрунтування механізмів реалізації внутрішньої соціальної відповідальності підприємств у контексті забезпечення безперебійної господарської діяльності трудовими ресурсами належної якості.

Ключові слова: діагностика, трудовий потенціал, робоча сила, соціальна відповідальність, показники діагностики, формалізована модель трудового потенціалу підприємства, інтегральний показник комплексної діагностики.

Horodnia T. A.,

horodtan@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9298-3088,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kabatsi B. I.,

b.kabacimuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5846-1465,

Ph.D., Associate Professor, Director, Mukachevo Cooperative Professional College of Business, Mukachevo

Mitsenko N. G.,

talami1412@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0337-8346,

Researcher ID F-7270-2019,

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

DIAGNOSIS OF LABOR POTENTIAL IN THE FORMATION OF THE INTERNAL SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE ENTERPRISE UNDER THE CONDITIONS OF MARTIAL LAW

Abstract. *An analysis of research in the field of diagnosis of the labor potential of the enterprise was carried out, the necessity of using the toolkit of economic diagnostics for managing the labor potential of enterprises in the conditions of the war and the post-war period was substantiated, since the outflow of labor potential abroad led to a significant decrease in the quality of the labor potential of the country in general. The purpose of the article was to research the methods, ways and possibilities of diagnosing the labor potential of an enterprise for socially responsible activities in war conditions, the formation of an integral indicator for the complex diagnosis of the labor potential of an enterprise. The imbalance between labor supply and demand was analyzed, trends in the country's labor potential during the war were studied. The labor potential of the enterprise in the conditions of martial law was presented as an integrated value of the quantitative and qualitative characteristics of the workforce. The structural elements of the labor potential of the employee in the conditions of martial law were proposed. It was proven that a socially responsible enterprise must be interested in diagnosing the labor potential in order to ensure its preservation during the war and further development as the main factor of production. Approaches to justifying the system of indicators for diagnosing the labor potential of the enterprise were given. A formalized model of the enterprise's labor potential and its dependence on awareness and organizational culture was presented. The functional dependence of the labor potential on the potentials of the components of intellectual capital, their innovative and competitive activity was substantiated. An integral indicator for a complex diagnostics of the enterprise's labor potential was developed, taking into account both qualitative and quantitative indicators. Further research should be aimed to the use of diagnostic tools when substantiating the mechanisms for the implementation of the internal social responsibility of enterprises in the context of ensuring uninterrupted economic activity with labor resources of appropriate quality.*

Key words: diagnosis, labor potential, labor force, social responsibility, diagnostic indicators, formalized model of the enterprise's labor potential, integral indicator for complex diagnosing.

JEL Classification: J23, M14

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-05>

Постановка проблеми. Складність функціонування суб'єктів господарювання України на засадах соціальної відповідальності в умовах воєнного стану пов'язана з ризиковістю та невизначеністю зовнішнього середовища внаслідок воєнних дій; знищенням та пошкодженням матеріально-технічної бази підприємств; руйнуванням критичної інфраструктури країни; втратою та вимушеною міграцією робочої сили; значним скороченням енергоресурсів та інших важливих факторів виробництва; розривом усталених господарських зв'язків. Значна частина проблем щодо забезпечення випуску високоякісної продукції, отримання стійких фінансових результатів діючими та релокованими суб'єктами господарювання опосередковується складністю організації та ефективного використання їх трудового потенціалу. В умовах війни виник дефіцит робочої сили (передусім чоловічої через проведення мобілізаційних заходів), а відтік трудового потенціалу за кордон обумовив значне зниження якості трудового потенціалу країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й практичні аспекти формування, використання та розвитку трудового потенціалу на різних рівнях, визначення його структури, оцінки використання відображені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема М. Виноградського, В. Герасимчука, В. Гриньової [1], О. Грішньої, А. Колода, Е. Лібанової, Г. Осовської та ін. Н. Валінкевич та К. Корбут надали характеристику трудового потенціалу відповідно до рівневої структури [2], Н. Мазур висвітлила методики оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства, виокремила стимулятори та дестимулятори впливу на трудовий потенціал [3].

Актуальність дослідження трудового потенціалу проявилася в період кризи та пандемії коронавірусу, коли виникли проблеми адаптації господарської діяльності до нових умов. О. Серікова дослідила досвід збереження трудового потенціалу підприємств та проаналізувала авторські підходи до пошуку шляхів управління персоналом у кризовий період [4].

Поширення ідей соціальної відповідальності в суспільстві та господарській практиці сформували акцент дослідження трудового потенціалу в контексті соціально відповідальних практик. О. Амоша, Л. Шамілева [5] запропонували систему індикаторів визначення рівня розвитку трудового потенціалу на засадах соціальної відповідальності, а О. Шубалий [6] – методичний підхід до порівняльної оцінки трудового потенціалу регіону для обґрунтування пріоритетних напрямів регіональної політики соціальної відповідальності регіональних органів виконавчої влади щодо економічно активного населення регіону. Разом з тим, використання інструментарію економічної діагностики в управлінні трудовим потенціалом соціально відповідальних підприємств недостатньо розкрито в наукових джерелах. Відзначимо І. Шевченко та А. Петрик, які запропонували методичний інструментарій інтегрально-матричної діагностики трудового потенціалу [7]. Поза увагою науковців залишаються питання методів діагностики елементів трудового потенціалу й формування інтегрального показника комплексної діагностики в умовах війни.

Постановка завдання полягає у: дослідженні впливу війни в Україні на функціонування національного ринку праці та трудовий потенціал; вивченні методів і можливостей діагностики трудового потенціалу підприємства для соціально відповідальної діяльності в умовах війни; формуванні інтегрального показника комплексної діагностики трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині, в умовах воєнного стану в Україні, коли спостерігається значний відтік працездатного населення за кордон, відбувається міграція внутрішньо переміщених осіб, постає гостре питання утримання працездатного населення та підготовки молодих кадрів для подальшої відбудови економіки країни, зростає важливість використання інструментарію діагностики для оцінки та прогнозування трудового потенціалу на перспективу.

Повномасштабні воєнні дії на території України призводять до фізичних руйнувань цивільної, енергетичної, виробничої та ринкової інфраструктури, втрати контролю чи припинення діяльності економічних суб'єктів господарювання на тимчасово окупованих територіях та територіях, де відбуваються активні бойові дії, порушення логістичних, торгово-економічних, комерційних, структурних та виробничих зв'язків. Це ускладнює або й унеможливує працевлаштування значної частини українців. Згідно із Законом України “Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану” (ст. 2) з метою оперативного залучення до виконання роботи нових працівників, а також усунення кадрового дефіциту та браку робочої сили, у тому числі внаслідок фактичної відсутності працівників, які евакуювалися в іншу місцевість, перебувають у відпустці, простої, тимчасово втратили працездатність або місцезнаходження яких тимчасово невідоме, роботодавці можуть

укладати з новими працівниками строкові трудові договори у період дії воєнного стану або на період заміщення тимчасово відсутнього працівника [8].

Війна в Україні викликала суттєві зміни у механізмі функціонування економіки та ринку праці загалом. Війна прискорила знецінення людського капіталу, спричинивши значну колективну психологічну травму, яка ще довго впливатиме на психічне та фізичне здоров'я людей, що, своєю чергою, обумовлює стан трудового потенціалу.

Нині спостерігається суттєвий дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили як загалом у країні, так і в розрізі регіонів. Попит на робочу силу різко зменшився через неможливість працювати у зонах бойових дій, зниження платоспроможного попиту населення на товари та послуги, проблеми з логістикою та невизначеність майбутнього. Відзначається зниження заробітної плати, оскільки безробітних стає значно більше, ніж вакантних робочих місць. Частка населення з доходами, нижчими за фактичний прожитковий мінімум, який для працездатних осіб у 2022 р. становив 2481 грн, може досягти 70 % [9].

Зазначимо, що до повномасштабного вторгнення в Україну нараховувалося 17,4 млн працездатних осіб. До війни трудовий потенціал України становив 8,3 млн жінок і 9,1 млн чоловіків працездатного віку. Після повномасштабного вторгнення 1 млн громадян був мобілізований на захист України, а за межами України на початку 2023 року перебували 4,6 млн українців, із яких 3,2 млн – жінки працездатного віку. На тимчасово окупованих територіях на початку 2022 року проживало 3 млн осіб, із них орієнтовно 1,3 млн – працездатного віку. Отже, з початку війни Україна втратила до 5,5 млн людей працездатного віку – це понад 30 % усієї робочої сили. На початку 2023 року з 11,9 млн працездатних людей в Україні на місцях постійного проживання перебувало 7,9-8,8 млн – лише 45-50 % довоєнної чисельності працездатного населення. Крім того, з'явилися нові небезпеки для трудового потенціалу, передусім зростання кількості людей із інвалідністю. За даними Конфедерації роботодавців України, таких на початку 2023 року було 2,8 млн, 76 % з них працездатного віку. І, очевидно, кількість людей із інвалідністю зростатиме [9].

Чисельність українців, що втратили роботу, впливає як на економіку країни загалом, так і на ділову активність зокрема. В умовах війни громадяни, як і бізнес, перебувають у кризовому стані. Відтік населення з постійних місць проживання і втрата постійної роботи впливають на споживання всередині країни, на стан трудового потенціалу держави і, відповідно, на обсяги виробництва товарів і послуг.

Наголосимо, що наша держава, як і ЄС загалом, переживає суттєву міграційну кризу з часів Другої світової війни. Велика кількість вимушених переселенців із України заповонила країни Європи. Українці починають інтегруватися в суспільства чужих країн. Так, у липні 2022 року з 500 громадян

України 285 осіб (57 %) цікавилися питаннями легального перебування в новій країні, можливість отримання допомоги тощо, а 215 осіб (43 %) – наявністю мовних курсів, шкіл, дитячих садків і роботи. Для порівняння – на початку травня подібна пропорція була 385 осіб (77 %) порівняно з 315 (23 %) [10].

Вітчизняні підприємства в умовах війни посилили свою соціальну відповідальність, причому як зовнішню (допомога ЗСУ та патронат над окремими бригадами, партнерство з державними та місцевими органами влади, сплата податків наперед, партнерство конкурентів у реалізації важливих ініціатив, підтримка гуманітарних проєктів, співпраця з фондами та благодійними організаціями, підтримка внутрішньо переміщених осіб, ін.), так і внутрішню (забезпечення неперервності господарської діяльності, збереження трудового потенціалу, забезпечення фізичної та психологічної безпеки персоналу, ін.). Внутрішня соціальна відповідальність підприємств спрямована перш за все на персонал, оскільки саме персонал приводить у дію всі інші фактори виробництва.

Трудовий потенціал підприємства в умовах воєнного стану можна представити як інтегровану величину кількісної та якісної характеристик робочої сили, зокрема психологічного стану, вмотивованості, освітнього рівня, рівня кваліфікації і перекваліфікації, виходячи з вимог під час війни, що забезпечує певні можливості у створенні матеріальних та духовних благ держави. Можна представити структурні елементи трудового потенціалу працівника в умовах воєнного стану (рис. 1).

Соціально відповідальне підприємство об'єктивно зацікавлене в діагностиці свого трудового потенціалу з наступних міркувань:

1) діагностика індивідуального трудового потенціалу працівників дозволяє визначити основні напрями розвитку персоналу: перепідготовку та підвищення кваліфікації, формування кадрового резерву та кар'єрне просування, ротацію персоналу, забезпечення саморозвитку й самореалізації особистості на робочому місці, що у підсумку сприятиме забезпеченості підприємства лояльними трудовими ресурсами належної кваліфікації;

2) створюється можливість формування взаємозв'язку між показниками продуктивності праці окремого працівника та загалом по підприємству з матеріальними та соціальними методами стимулювання праці, що, своєю чергою, призведе до зростання фінансових результатів діяльності підприємства;

3) виокремлюються соціальні фактори стимулювання праці: гарантування безпечних умов праці, позитивна атмосфера у колективі, мінімізація конфліктних ситуацій у робочому процесі, створення умов для прояву індивідуально-кваліфікаційного потенціалу працівника;

4) підвищення якості трудових ресурсів дозволяє покращити кадрову та інформаційну безпеку підприємства, сформувати організаційну культуру та забезпечити соціальний розвиток персоналу.

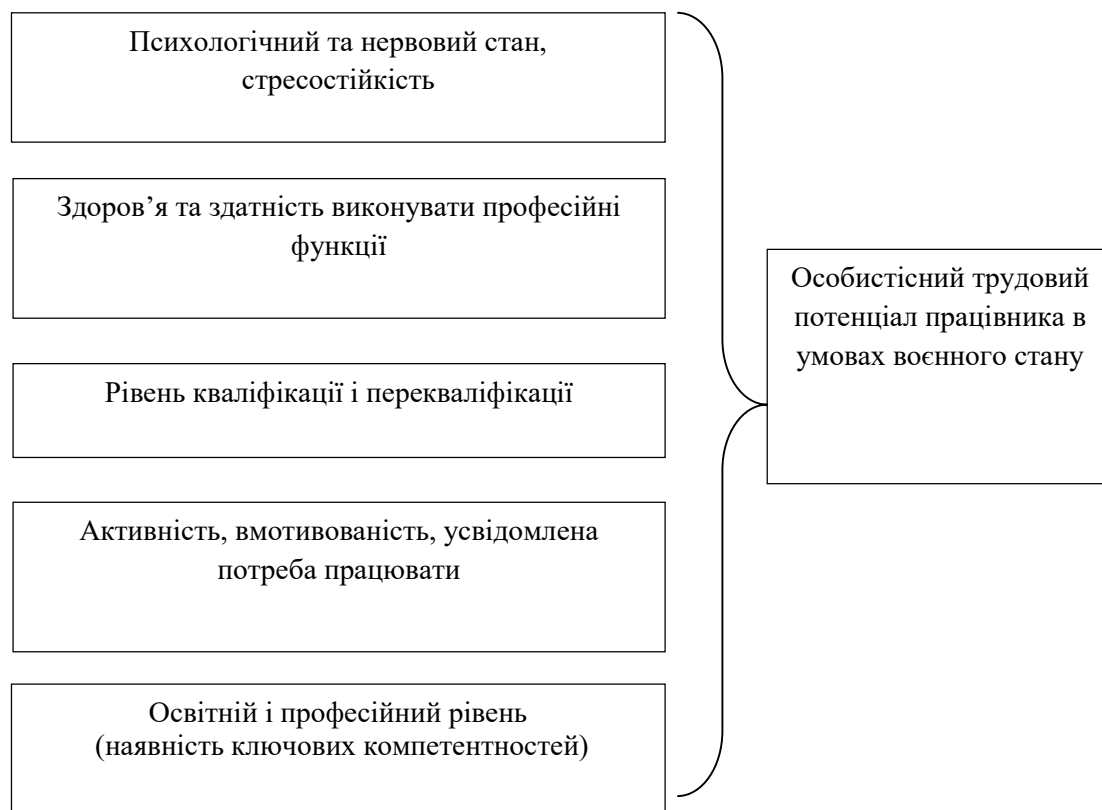


Рис. 1. Структурні елементи трудового потенціалу працівника в умовах воєнного стану

Воєнний стан приніс певні корективи, що впливають на загальний трудовий потенціал як підприємства, так і держави в цілому. Головним важелем реалізації трудових навичок став психологічний стан населення, рівень здоров'я і невпевненість у майбутньому. Зниження доходів населення зумовило потребу в пошуку менш кваліфікованої та оплачуваної роботи, додаткової трудової зайнятості.

Діагностика трудового потенціалу в умовах воєнного стану передбачає аналіз наявної робочої сили, розрахунок та дослідження кількісних та якісних показників, знаходження шляхів для можливої оптимізації трудового потенціалу у воєнний і повоєнний періоди. При обґрунтуванні системи показників для діагностики трудового потенціалу підприємства необхідно застосувати такі підходи, як: (1) комплексний: слід враховувати особистісний, психофізіологічний, демографічний аспекти трудового потенціалу; (2) динамічний: потрібно проводити ретроспективний аналіз минулих і сучасних теоретичних і практичних досліджень, використовуючи науково-дослідну літературу з даної проблеми, і робити перспективний аналіз у сучасних умовах; (3) кількісний (математичний): дає можливість переходу від якісних оцінок до кількісних за допомогою математичних і статистичних методів [11].

При діагностиці трудового потенціалу підприємства варто проводити розрахунок показників якості персоналу. Систему показників якості окремого працівника, тобто його трудовий потенціал, доцільно розглядати у взаємодії з наступними складовими: рівнем розвитку фізичного, психологічного, соціального і культурного капіталів.

Р. Скриньковський, Г. Павловські, Л. Ситар виявили, що формування якості трудового потенціалу підприємств залежить від системи цілей управлінської діагностики, яка включає такі ключові діагностичні цілі, як: 1) діагностика ефективності контролінгу внутрішніх бізнес-процесів підприємства; 2) діагностика ефективності організаційної структури управління підприємства; 3) діагностика ефективності нормування праці керівників і спеціалістів на підприємстві; 4) діагностика у сферах професійної освіти, трудової активності та мотивації, інноваційної праці та соціального розвитку; 5) діагностика політики керівництва у сферах соціальної відповідальності, інформаційної безпеки та охорони праці; 6) діагностика рівня конфліктності в колективі; 7) діагностика ефективності використання інформаційних технологій в управлінні [12, с. 3014].

Умови функціонування підприємств, коли людський фактор набуває значної ваги у ресурсному забезпеченні підприємства, обумовлює необхідність організації управління підприємством на основі управління знаннями. Тобто організація управління кадрами як носіями знань та виконавцями перетворень стає однією з найважливіших функцій управління підприємством. З цих

міркувань дослідження питань діагностики трудового потенціалу, виявлення можливостей потенційного розвитку персоналу та їх використання набувають особливої актуальності.

У формалізованому вигляді модель трудового потенціалу ($ТП$) підприємства може бути представлена як:

$$ТП = TO + TV + TI, \quad (1)$$

де TO – трудовий потенціал основного персоналу підприємства;

TV – трудовий потенціал управлінського персоналу підприємства;

TI – трудовий потенціал інституційного середовища підприємства (під впливом певних змін, які відбуваються шляхом реалізації управлінських рішень в умовах непередбачуваних ситуацій, зокрема воєнного стану).

З огляду на те, що знання персоналу залежать від інформованості та організаційної культури, цю залежність можна представити таким чином:

$$Q = f(I, OK, KK), \quad (2)$$

де I – показники інформаційного забезпечення персоналу;

OK – показники організаційної культури;

KK – показники ключових компетентностей.

Тому характеристиками трудового потенціалу варто обрати, відповідно, рівень знань, рівень організаційної культури та рівень ключових компетентностей.

Таким чином, при діагностиці трудового потенціалу слід враховувати ділові та особисті якості персоналу, психологічний стан в умовах війни, бажання та можливість працювати, ступінь виконання функцій управління персоналом, рівень оволодіння ключовими поняттями організаційної культури та ступінь деталізації знань. При цьому можуть бути обрані різні комбінації методів дослідження та діагностики. Такий підхід до побудови методики діагностики трудового потенціалу дозволить врахувати переваги кожного з вказаних елементів системи управління та визначити оптимальні напрямки змін в організації і реалізації потенціалу.

Трудовий потенціал підприємства ($ТП$) можна розглядати як систему сучасного управління людським, інтелектуальним, освітнім, інноваційним та конкурентоспроможним капіталом. У свою чергу, значення інтелектуального потенціалу ($ІП$) визначається функціональною залежністю від потенціалів складових інтелектуального капіталу, їх інноваційної та конкурентоспроможної активності.

$$ІП = f(IA^k), \quad (3)$$

де IA – інноваційна та конкурентоспроможна активність персоналу підприємства;

i – елементи інтелектуального капіталу (i_1 – людський капітал; i_2 – освітній капітал; i_3 – інноваційний капітал; i_4 – інтелектуальна власність);

k – властивості інтелектуального потенціалу (k_1 – новизна; k_2 – конкурентоспроможність; k_3 – рівень освіти; k_4 – креативність).

Процес формування трудового потенціалу передбачає створення та організацію системи трудових та інтелектуальних ресурсів і компетентностей для успішного досягнення цілей підприємства. Тому прийємо P_j -систему показників, що характеризують трудовий потенціал підприємства у відносних вимірах:

$$P_j = \{ p_j \} \quad j=1 \longrightarrow \infty \\ 0 \leq p_j \leq 1$$

Значення показників діагностики трудового потенціалу перебувають у певних діапазонах значень, які відповідають певному рівню “інтелектуальності” досліджуваного об’єкта [13]. На основі числової шкали Харрінгтона можна встановити такі відповідності між рівнями потенціалу та значеннями показників.

Рівень трудового потенціалу	Числове значення показників
Високий	0,66-1,00
Середній	0,38-0,65
Низький	0,00-0,37

На основі досліджень у розрізі окремого підприємства можна провести діагностику його трудового потенціалу в певному контексті групи підприємств-суперників галузі. Для цього варто використати методику О. Шеремета і провести ранжування підприємств за групами показників і тим самим виявити резерви або “вузькі місця” під час діагностики трудового потенціалу. Так, рівень обраних показників трудового потенціалу (R_{mp}) визначається за формулою:

$$R_{mp} = R(p_{jn}) - \max R(p_j), \quad (4)$$

де n – підприємство;

$R(p_{jk})$ – рівень j -показника n -го підприємства.

Ці показники можуть бути використані як для формування показника інтегральної діагностики трудового потенціалу, так і для застосування графічних методів діагностики. Показник інтегральної діагностики визначається як сума показників із відповідними вагами:

$$IR_{ip} = \sum_j P_j \cdot V_j, \quad (5)$$

де V_j – ваги відповідних показників трудового потенціалу.

Кожне підприємство з огляду на специфіку своєї діяльності, власну конфігурацію можливостей та факторів зовнішнього середовища визначає свою систему показників для діагностики трудового потенціалу та визначення стратегії змін. Тобто діагностика трудового потенціалу підприємства має здійснюватися на принципах самооцінки та прикладного вибору параметрів діагностики.

Підтримуємо думку О. Шубалого, що “трудоий потенціал є складним і багатогранним поняттям, що охоплює не тільки кількісні характеристики зайнятого населення, які залежать від демографічної та міграційної ситуації у регіоні, економічної активності населення, показників

продуктивності і мотивації праці, професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їх соціального захисту та стану здоров’я, а також рівня освіти та культури поведінки, схильності до наукової діяльності” [6, с. 364]. Відповідно, діагностика трудового потенціалу підприємства на засадах соціальної відповідальності повинна враховувати: посилення відтворючої, стимулюючої та мотиваційної функцій оплати праці; забезпечення розвитку людського, інтелектуального та соціального капіталу; модернізацію в сфері зайнятості для забезпечення гідної праці; зменшення професійних ризиків на виробництві; підвищення ефективності та продуктивності праці, безперервне професійне навчання; впровадження основних принципів цінності праці і працівника; утвердження соціально-трудоових відносин, базованих на громадській відповідальності, чесності, моралі та етиці; формування сприятливого морально-психологічного клімату тощо [5, с. 4]. Тому пропонуємо методику побудови моделі комплексної діагностики трудового потенціалу підприємства в умовах воєнного стану через формування інтегрального показника комплексної діагностики трудового потенціалу підприємства $F(p_1...p_{11})$ (рис. 2).

Дана методика передбачає проведення діагностики кількісних $F_1(p_1...p_4)$ та якісних $F_2(p_5...p_{11})$ показників, які допомагають всебічно здійснити процес діагностики трудового потенціалу підприємства. Складовими показника $F_1(p_1...p_4)$ є: $f(p_1)$ – чисельність задіяного персоналу; $f(p_2)$ – кількість відпрацьованого робочого часу; $f(p_3)$ – структура персоналу за видами робіт; $f(p_4)$ – статеві-вікова структура персоналу. Складові $F_2(p_5...p_{11})$: $f(p_5)$ – коефіцієнт кваліфікації й освіченості працівників; $f(p_6)$ – коефіцієнт стану здоров’я і фізичної працездатності; $f(p_7)$ – коефіцієнт фахового досвіду; $f(p_8)$ – коефіцієнт оперативності виконання робіт; $f(p_9)$ – коефіцієнт конфліктності; $f(p_{10})$ – коефіцієнт підвищення кваліфікації і рівня знань; $f(p_{11})$ – коефіцієнт раціоналізаторської активності. Для формування інтегрального показника комплексної діагностики трудового потенціалу підприємства було визначено пріоритети і впорядковано варіанти рішень за допомогою певних правил. Для відображення цього показника використовується матрична форма, яка забезпечує зручність і прозорість в інтерпретації відповідних результатів.

Отже, практичне використання системи показників діагностики трудового потенціалу підприємства дозволяє окреслити ряд проблем їх застосування в умовах воєнного стану. До них належить: необхідність мотивації персоналу під час війни та оптимальне використання наявного потенціалу, формування системи оцінювальних параметрів та її впровадження в практику підприємства. Вирішення цих проблем визначає напрямки теоретичних розробок методів й інструментів діагностики, а також формулювання прикладної методики і моделі діагностики.

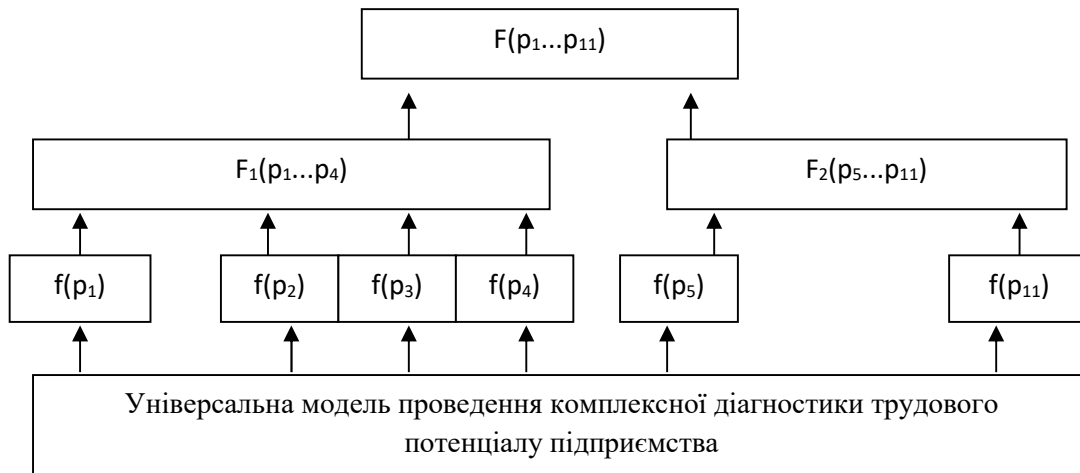


Рис. 2. Формування інтегрального показника комплексної діагностики трудового потенціалу підприємства

Шляхами вирішення проблеми збереження трудового потенціалу в умовах воєнного стану на рівні держави можуть бути: сприяння розвитку економіки, що стимулюватиме зайнятість населення та спонукатиме працездатних українців, які виїхали за кордон, повертатися і працювати в Україні; створення робочих місць для осіб із інвалідністю, для внутрішньо переміщених осіб, заохочення сумісництва; підвищення темпів зростання реальної заробітної плати та її частки в складі доходів населення, що викликатиме зростання платоспроможного попиту на національному споживчому ринку; підтримка розвитку освіти і науки задля підготовки та утримання в країні молодих сучасних кадрів для повоєнної відбудови економіки на інноваційних засадах та ін.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Проведення діагностики трудового потенціалу в умовах воєнного стану є важливим і багатоскладним управлінським завданням, актуальність якого посилюється через незначний різновид існуючих альтернативних або допустимих рішень, звужене коло моделей діагностики, обмеження різного характеру, конфліктні та спірні ситуації і, безумовно, існуючий воєнний стан. Тому в доволі складних сучасних умовах проведення діагностики трудового потенціалу підприємства виникає потреба в знаходженні оптимальних методів і моделей, у формуванні універсальних показників на основі своєчасної обробки даних, які дадуть можливість приймати правильні і відповідні рішення щодо покращення існуючої ситуації.

Перспективи подальших досліджень в даному напрямі бачимо у використанні інструментарію діагностики під час обґрунтування механізмів реалізації внутрішньої соціальної відповідальності підприємств у контексті забезпечення безперервної господарської діяльності трудовими ресурсами належної якості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гриньова В. М., Писаревська Г. І. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Харків : Вид-во ХНЕУ, 2012. 228 с.
2. Валінкевич Н. В., Корбут К. Є. Сучасний стан та тенденції розвитку трудового потенціалу в Житомирській області. *European Journal of Management Issues*. 2018. Vol. 26(1-2). P. 55–63.
3. Мазур Н. Методика оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В. Сухомлинського. Економічні науки*. 2017. № 1. С. 67–72.
4. Серікова О. М. Напрями збереження трудового потенціалу підприємств в умовах кризи за принципами корпоративної соціальної відповідальності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. № 6. С. 67–71.
5. Амоша О. І., Шамілева Л. Л. Розвиток трудового потенціалу промисловості на засадах соціальної відповідальності: концептуальне та науково-методичне забезпечення. *Вісник економічної науки України*. 2016. № 2 (31). С. 3–8.
6. Шубалий О. М. Оцінка трудового потенціалу регіону в контексті визначення пріоритетів регіональної політики соціальної відповідальності. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 362–370.
7. Шевченко І. Ю., Петрик А. В. Інтегрально-матрична діагностика розвитку трудового потенціалу України. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. Харків, 2022. № 1 (28). С. 37–50.
8. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану. Закон України від 01.07.2022 р. № 2352-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>.
9. Пищуліна О., Маркевич К. Ринок праці в умовах війни: основні тенденції та напрями

стабілізації. Аналітична записка. URL: <https://razumkov.org.ua/images/2022/07/18/2022-ANALIT-ZAPIS-PISHULINA-2.pdf>.

10. Стародубов О. Міграційна криза – масштаб, економічні наслідки і шляхи подолання. URL: <https://www.pravda.com.ua/columns/2022/08/2/7361562/>.

11. Демко І. І. Аналіз методів оцінки трудового потенціалу підприємства. *Фінансова система України. Част. 3. Наукові записки. Серія “Економіка”*. 2008. Вип. 10. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/141499038.pdf>.

12. Скриньковський Р., Павловські Г., Ситар Л. Розробка інструментарію для забезпечення якості трудового потенціалу промислових підприємств. *Traektoriâ Nauki*. 2017. Vol. 3, № 9. P. 3009–3018.

13. Городня Т. А., Щербак А. Ф. Математичні методи в економічній діагностиці. Львів : Магнолія, 2021. 200 с.

REFERENCES

1. Hryn'ova, V. M. and Pysarevs'ka, H. I. (2012), *Upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva : monohrafiia*, Vyd-vo KhNEU, Kharkiv, 228 s.

2. Valinkevych, N. V. and Korbut, K. Ye. (2018), *Suchasnyj stan ta tendentsii rozvytku trudovoho potentsialu v Zhytomyr'skij oblasti*, *European Journal of Management Issues*, vol. 26(1-2), p. 55–63.

3. Mazur N. (2017), *Metodyka otsinky efektyvnosti vykorystannia trudovoho potentsialu pidpriemstva*, *Naukovyj visnyk Mykolaivs'koho natsional'noho universytetu im. V. Sukhomlyn'skoho. Ekonomichni nauky.*, № 1, s. 67–72.

4. Serikova, O. M. (2017), *Napriamy zberezhenia trudovoho potentsialu pidpriemstv v umovakh kryzy za pryntsyramy korporatyvnoi sotsial'noi vidpovidal'nosti*, *Chkhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, № 6, s. 67–71.

5. Amosha, O. I. and Shamileva, L. L. (2016), *Rozvytok trudovoho potentsialu promyslovosti na zasadakh sotsial'noi vidpovidal'nosti: kontseptual'ne*

ta naukovo-metodychne zabezpechennia, *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, № 2 (31), s. 3–8.

6. Shubalyj, O. M. (2016), *Otsinka trudovoho potentsialu rehionu v konteksti vyznachennia prioritytetiv rehional'noi polityky sotsial'noi vidpovidal'nosti*, *Ekonomichnyj forum*, № 2, s. 362–370.

7. Shevchenko, I. Yu. and Petryk, A. V. (2022), *Intehral'no-matrychna diahnostyka rozvytku trudovoho potentsialu Ukrainy, Problemy i perspektyvy rozvytku pidpriemnytstva*, Kharkiv, № 1 (28), s. 37–50.

8. *Pro orhanizatsiiu trudovykh vidnosyn v umovakh voiennoho stanu. Zakon Ukrainy vid 01.07.2022 r. № 2352-IX*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20#Text>.

9. Pyschulina O. and Markevych K. *Rynok pratsi v umovakh vijny: osnovni tendentsii ta napriamy stabilizatsii*. Аналітична записка., available at: <https://razumkov.org.ua/images/2022/07/18/2022-ANALIT-ZAPIS-PISHULINA-2.pdf>.

10. Starodubov O. *Mihratsijna kryza – masshtab, ekonomichni naslidky i shliakhy podolannia*, available at: <https://www.pravda.com.ua/columns/2022/08/2/7361562/>.

11. Demko, I. I. (2008), *Analiz metodiv otsinky trudovoho potentsialu pidpriemstva, Finansova sistema Ukrainy. Chast. 3. Naukovi zapysky. Seriia “Ekonomika”*., vyp. 10, available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/141499038.pdf>.

12. Skryn'kov'skyj R., Pavlov'ski H. and Sytar L. (2017), *Rozrobka instrumentariiu dlia zabezpechennia iakosti trudovoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv*, *Traektoriâ Nauki*, vol. 3, № 9, r. 3009–3018.

13. Horodnia, T. A. and Scherbak, A. F. (2021), *Matematychni metody v ekonomichnij diahnostytsi*, Mahnoliia, L'viv, 200 s.

Стаття надійшла до редакції 14 жовтня 2023 року

УДК 336.7

Абрамова І. В.,

irina79abramova79@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3724-0342,

Researcher ID: U-4293-2017,

к.е.н., доц., завідувачка науково-дослідної частини, доцент кафедри фінансів і кредиту, Поліський національний університет, м. Житомир

СТАН ТА ПОВОЄННІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Анотація. *Стаття містить теоретичне обґрунтування особливостей розвитку ринку фінансових послуг в умовах воєнного стану й повоєнного відновлення країни. Наголошено, що з початком активних воєнних дій ринок фінансових послуг України зазнав певної трансформації, проте попри введення воєнного стану фінансово-банківська система України продовжила свою роботу. Зроблено висновок, що банкам, фінансовим компаніям та страховикам вдалося наростити активи й зберегти ліквідність. Встановлено, що ліквідність державних банків була забезпечена не через реалізацію програм чи проєктів по розширенню клієнтської бази, а шляхом виконання посередницьких функцій у фінансуванні військових потреб. Обґрунтовано, що в умовах війни найбільш вразливими надавачами фінансових послуг виявилися кредитні спілки, кількість яких зменшилася, а обсяги активів скоротилися майже на половину. Виявлено погіршення якості кредитного портфеля практично усіх надавачів фінансових послуг через наявність значної кількості прострочених позик і негативні фінансові результати роботи на кінець 2022 р. Вказано на необхідність формування комплексного механізму управління ринком фінансових послуг, спроможного забезпечити ефективність його функціонування. Доведено необхідність формування системи додаткових гарантій безпеки для банківського і небанківського сегментів фінансової системи. Запропоновано алгоритм повоєнного відновлення ринку фінансових послуг, який вказує на орієнтовний порядок дій, що сприятимуть його повоєнному відновленню. Наголошено на необхідності комплементарних змін економічного середовища, які дозволять бізнесу наростити капітал і сприятимуть підвищенню спроможності фінансових інституцій виконувати свої функції на ринку фінансових послуг.*

Ключові слова: *воєнний стан, ринок фінансових послуг, повоєнне відновлення, комплементарні зміни, алгоритм, банки, небанківські фінансові установи.*

Abramova I. V.,

irina79abramova79@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3724-0342,

Researcher ID: U-4293-2017,

Ph.D, Associate Professor, Head of the Research Department, Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Polissia National University, Zhytomyr

STATE AND POST-WAR PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET

Abstract. *The article contains a theoretical substantiation of the peculiarities of the development of the financial services market in the conditions of martial law and post-war reconstruction of the country. It was emphasized that with the beginning of active military operations, the market of financial services of Ukraine underwent a certain transformation, however, despite the introduction of martial law, the financial and banking system of Ukraine continued its work. It was concluded that banks, financial companies and insurers managed to build up assets and maintain liquidity. It was determined that the liquidity of state banks was ensured not through the implementation of programs or projects to expand the client base, but through the performance of intermediary functions in the financing of military needs. It is substantiated that during the war the most vulnerable providers of financial services were credit unions, the number of which decreased, and the amount of assets decreased by almost half. Deterioration in the quality of the credit portfolio of almost all providers of financial services was revealed, due to the presence of a significant number of overdue loans, and negative financial results at the end of 2022. The necessity of forming a complex mechanism for managing the financial services market capable of ensuring the effectiveness of its functioning was pointed out. The necessity of forming a system of additional security guarantees for the banking and non-banking segments of the financial system has been proven. An algorithm for the post-war recovery of the financial services market is proposed, which indicates an approximate course of action that will contribute to its post-war recovery. The need for complementary changes in the economic environment, which will allow businesses to build capital and contribute to increasing the ability of financial institutions to perform their functions in the financial services market, is emphasized.*

Key words: martial law, financial services market, post-war recovery, complementary changes, algorithm, banks, non-bank financial institutions.

JEL Classification: G10, O16

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-06>

Постановка проблеми. Впродовж останніх років в Україні прослідковувалася тенденція до динамічного розвитку ринку фінансових послуг. Проте військова агресія з боку Російської Федерації негативно позначилася на вище окреслених процесах. Україна пережила колосальні людські, матеріальні і фінансові втрати. Фінансовий добробут переважної більшості українців зазнав змін: частина населення втратила джерела доходів, а бізнес масово зазнає збитків внаслідок ведення воєнних дій. Відзначається часткова або повна руйнація фінансово-банківської інфраструктури у низці територіальних громад.

Водночас попри введення воєнного стану фінансово-банківська система України продовжила свою роботу. Національний банк України не ввів обмеження на здійснення безготівкових операцій і платежів, проте запровадив певні обмеження на розрахунки з використанням гривневих платіжних карток за кордоном і зняття готівки в іноземній валюті. Певні зміни торкнулися обслуговування кредитів та депозитів, роботи системи страхування. Енергетична криза в країні, спровокована військовими атаками на об'єкти енергетичної інфраструктури, позначилася на роботі банківських відділень, банкоматів, терміналів, негативно вплинула на онлайн-розрахунки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку ринку фінансових послуг постійно перебувають у полі зору провідних економістів. Серед закордонних дослідників на особливу увагу заслуговують праці А. Деміргуч-Кунта (2019), який акцентує на доступності й ефективному використанні фінансових послуг [1]. Маніша та Суміта (2015) визначають його ключове завдання – надання фінансових послуг за помірну ціну різним, у тому числі найбіднішим верствам суспільства [2]. А. Шала та Р. Перрі (2022) вказують на швидку трансформацію фінансових послуг завдяки новим технологіям [3]. Вітчизняні дослідники К. Краус, Н. Краус, Г. Поченчук (2022) у своїх працях описують процес становлення та розвитку фінансових послуг і розглядають зміни, що відбуваються в результаті цього у різних секторах та сферах суспільного життя [4]. В. Поліщук, Л. Іщук (2022) досліджують взаємозв'язок між фінансовими послугами й підвищенням інвестиційної активності населення [5].

У попередніх дослідженнях нами були окреслені ключові параметри фінансових послуг, значну увагу було приділено фінансовій інклюзії (Абрамова та ін., 2020, 2021) [6, 7]. Аналіз праць

закордонних та вітчизняних науковців дозволив з'ясувати сутність і роль ринку фінансових послуг у соціально-економічному розвитку держави, а також довів його важливість для зростання фінансового добробуту населення. Проте наразі актуальними вбачаються питання розвитку ринку фінансових послуг в умовах воєнного стану й повоєнного відновлення країни. Важливість їх вирішення вказує на своєчасність цього дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування особливостей розвитку ринку фінансових послуг в умовах воєнного стану й повоєнного відновлення країни. Об'єктом дослідження є процес розвитку ринку фінансових послуг. Предметом дослідження є сукупність теоретичних положень та прикладних аспектів функціонування ринку фінансових послуг в умовах воєнного стану та в повоєнний період. Дослідження проводилося за загальнометодологічною схемою системного підходу з використанням таких методів, як: статистико-економічний – для вивчення окремих показників розвитку ринку фінансових послуг; порівняльного аналізу – для проведення аналогій між станом ринку фінансових послуг в довоєнний та воєнний періоди; абстрактно-логічний – для формулювання перспектив розвитку ринку фінансових послуг у повоєнний період.

Виклад основного матеріалу дослідження. З початком активних воєнних дій ринок фінансових послуг України зазнав певної трансформації. В перші тижні війни надавачі фінансових послуг повністю або ж частково припинили свою діяльність практично в усіх регіонах країни. За даними НБУ, лише четвертий квартал 2022 р. позначився частковим і нерівномірним у територіальному вимірі відновленням їх діяльності. Від початку воєнних дій низка фінансових установ повністю припинила свою діяльність (рис. 1). Загалом упродовж 2022 р. згорнули свою діяльність 420 надавачів послуг, переважно кредитних спілок та фінансових компаній.

Попри зменшення кількості фінансових установ величина їх активів впродовж 2022 р. показувала різновекторну динаміку (рис. 2). Банкам, фінансовим компаніям та страховикам вдалося наростити активи й зберегти ліквідність. Варто зауважити, що ліквідність державних банків була забезпечена не через реалізацію програм чи проєктів із розширення клієнтської бази, а шляхом виконання посередницьких функцій у фінансуванні військових потреб.

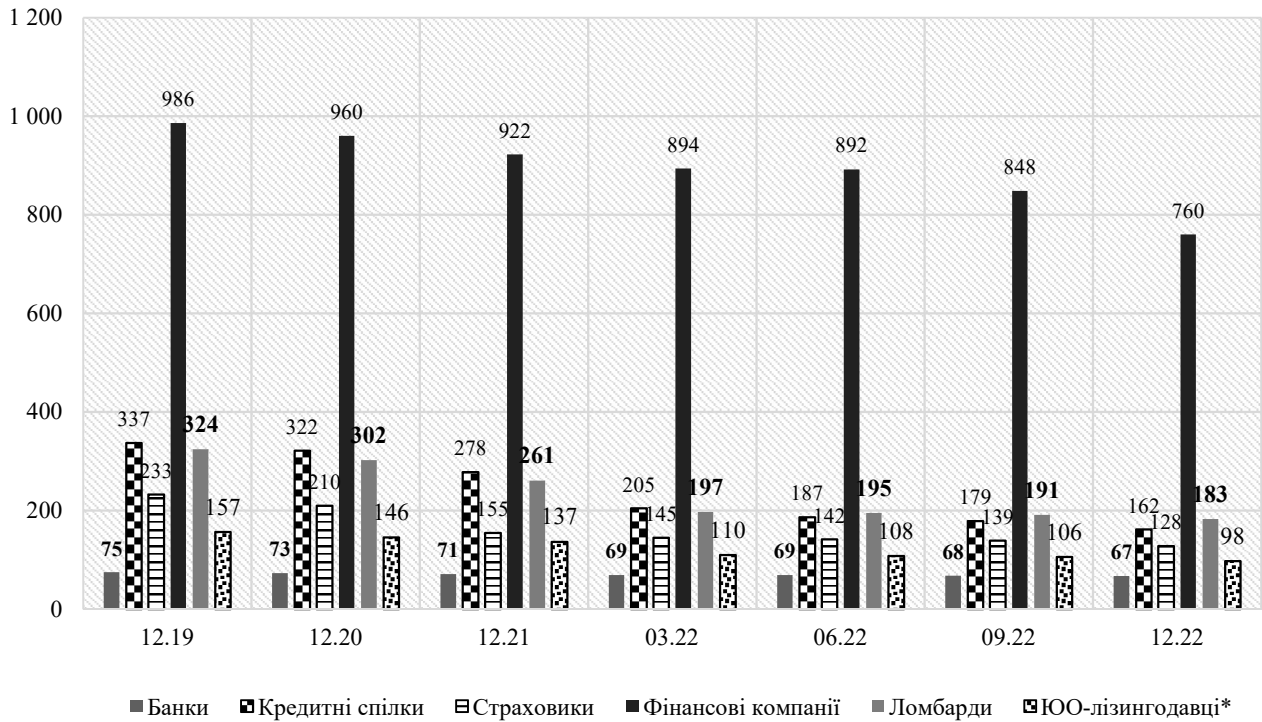


Рис. 1. Динаміка кількості надавачів фінансових послуг, одиниць

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ [8]

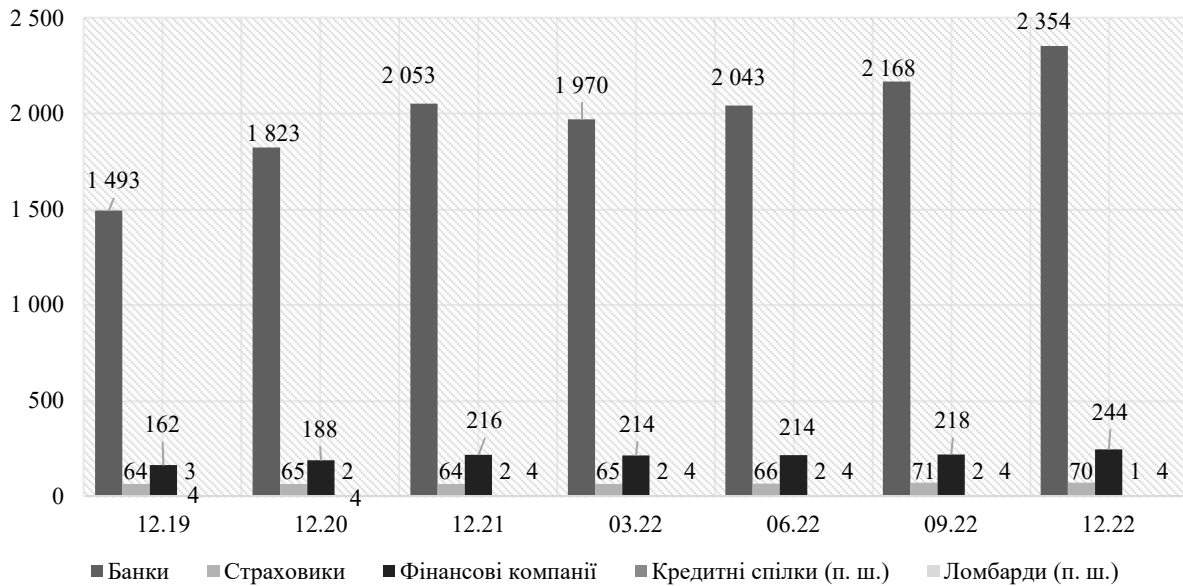


Рис. 2. Динаміка обсягу активів фінансового сектора, млрд грн

Джерело: побудовано автором на основі даних НБУ [8].

В умовах війни найбільш вразливими надавачами фінансових послуг виявилися кредитні спілки, кількість яких за 2022 р. зменшилася на 17 одиниць, а обсяги активів скоротилися майже на половину. Істотно погіршилася якість їх кредитного портфеля через наявність значної кількості прострочених позик. Як наслідок, переважна більшість цих фінансових установ на кінець року показала негативний фінансовий

результат. З метою підвищення стійкості та результативності кредитних спілок Верховною Радою України була схвалена нова редакція Закону України «Про кредитні спілки» (14.07.2023), яка розширила перелік їх членів, удосконалила вимоги до структури та якості капіталу й відкрила нові можливості до реалізації фінансових послуг [9].

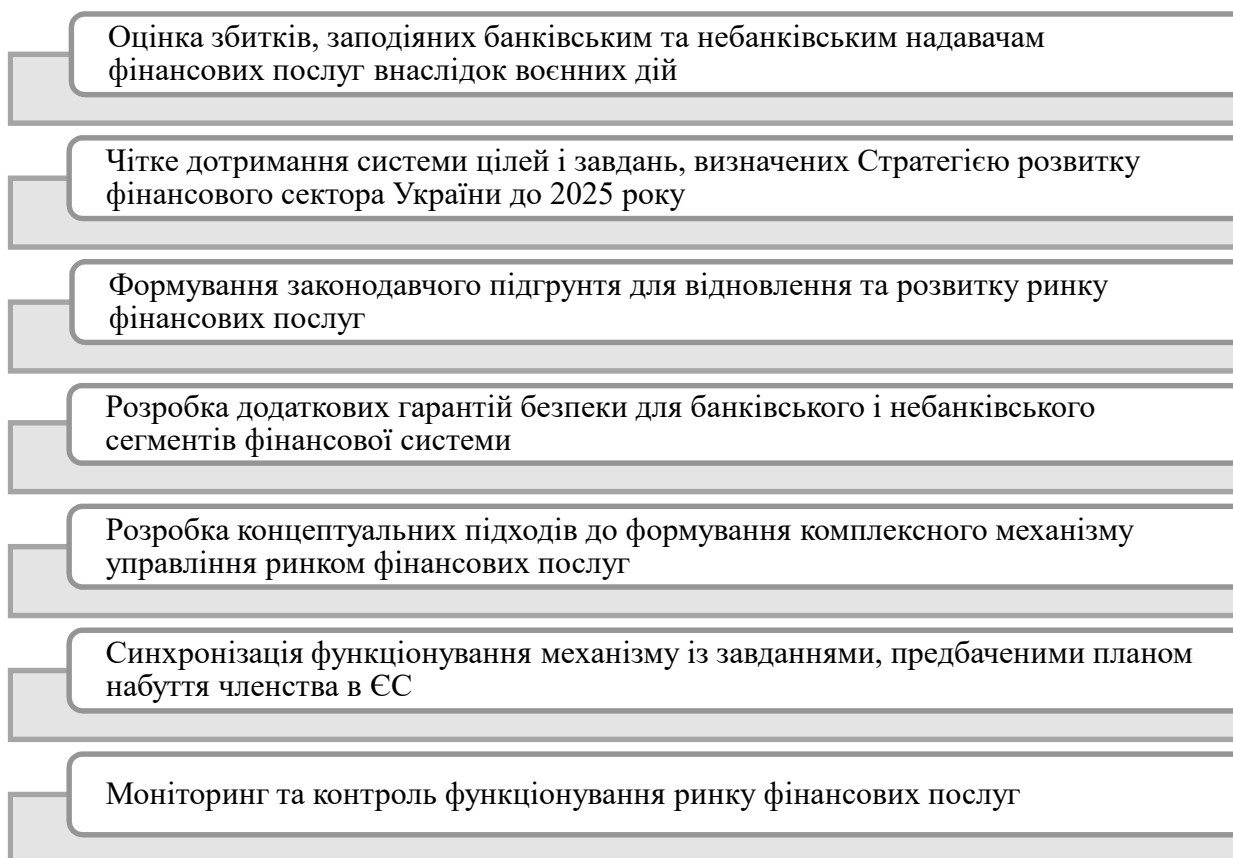


Рис. 3. Алгоритм повоєнного відновлення ринку фінансових послуг

Джерело: власна розробка

Воєнний стан та необхідність повоєнного відновлення темпів розвитку ринку фінансових послуг актуалізує питання оцінки ступеня людських, інфраструктурних та економічних втрат цього сегмента фінансової системи. Важливим вбачається чітке дотримання системи цілей і завдань, визначених Стратегією розвитку фінансового сектора України до 2025 року [10], які мають корелювати з концептуальними підходами, закладеними урядом у стратегію повоєнного відновлення країни, й формування законодавчого підґрунтя для ефективної реалізації запланованих заходів. Ключовим аспектом повинні стати додаткові гарантії безпеки для банківського і небанківського сегментів фінансової системи.

Орієнтовний алгоритм повоєнного відновлення ринку фінансових послуг проілюстровано на рис. 3. При цьому важливо передбачити й закласти необхідні комплементарні зміни економічного середовища, які дозволять бізнесу наростити капітал і сприятимуть підвищенню спроможності фінансових інституцій виконувати свої функції на ринку фінансових послуг. Окреслені завдання повинні покладатися в основу розробки концептуальних підходів до формування комплексного механізму управління ринком фінансових послуг, синхронізованого з планом повоєнного відновлення країни й набуття членства в ЄС, невід’ємними

складовими якого повинні стати моніторинг та контроль за діяльністю усіх його учасників.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Встановлено, що функціонування ринку фінансових послуг в умовах воєнного стану та у повоєнний період потребує економіко-правових трансформацій. Мова йде як про комплементарні зміни економічного середовища, спрямовані на відновлення й сталий розвиток країни, так і формування на правовому підґрунті комплексного механізму управління ринком фінансових послуг, спроможного забезпечити ефективність його функціонування. Доведено необхідність формування системи додаткових гарантій безпеки для банківського і небанківського сегментів фінансової системи. Розроблено алгоритм повоєнного відновлення ринку фінансових послуг, який вказує на орієнтовний порядок дій, що сприятимуть його повоєнному відновленню.

Перспективи подальших досліджень пов’язані з розробкою концептуальних засад повоєнного розвитку ринку фінансових послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Demircuc-Kunt A., Hu B., Klapper L. Financial Inclusion in the Europe and Central Asia Region: Recent Trends and a Research Agenda. World Bank

Policy Research Working Paper. 2019. URL: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-8830>.

2. Manisha, Sumeet. Financial Inclusion in India. *International Journal of Scientific Research and Management*. 2015. Vol. 3(8). P. 3516-3521. URL: <https://doi.org/10.18535/ijssrm/v3i8.14>.

3. Shala A., Perri R. Regulatory barriers for fintech companies in Central and Eastern Europe. *Eastern Journal of European Studies*. 2022. Vol. 13(2). P. 292-316. URL: <https://doi.org/10.47743/ejes-2022-0214>.

4. Краус К., Краус Н., Поченчук Г. Інституціональні аспекти та цифровізація фінансової інклюзії в національній економіці. *Innovation and Sustainability*. 2022. Vol. 2. P. 18-28. URL: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.2.18.28>.

5. Поліщук В. Г., Іщук Л. І. Сутність фінансової інклюзії та доступності до фінансових продуктів. *Економічний форум*. 2022. № 1(1). С. 135-143. URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-1-17>.

6. Абрамова І. В. Стан і пріоритети фінансової інклюзії в Україні. *Бізнес Інформ*. 2020. № 10. С. 294-300. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-10-294-300>.

7. Abramova I., Nedilska L., Kurovska N., Martynyuk H. Financial inclusion in the context of sustainable development of rural areas. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43(3). P. 328-336. URL: <https://doi.org/10.15544/mts.2021.29>.

8. Огляд небанківського фінансового сектору, березень 2023. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-berezen-2023-roku>.

9. Про кредитні спілки : Закон України від 14.07.2023 № 5125. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/07/14/702245/>.

10. Стратегія розвитку фінансового сектору до 2025 року. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>.

World Bank Policy Research Working Paper, available at: <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-8830>.

2. Manisha, Sumeet. (2015), Financial Inclusion in India, *International Journal of Scientific Research and Management*, vol. 3(8), p. 3516-3521, available at: <https://doi.org/10.18535/ijssrm/v3i8.14>.

3. Shala A. and Perri R. (2022), Regulatory barriers for fintech companies in Central and Eastern Europe, *Eastern Journal of European Studies*, vol. 13(2), p. 292-316, available at: <https://doi.org/10.47743/ejes-2022-0214>.

4. Kraus K., Kraus N. and Pochenchuk H. (2022), Instytutsionalni aspekty ta tsyfrovizatsiia finansovoi inkluzii v natsionalnii ekonomitsi, *Innovation and Sustainability*, vol. 2, p. 18-28, available at: <https://doi.org/10.31649/ins.2022.2.18.28>.

5. Polishchuk, V. H. and Ishchuk, L. I. (2022), Sutnist finansovoi inkluzii ta dostupnosti do finansovykh produktiv, *Ekonomichniy forum*, 1(1), p. 135-143, available at: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2022-1-17>.

6. Abramova, I. V. (2020), Stan i priorytety finansovoi inkluzii v Ukraini, *Biznes Inform*, № 10, p. 294-300, available at: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-10-294-300>.

7. Abramova I., Nedilska L., Kurovska N. and Martynyuk H. (2021), Financial inclusion in the context of sustainable development of rural areas, *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 43(3), p. 328-336, available at: <https://doi.org/10.15544/mts.2021.29>.

8. Ohliad nebankivskoho finansovoho sektoru, berezen 2023. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy., available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-berezen-2023-roku>.

9. Pro kredytni spilky : Zakon Ukrainy vid 14.07.2023 № 5125, available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/07/14/702245/>.

10. Stratehiia rozvytku finansovoho sektoru do 2025 roku. Ofitsiyni sait Natsionalnoho banku Ukrainy., available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>.

REFERENCES

1. Demirguc-Kunt A., Hu B. and Klapper L. (2019), Financial Inclusion in the Europe and Central Asia Region: Recent Trends and a Research Agenda.

Стаття надійшла до редакції 03 листопада 2023 року

УДК: 657:631.11:620.952

Біла Ю. А.,

yuliya.sudyn@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0741-5597,

Researcher ID G-5269-2017,

к. е. н., доц., докторантка кафедри обліку і оподаткування, Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ВИРОЩУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИХ КУЛЬТУР У СКЛАДІ БІОЕНЕРГЕТИЧНИХ АКТИВІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

***Анотація.** Стрімкий розвиток біоенергетики зумовлює необхідність у виділенні нових об'єктів обліку в діяльності аграрних підприємств, які займаються вирощуванням енергетичних культур та виробництвом біомаси. Комплексний підхід до формування обліково-аналітичного забезпечення біоенергетичної діяльності, починаючи від вирощування енергетичних культур, зумовить правильну організацію обліку на первинному етапі, що має вплив на собівартість біомаси та ціну біопалива для кінцевого споживача. Метою дослідження є створення методичних рекомендацій щодо обліку енергетичних культур у складі біоенергетичних активів аграрних підприємств. У ході дослідження застосовані загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ і процесів. Аналіз, синтез та дедукцію використано для визначення прогалини у нормативно-правових актах та науковій літературі щодо наявності методики обліку біоенергетичних активів. Синтез та порівняння як спеціальні методи наукового пізнання були використані для обґрунтування необхідності виокремлення біоенергетичних активів зі складу біологічних. Для надання рекомендації щодо методики відображення витрат на вирощування багаторічних енергетичних культур до моменту досягнення ними зрілості використано аналіз та узагальнення. У статті обґрунтовано необхідність виокремлення біоенергетичних активів зі складу біологічних. Запропоновано удосконалити План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкцію до його застосування у частині відображення біоенергетичних активів. Виділено ознаку, за якою можна відокремити довгострокові біоенергетичні активи від поточних. Надано рекомендації щодо методики відображення витрат на вирощування багаторічних енергетичних культур до моменту досягнення ними зрілості. Подальших досліджень потребує удосконалення обліку біомаси як вторинного біоенергетичного активу та вибір оптимального методу оцінки довгострокових та поточних біоенергетичних активів.*

Ключові слова: біоенергетика, енергетичні культури, бухгалтерський облік, біомаса, біопаливо.

Bila Yu. A.,

yuliya.sudyn@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-0741-5597,

Researcher ID G-5269-2017, Ph.D, Associate Professor, Doctoral degree student of the Department of Accounting and Taxation, West Ukrainian National University, Ternopil

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ACCOUNTING THE CULTIVATION OF ENERGY CROPS WITHIN THE BIOENERGY ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

***Abstract.** The rapid development of bioenergy necessitates the identification of new accounting objects in the activities of agricultural enterprises involved in the cultivation of energy crops and biomass production. A comprehensive approach to forming accounting and analytical support, starting from the cultivation of energy crops, will ensure the proper organization of accounting at the primary stage, influencing the cost of biomass and the price of biofuels for the end consumer. The purpose of the research is to develop methodological recommendations for accounting for energy crops within the structure of bioenergy assets of agricultural enterprises. During the study, general scientific and special methods of cognition of economic phenomena and processes were applied. In particular, analysis, synthesis, and deduction were used to determine gaps in regulatory and legal acts and scientific literature regarding the methodology of accounting for bioenergy assets. Synthesis and comparison as special methods of scientific cognition were used to justify the need to separate bioenergy assets from biological ones. To provide recommendations on the methodology of reflecting costs for the cultivation of perennial energy crops until they reach maturity and improve the names of accounts for their accounting, analysis and generalization were used. The article justifies the need to separate bioenergy assets from biological ones. It is proposed to improve the Chart of Accounts for*

the accounting of assets, capital, liabilities, and economic transactions of enterprises and organizations, as well as the Instructions for its application in the part of reflecting bioenergy assets. A feature has been identified by which long-term bioenergy assets can be distinguished from current ones. Recommendations are provided on the methodology of reflecting costs for the cultivation of perennial energy crops until they reach maturity. Further research is needed to improve the accounting of biomass as a secondary bioenergy asset and to choose the optimal method for assessing long-term and current bioenergy assets.

Keywords: bioenergy, energy crops, accounting, biomass, biofuel.

JEL Classification: M41, Q10, Q20

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-07>

Постановка проблеми. Прийняття Україною у 2022-2023 роках низки нормативно-правових актів із активізації використання відновлювальних джерел енергії (Плану REPowerEU та Стратегії зовнішньої енергетичної взаємодії ЄС 2022 року, Національного плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2030 року, Енергетичної стратегії України на період до 2050 року) свідчить про актуальність здійснення досліджень у даному напрямку. Сонячна, вітрова, гідро- та термальна

енергії не можуть забезпечити великий обсяг виробництва електроенергії, тому лівова частка припадає на біомасу, біопаливо та відходи. Сировиною для їхнього виробництва є енергетичні культури рослин, залишки сільськогосподарських рослин та побутові і промислові відходи.

Вирощування енергетичних культур набуває все більшої популярності в країнах Європи (рис. 1).



Рис. 1. Площі під енергетичними культурами в Європі у 2020 році

Джерело: дані Біоенергетичної асоціації України [1]

Найбільші плантації енергетичних культур – у Німеччині – 15,8 тис. га., Великобританії – 13 тис. га, Швеції – 11,6 тис. га, Греції – 11 тис. га. В Україні використано лише 5,4 тис. га. Враховуючи, що наша країна є аграрною державою, вектор розвитку економіки можна спрямувати саме на цю галузь. Примітним є те, що відносно загальної площі країни, в Україні задіяна дуже незначна кількість земель, тоді як у Греції, площа якої у декілька разів менша, величина посівів вдвічі більша. Така ж ситуація і у Великобританії та Угорщині. Щодо видів енергетичних культур, то найбільш популярним у країнах Європи є міскантус – 29 023 га у 2020 році. Також наявні великі насадження енергетичної тополі (21 455 га у 2020 р.) та енергетичної верби (24 186 га у 2020 р.) [1]. Активізація сільськогосподарської діяльності у напрямку вирощування біоенергетичних культур зумовлює необхідність у розробці методичних рекомендацій щодо їх обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення біоенергетики на мікрорівні є предметом досліджень багатьох науковців. Л. Гнатишин, О. Прокопишин, С. Василюшин [2] пропонують методику відображення культивування верби енергетичної в бухгалтерському обліку. Науковці показують облік витрат на вирощування біоенергетичної культури на рахунку 23111 “Витрати поточного року (та амортизація БА)”. Вихід готової продукції (щепи) відображають проведенням: Дт 26 “Готова продукція” Кт 23111 “Витрати поточного року (та амортизація БА)”. У дослідженні науковці наводять первинні документи, що слугують підставою для відображення господарських операцій в обліку. Вважаємо: оскільки верба енергетична є багаторічною культурою (період експлуатації - 20-25 років), є зміст капіталізувати витрати та включити до необоротних активів підприємства.

Н. Перепелиця [3] розробила методичні підходи щодо поліпшення обліково-аналітичного забезпечення вирощування біоенергетичних культур у частині виділення номенклатури статей витрат на їх вирощування. Особливу увагу приділила перевагам та недолікам оцінювання рослин за первісною чи справедливою вартістю з подальшою амортизацією або тестуванням на знецінення. Авторка запропонувала класифікацію біоенергетичних культур як сільськогосподарського біологічного активу. Вважаємо, що енергетичні рослини мають бути виокремлені зі складу біологічних активів та представлені як окремі біоенергетичні активи з власними критеріями визнання.

Вклад у розвиток бухгалтерського обліку об'єктів біоенергетики здійснили також вчені: Л. Гуцаленко, В. Фабіянська [4], І. Кочут [5], І. Замула, В. Травін, В. Зузанська [6], Ю. Грибовська, Л. Ходаківська, Ж. Кононенко [7].

Наявні дослідження розвивають наукові доробки у напрямку розвитку біоенергетики на рівні підприємства. Проте існує необхідність у

комплексному підході до формування обліково-аналітичного забезпечення, починаючи від вирощування енергетичних культур, оскільки правильна організація обліку на первинному етапі впливає на собівартість біомаси та ціну біопалива для кінцевого споживача.

Постановка завдання. Метою дослідження є створення методичних рекомендацій щодо обліку енергетичних культур у складі біоенергетичних активів аграрних підприємств. Для досягнення поставленої мети необхідно реалізувати наступні завдання:

- обґрунтувати необхідність виокремлення біоенергетичних активів зі складу біологічних;
- удосконалити План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкцію до його застосування у частині відображення біоенергетичних активів;
- надати рекомендації щодо методики відображення витрат на вирощування багаторічних енергетичних культур до моменту досягнення ними зрілості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Згідно з Державним реєстром сортів рослин, придатних для поширення в Україні, є 36 енергетичних культур: верба енергетична (14 сортів), міскантус (7 сортів), павлонія (12 сортів) та просо прутоподібне (3 сорти) [8]. Крім того, є рослини, які не визначені у реєстрі, проте мають енергетичну цінність та широке використання в Україні. Зокрема, цукрове сорго, що є високопродуктивною культурою і дає великі врожаї навіть у невіддільних ґрунтово-кліматичних умовах. Рослина може бути сировиною для виробництва біопалива (біоетанолу, біогазу, твердого біопалива) [9]. Окремі культури не класифіковані як енергетичні, але з їх основної, супутньої чи побічної продукції виготовляється біомаса для енергетичних цілей. До таких рослин належать: пшениця, ячмінь, гречка, кукурудза, жито, соняшник, соя, ріпак, цукрові буряки, рис.

У бухгалтерському обліку окремі науковці відносять енергетичні культури рослин до біологічних активів та пропонують методику їх обліку відповідно до НП(С)БО 30 [3, 5, 7].

Вважаємо, що у складі біологічних активів слід виокремити біоенергетичні активи, які включатимуть енергетичні культури рослин. Наведемо декілька аргументів:

- технологія вирощування рослин для виготовлення біопалива відрізняється від тієї, що використовується при виготовленні для сільськогосподарських потреб (при використанні в енергетичних цілях рослини не вимагають такої кількості добрив та якості ґрунтів);
- відображення окремим рядком у фінансовій звітності дозволить оперативно оцінити біоенергетичний потенціал підприємства, підвищити його інвестиційну привабливість та претендувати на зменшення екологічних податків;
- окрема оцінка енергетичних культур на етапі вирощування має суттєве значення, оскільки

впливає на формування собівартості біомаси та біопалива, яка, в свою чергу, формує ціну на електроенергію та тепло для кінцевого споживача;

- популяризація альтернативних джерел енергії у вигляді біоенергетичних активів дозволить привернути увагу та активізувати біоенергетичну діяльність аграрних підприємств.

Пропонуємо у чинний План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [10] та Інструкцію до його застосування (Інструкція №291) [11] внести зміни у частині виокремлення біоенергетичних активів зі складу біологічних. Зокрема, рахунок 16 “Довгострокові біологічні активи” перейменувати у “Довгострокові біологічні та біоенергетичні активи”. До цього рахунку відкрити відповідні субрахунки:

- 167 “Довгострокові біоенергетичні активи, які оцінені за справедливою вартістю”;

- 168 “Довгострокові біоенергетичні активи, які оцінені за первісною вартістю”;

- 169 “Незрілі довгострокові біоенергетичні активи”, з наступними аналітичними субрахунками:

- 1691 “Незрілі довгострокові біоенергетичні активи, які оцінені за справедливою вартістю”;

- 1692 “Незрілі довгострокові біоенергетичні активи, які оцінені за первісною вартістю”.

Перейменування рахунку 16 зумовлює необхідність у внесенні змін до субрахунків, які використовуються при нарахуванні амортизації та капіталізації витрат на вирощування (придбання) біоенергетичних активів:

- 134 “Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів” перейменувати у “Накопичена амортизація довгострокових біологічних та біоенергетичних активів”

- 155 “Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів” перейменувати у “Придбання (вирощування) довгострокових біологічних та біоенергетичних активів”.

До складу довгострокових біоенергетичних активів доцільно включити енергетичні культури рослин, термін вирощування яких перевищує 12 місяців.

Згідно з даними Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків біоенергетичні культури мають такі терміни використання (табл. 1).

Відповідно до таблиці 1 до складу довгострокових біоенергетичних активів пропонуємо включити наступне: міскантус, просо прутіподібне (світчграс), тополя енергетична, павлонія, верба енергетична.

Рахунок 21 “Поточні біологічні активи” перейменувати у “Поточні біологічні та біоенергетичні активи” з додаванням наступного субрахунку 214 “Поточні біоенергетичні активи, які оцінені за справедливою вартістю”. На даному субрахунку можна обліковувати цукрове сорго та всі культури, що є сировиною для виробництва біомаси, яка буде використовуватись в енергетичних цілях (пшениця, ячмінь, гречка, кукурудза, жито, соняшник, соя, ріпак, цукрові буряки, рис).

В Інструкції № 291 [11] не передбачено для поточних біологічних активів рослинництва субрахунку, де можна було б оцінити їх за первісною вартістю. Це зумовлено положеннями Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів, де вказано: “Поточні біологічні активи рослинництва, справедливую вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо або якщо підприємство є платником податку на прибуток, які не досягли зрілості та технологічний процес їх створення не завершено, відображаються у бухгалтерському обліку і звітності як незавершене виробництво та оцінюються за виробничою собівартістю, яка визначається відповідно до НП(С)БО 8 “Витрати” [13]. Такий підхід виправданий і для поточних біоенергетичних активів, тому немає необхідності в окремому субрахунку для їх відображення за первісною вартістю.

Пропоновані зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій дозволять виокремити біоенергетичні активи зі складу біологічних та удосконалити методику їх обліку відповідно до технологічного процесу їх вирощування (рис. 2).

Таблиця 1

Термін експлуатації плантації біоенергетичних культур

№ з/п	Назва енергетичної культури	Термін використання (років)
1	Міскантус	18-20
2	Просо прутіподібне (світчграс)	10-15
3	Павлонія	50-60
4	Тополя енергетична	15-25
5	Верба енергетична	20-25
6	Цукрове сорго	до 1

Джерело: сформовано автором на основі даних [12]

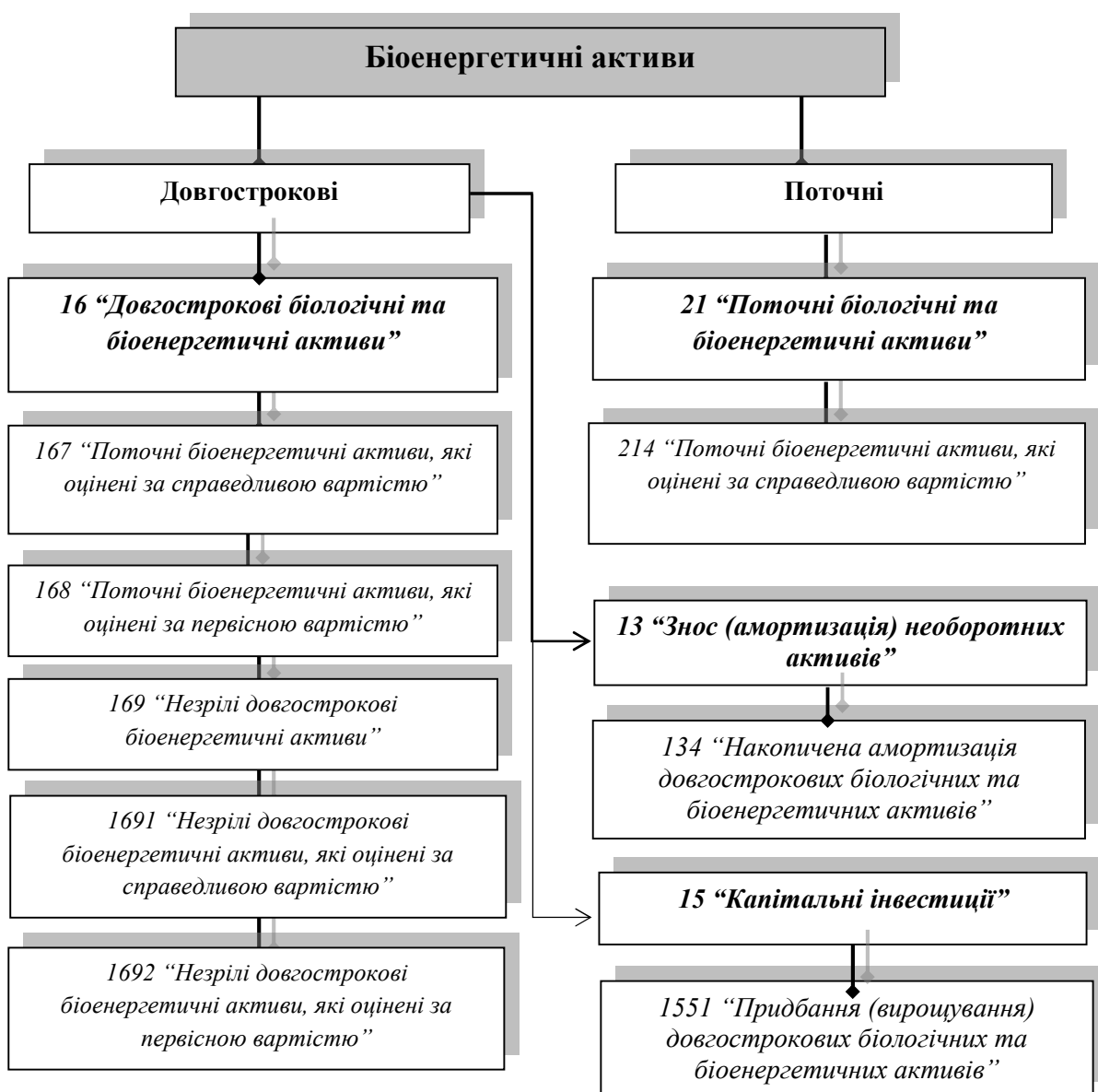


Рис. 2. Пропоновані зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій

Джерело: сформовано автором самостійно

У світлі пропонованих змін слід розглянути методику обліку довгострокових біоенергетичних активів на прикладі вирощування однієї з енергетичних рослин (павлонії). Згідно з п. 5.16 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів “Незрілі довгострокові біологічні активи до досягнення продуктивного віку можуть оцінюватися за сумою витрат, понесених на їх закладку та вирощування. При переведенні їх у відповідну групу зрілих довгострокових біологічних активів їх вартість переоцінюється до справедливої вартості, зменшеної на витрати на місці продажу, якщо її можна достовірно визначити” [13]. У рекомендаціях не вказано, до якого моменту понесені витрати включатимуться у собівартість довгострокового активу (рахунок 15 “Капітальні інвестиції”), а коли – у собівартість

сільськогосподарської продукції (рахунок 23 “Виробництво”). Влучним є зауваження Ю. Грабовської та ін. [7] про те, що всі витрати, які здійснені до моменту зарахування до зрілих біологічних активів, формують їх собівартість. Всі витрати, що здійснені після, формують собівартість сільськогосподарської продукції. Вважаємо: це уточнення слід включити у зміст Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку біологічних активів з метою конкретизації розподілу витрат у процесі вирощування довгострокових біологічних та біоенергетичних активів.

Витрати, що здійснюються на вирощування та доведення павлонії до моменту зрілості, вважаємо за доцільне обліковувати на аналітичному рахунку 1551 “Придбання (виращування) довгострокових біоенергетичних активів” (табл. 2).

**Пропонована кореспонденція рахунків з вирощування довгострокових біоенергетичних активів
(на прикладі павлонії)**

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція	
		Дебет	Кредит
1	Списано матеріальні витрати на вирощування павлонії:		
	- посадковий матеріал власного виробництва	1551	271
	- куплений посадковий матеріал	1551	201
	- паливо для сільськогосподарської техніки	1551	203
	- добрива, засоби захисту рослин, інші виробничі запаси.	1551	209
2	Надано послуги і здійснено роботи власними допоміжними виробництвами	1551	234
3	Нараховано заробітну плату працівникам, що безпосередньо зайняті вирощуванням павлонії	1551	661
4	Нараховано єдиний соціальний внесок (ЄСВ) на зарплату працівників, які безпосередньо зайняті вирощуванням павлонії	1551	651
5	Відображено витрати на роботи сторонніх організацій	1551	685
6	Нарахована амортизація необоротних активів, задіяних у процесі вирощування павлонії	1551	131
7	Відображено вартість оренди землі до моменту зрілості біоенергетичного активу	1551	685
8	Списано загальновиробничі витрати у порядку їхнього розподілу	1551	91
9	Віднесено на вартість незрілих довгострокових біоенергетичних активів витрати, пов'язані з вирощуванням павлонії (у випадку оцінки за первісною вартістю)	1692	1551
10	Віднесено на вартість незрілих довгострокових біоенергетичних активів витрати, пов'язані з вирощуванням павлонії (у випадку оцінки за справедливою вартістю)	1691	1551
11	За необхідністю одночасно відображено переоцінку незрілих довгострокових біоенергетичних активів, що оцінюються за справедливою вартістю:		
	- збільшення	1691	710
	- зменшення	940	1691

Джерело: сформовано автором із урахуванням рекомендацій [13]

Згідно з даними Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків заготовляти біомасу павлонії можна після трьох повних років вирощування. Після зазначеного терміну рослину слід перевести до складу зрілих. Всі витрати, здійснені після цього моменту, складатимуть собівартість біомаси та будуть відображені на рахунку 23 “Виробництво”.

Окрему увагу слід приділити відображенню вартості оренди землі, яка використовується для вирощування багаторічних біоенергетичних культур. Аналогічно всім іншим витратам вважаємо, що орендні платежі за перші три роки вирощування павлонії доцільно віднести на вартість довгострокового біоенергетичного активу, а в наступні роки - зараховувати до собівартості біомаси.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Вирощування біоенергетичних культур набуває все більшої популярності в Україні та світі. Включення їх у склад біоенергетичних активів як нового об'єкта обліку дозволить вирішити ряд питань: оперативно

оцінити біоенергетичний потенціал підприємства, підвищити його інвестиційну привабливість та претендувати на зменшення екологічних податків; активізувати біоенергетичну діяльність аграрних підприємств; створити підходи до управління собівартістю біомаси та біопалива, яка формує ціну на електроенергію та тепло для кінцевого споживача.

Для здійснення зазначених заходів пропонується удосконалити План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій у частині внесення змін до назв рахунків та пропозиції нових субрахунків, що дозволить виділити біоенергетичні активи окремим об'єктом обліку. Зокрема, рахунок 16 “Довгострокові біологічні активи” перейменувати у “Довгострокові біологічні та біоенергетичні активи” з відкриттям нових субрахунків для обліку біоенергетичних активів. Рахунок 21 “Поточні біологічні активи” перейменувати у “Поточні біологічні та біоенергетичні активи” з додаванням нового субрахунку. Перейменування рахунку 16

зумовило зміни у назві субрахунків, які використовуються при нарахуванні амортизації та капіталізації витрат на вирощування (придбання) біоенергетичних активів (субрахунки 134 та 155). Такі зміни є необхідністю при ідентифікації біоенергетичних активів із наступним відображенням у звітності аграрних підприємств.

До складу довгострокових біоенергетичних активів доцільно включити енергетичні культури рослин, термін вирощування яких перевищує 12 місяців (міскантус, просо прутоподібне (світчграс), тополя енергетична, павлонія, верба енергетична). Рослини, термін експлуатації яких становить менше 12 місяців, слід включити до поточних біоенергетичних активів (цукрове сорго, соняшник, кукурудза, соя, ріпак).

На прикладі багаторічної енергетичної культури (павлонії) показано методику обліку довгострокових біоенергетичних активів до досягнення ними періоду зрілості. Пропонуємо всі витрати, які здійснені до моменту зарахування до зрілих біоенергетичних активів, включати до їх собівартості, витрати, що здійснені після, – у собівартість біомаси. Така сепарація дозволить оцінити рентабельність вирощування біоенергетичних культур та економічну доцільність використання біомаси в енергетичних цілях.

Подальших досліджень потребує удосконалення обліку біомаси як вторинного біоенергетичного активу та вибір оптимального методу оцінки довгострокових та поточних біоенергетичних активів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Енергетичні культури для біоенергетичних проєктів: бар'єри та перспективи в Україні (Біоенергетична асоціація України). 2021. URL: [Heletukha_enerhetychni_kul'tury_27_travnya_2021_final\(1\).pdf](#).
2. Гнатишин Л., Прокопишин О., Василішин С. Облік вирощування енергетичної верби в системі управлінських інформаційних технологій виробництва енергетичних культур. *Аграрна економіка*. 2022. №15, Т. 1-2. С. 115-126.
3. Перепелиця Н. М. Обліково-аналітичне забезпечення вирощування біоенергетичних культур. *Вісник аграрної науки*. 2018. №1 (778). С. 59-64.
4. Гуцаленко Л. В., Фабіянська В. Ю. Організація обліку і контролю витрат на виробництво біологічного палива : монографія. Вінниця : Едельвейс і К., 2013. 272 с.
5. Кочут І. І. Обліково-аналітичне забезпечення витрат на відновлювані види енергетики в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія Економіка. 2016. № 1 (47), Т. 2. С. 418-421.
6. Замула І. В., Травін В. В., Зузанська В. А. Облікове забезпечення виробництва біопалива в умовах реалізації Україною цілей сталого розвитку. *Економіка, управління та адміністрування*. 2022. № 2 (100). С. 17-25.

7. Грибовська Ю. М., Ходаківська Л. О., Кононенко Ж. А. Облік довгострокових біологічних активів рослинництва. *Економіка та держава*. 2019. № 12. С. 83-88.

8. Міністерство аграрної політики та продовольства України. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні. 2023. URL: <https://minagro.gov.ua/file-storage/reyst-sortiv-roslin>.

9. Національна академія аграрних наук України. Інститут біоенергетичних культур і цукрових буряків. 2023. URL: http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT_ID=6307.

10. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>.

11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.

12. Вирощування біоенергетичних культур : монографія / М. Я. Гументик, Б. М. Радейко, Я. Д. Фучило та ін.; за заг. ред. М. Я. Гументик. Київ : Компринт, 2018. 179 с.

13. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 / Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1315201-06#Text>.

REFERENCES

1. Enerhetychni kultury dlia bioenerhetychnykh proektiv: bariery ta perspektvyv v Ukraini / Bioenerhetychna asotsiatsiia Ukrainy (2021), available at: [Heletukha_enerhetychni_kul'tury_27_travnya_2021_final\(1\).pdf](#).
2. Hnatyshyn L., Prokopyshyn O. and Vasylyshyn S. (2022), Oblik vyroshchuvannia enerhetychnoi verby v systemi upravlinskykh informatsiinykh tekhnolohii vyrobnytstva enerhetychnykh kultur, *Ahrarna ekonomika*, №15, Т. 1-2, s. 115-126.
3. Perepelytsia, N. M. (2018), Oblikovo-analitychne zabezpechennia vyroshchuvannia bioenerhetychnykh kultur, *Visnyk ahraranoi nauky*, №1 (778), s. 59-64.
4. Hutsalenko, L. V. and Fabiianska, V. Yu. (2013), Orhanizatsiia obliku i kontroliu vytrat na vyrobnytstvo biolohichnoho palyva : monohrafiia, *Edelveis i K, Vinnytsia*, 272 s.
5. Kochut, I. I. (2016), Oblikovo-analitychne zabezpechennia vytrat na vidnovliuvani vydy enerhetyky v Ukraini, *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*. Seriiia Ekonomika., № 1 (47), Т. 2, s. 418-421.

6. Zamula, I. V., Travin, V. V. and Zuzanska, V. A. (2022), Oblikove zabezpechennia vyrobnytstva biopalyva v umovakh realizatsii Ukrainoiu tsilei staloho rozvytku, *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, № 2 (100), s. 17-25.

7. Hrybovska, Yu. M., Khodakivska, L. O. and Kononenko, Zh. A. (2019), Oblik dovhostrokovykh biolohichnykh aktyviv roslynnytstva, *Ekonomika ta derzhava*, № 12, s. 83-88.

8. Ministerstvo ahrarynoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. Derzhavnyi reiestr sortiv roslin, prydatnykh dlia poshyrennia v Ukraini. (2023), available at: <https://minagro.gov.ua/file-storage/reyestr-sortiv-roslin>.

9. Natsionalna akademiia ahrarynykh nauk Ukrainy. Instytut bioenerhetychnykh kultur i tsukrovnykh buriakiv. (2023), available at: http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT_ID=6307.

10. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30 lystopada 1999 r. № 291 / Ministerstvo finansiv Ukrainy, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11#Text>.

11. Instrukttsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30 lystopada 1999 r. № 291 / Ministerstvo finansiv Ukrainy, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>.

12. Vyroshchuvannia bioenerhetychnykh kultur : monohrafiia / M. Ya. Humentyk, B. M. Radeiko, Ya. D. Fuchylo ta in.; za zah. red. M. Ya. Humentyk (2018), Kompyrnt, Kyiv, 179 s.

13. Metodychni rekomendatsii z bukhhalterskoho obliku biolohichnykh aktyviv: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29 hrudnia 2006 r. № 1315 / Ministerstvo finansiv Ukrainy, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1315201-06#Text>.

Стаття надійшла до редакції 29 жовтня 2023 року

УДК 339.138:658.511+659.1

Балук Н. Р.,

nadiabaluk5@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-7014-3152,

Researcher ID: E-9876-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Бойчук І. В.,

inna.boychuk604@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9684-2517,

Researcher ID: F-8538-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ТА РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОНКУРЕНТІВ ЗАСОБАМИ СЕРВІСІВ ВЕБ-АНАЛІТИКИ

***Анотація.** У статті визначено особливості інструментів веб-аналітики як засобу збору, аналізу й вимірювання даних сайту компанії для виявлення основних тенденцій поведінки його відвідувачів. Деталізовано, які показники дозволяє вимірювати веб-аналітика як система визначення ефективності функціонування сайту. Встановлено основні напрями використання сервісів веб-аналітики у маркетинговій та бізнес-діяльності підприємства. Охарактеризовано специфіку стандартної і наскрізної веб-аналітики, визначено їхні відмінності. Подано етапи веб-аналітики для ефективного процесу збору й аналізу даних – від встановлення коду, налаштування трекінгу конверсій та ключових показників продуктивності до об'єднання даних з різних систем та створення звіту. Визначено два типи показників, необхідних для коректного аналізу зібраних веб-аналітикою даних. Для реалізації мети дослідження, в якості висвітлення практичних аспектів використання сервісів веб-аналітики для моніторингу маркетингової та рекламної діяльності обрано вітчизняний ринок побутової техніки та обрано п'ятірку основних конкурентів “Rozetka”, “МОУО”, “Алло”, “Comfy” і “Цитрус”. За допомогою сервісу Google Trends визначено, які з вказаних компаній лідирують за показником кількості пошукових запитів за два часові періоди (7 днів і 12 місяців). За допомогою сервісу веб-аналітики SimilarWeb зібрано інформацію в розрізі конкурентів на ринку побутової техніки. Визначено кількість відвідувачів сайту кожного з конкурентів за останні 3 місяці, ранжування сайтів у пошуковій видачі в пошукових системах. Виявлено тенденції у користуванні сайтом із різних пристроїв. Проаналізовано відсоток відмов як один із ключових показників аналітики, встановлено його значення при відвідуванні сайту кожного з конкурентів. Визначено найбільш ефективні канали комунікації для трафіку на сайт, серед яких найбільшу вагу отримав органічний пошук. Здійснено аналіз трафіку з соціальних мереж та особливостей рекламної діяльності компаній. Згруповано важливі метрики моніторингу конкурентного середовища. Визначено умови достовірності даних, отриманих із використаних сервісів веб-аналітики, та напрями подальших досліджень.*

Ключові слова: маркетинг, веб-аналітика, сайт, джерела трафіку, відвідуваність сайту, конкуренти, моніторинг конкурентів, SimilarWeb, Google Trends.

Baluk N. R.,

nadiabaluk5@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-7014-3152,

Researcher ID: E-9876-2019,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Marketing, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Boychuk I. V.,

inna.boychuk604@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-9684-2517,

Researcher ID: F-8538-2019,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Marketing, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

ANALYSIS OF MARKETING AND ADVERTISING ACTIVITIES OF COMPETITORS BY WEB ANALYTICS SERVICES

Abstract. *The article defines the features of web analytics tools as a means of collecting, analyzing and measuring data from a company's website to identify the main trends in the behavior of its visitors. The article details the indicators that web analytics can measure as a system for determining the effectiveness of a website. The main directions of using web analytics services in the marketing and business activities of an enterprise are determined. The specifics of standard and end-to-end web analytics are characterized, their differences are determined. The stages of web analytics for an effective process of data collection and analysis are presented - from installing the code, setting up conversion tracking and key performance indicators to combining data from different systems and creating a report. The article identifies two types of indicators necessary for the correct analysis of data collected by web analytics. To implement the purpose of the study, the domestic market of household appliances was selected as a basis for highlighting the practical aspects of using web analytics services to monitor marketing and advertising activities, and the five main competitors Rozetka, MOYO, Allo, Comfy and Citrus were selected. The Google Trends service was used to determine which of these companies are leading in terms of the number of search queries for two time periods (7 days and 12 months). Using the web analytics service SimilarWeb, we collected information on competitors in the household appliances market. The number of visitors to each competitor's website over the past 3 months and the ranking of websites in search engine results were determined. Trends in website usage from different devices were identified. The bounce rate as one of the key analytics indicators was analyzed, and its value was determined when visiting the website of each competitor. The most effective channels of communication for website traffic were identified, among which organic search received the greatest weight. The traffic from social networks and the peculiarities of advertising activities of companies were analyzed. Important metrics for monitoring the competitive environment are grouped. The conditions for the reliability of data obtained from the used web analytics services and directions for further research are determined.*

Keywords: marketing, web analytics, website, traffic sources, website traffic, competitors, competitor monitoring, SimilarWeb, Google Trends.

JEL Classification: M31, M37

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-08>

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток діджитал-маркетингу вимагає від компаній бізнес-присутності у всіх можливих точках дотику з цільовою аудиторією в мережі Інтернет. Корпоративний сайт, соціальні мережі, інформаційні портали та майданчики, реферальні і партнерські ресурси підприємства потребують якісного наповнення контентом, відстеження результативності комунікацій із користувачами та контролю за їхньою ефективністю. На сьогодні існує чимало сервісів та інструментів веб-аналітики, що дозволяють відстежувати цільові дії аудиторії як у власних фірмових каналах комунікації, так і в аналогічних джерелах конкурентів. Це допомагає отримувати необхідну інформацію про різноманітні процеси в розрізі визначених показників для прийняття маркетингових і бізнес-рішень. Актуальними залишаються питання використання можливостей сервісів аналітики для моніторингу конкурентів та інтерпретація отриманих результатів в практичній діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інструментарій веб-аналітики та можливості його застосування активно досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, серед яких Варенко В. М. [1], Винарчук Т. М. [2], Кільченко А. В. [4], Мудра І. [5], Пахольчук Я. [6], Пономаренко І. В. [7], Савич О., Пилипчук В., Голіцин А. [8], Савіна С. С. [9], Хурдей В. Д., Дронова Т. С. [10], Цеслів О. В.

[11], Almatrafi A., Alharbi Z. H. [13], Barba I. I., Cassidy R., De Leon E., Williams J. [14], Bennihi A. S., Zirari B. [15], Boufenneche W., Hebboul M., Benabderrhmane O. [16], Clifton B. [18], Jones K. B. [19], Jyothi U. P., Bonthu S., Prasabthi B. V. [20], Mahfoudh C., Othmane B. [21], McGuirk M. [22], Onder I., Berbekova A. [23], Truong C., Phuong H., Trang H. [24] та ін.

Проте в означених роботах недостатньо окреслено механізми та алгоритми використання інструментів і сервісів веб-аналітики в мережі Інтернет для моніторингу конкурентного середовища, можливостей відстеження референсів рекламних кампаній конкурентів тощо.

Постановка завдання. Основною метою нашого дослідження є висвітлення практичних аспектів використання сервісів веб-аналітики для моніторингу маркетингової та рекламної діяльності конкурентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Веб-аналітика (англійською мовою “*Web analytics*”) дозволяє комплексно збирати, вимірювати та аналізувати веб-дані сайту з метою виявлення тенденцій у поведінці відвідувачів. Веб-аналітика є не лише інструментом збору інформації для локального підприємства, вона допомагає оцінити ринок загалом та відстежити на ньому дії конкуруючих компаній [25].

Веб-аналітику як комплексну систему визначення ефективності функціонування сайту, що виконує низку важливих завдань, пов'язаних із аналізом активності користувачів (кількість відвідувань, їхня тривалість, перегляди сторінок), джерел трафіку, прогнозування дій відвідувачів тощо, називають класичною або стандартною (рис. 1). Для коректного збору вказаної інформації компанії використовують сервіс *Google Analytics 4* [12], який був оновлений із липня 2023 року й дозволяє відстежити шлях клієнта на сайті та його цільові дії, здійснені на різних пристроях і платформах.

Окрім класичної, застосовують також наскрізну веб-аналітику, яка допомагає комплексно відстежити шлях покупця від першого цифрового контакту з конкретною маркою / брендом / компанією до здійснення ним купівлі. При цьому

цей тип аналітики сполучає об'єднані дані з різних систем збору інформації, рекламних кабінетів, інформаційних платформ тощо. Щоб здійснити ефективний збір необхідних з метою аналізу даних, важливо забезпечити для веб-аналітики наявність наступних етапів (рис. 2).

Сервіси веб-аналітики використовують два типи показників для представлення інформації:

- кількісні дані (до прикладу, кількість відвідувачів сайту, перегляди конкретного контенту чи реклами, витрати на рекламу тощо),
- якісні дані (відносні чи середні значення параметрів досліджуваного явища, до прикладу, рівень конверсії, середній час відвідування сайту, вартість одного перегляду реклами тощо).

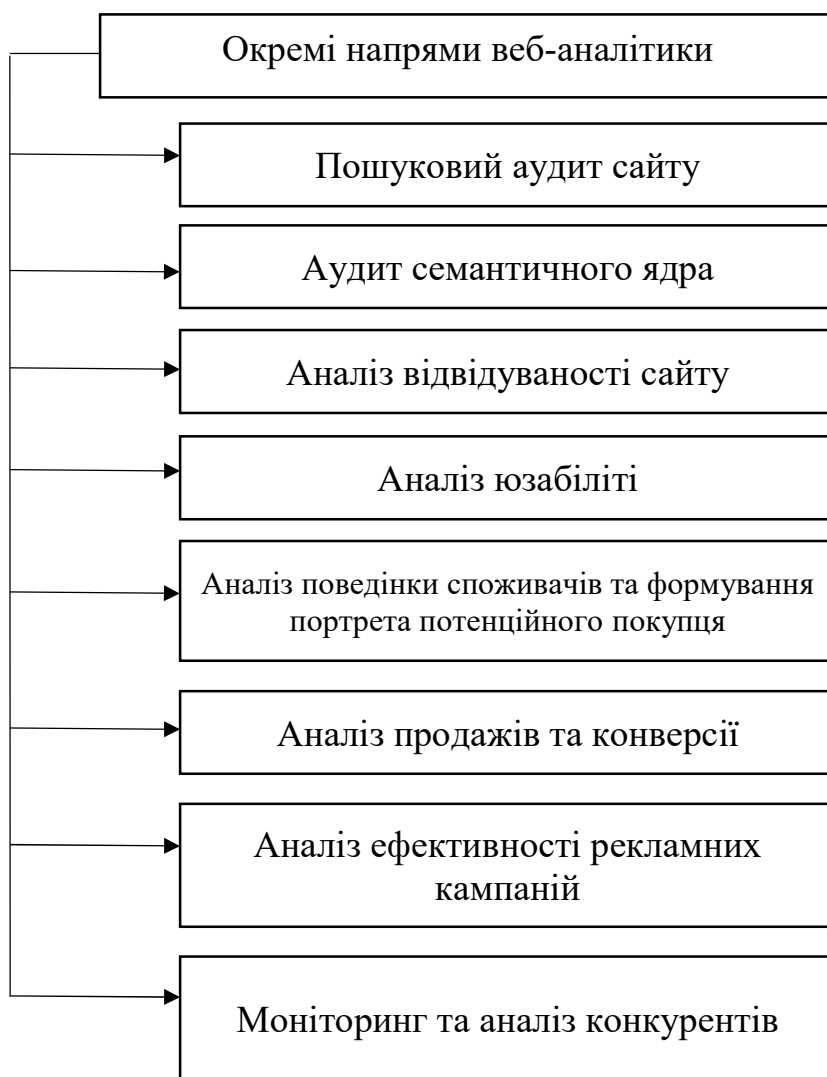


Рис. 1. Окремі напрями використання сервісів веб-аналітики у маркетинговій та бізнес-діяльності підприємства

Джерело: авторська розробка

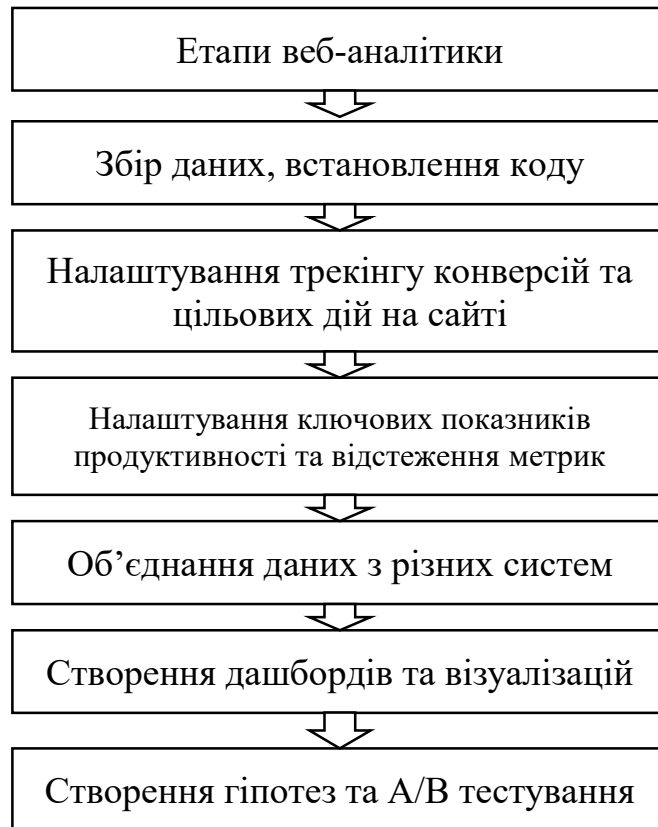


Рис. 2. Основні етапи веб-аналітики для ефективного збору й аналізу інформації

Джерело: авторська розробка

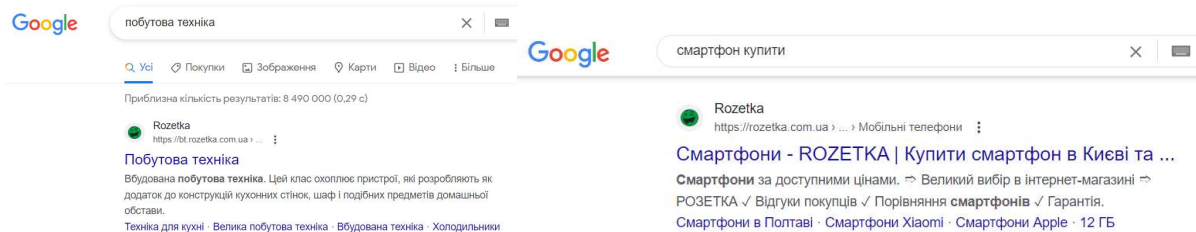


Рис. 3. Результати пошуку за ключовими запитамі “побутова техніка”, “смартфон купити” в пошуковому сервісі Google в Україні станом на листопад 2023 р. (сформовано на запити авторів)

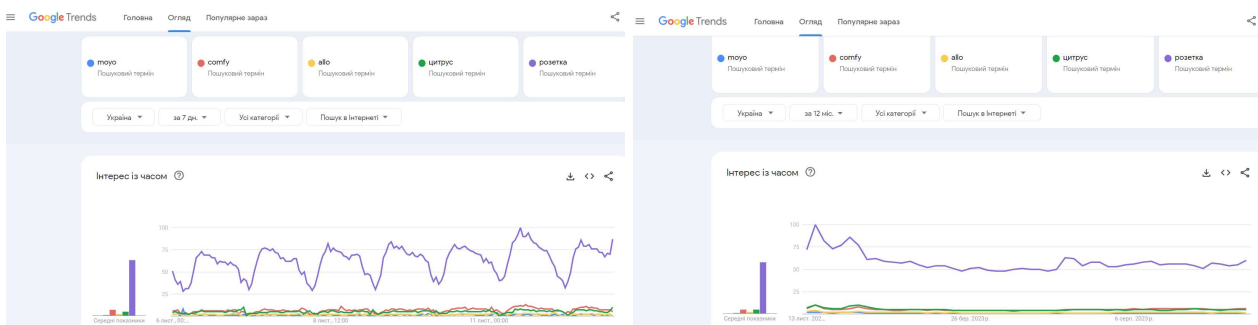


Рис. 4. Результати порівняння кількості запитів за назвою інтернет-магазину побутової техніки “Rozetka” та його конкурентів у сервісі Google Trends в Україні у розрізі двох часових періодів (7 днів і 12 місяців) станом на листопад 2023 р. (сформовано на запити авторів)

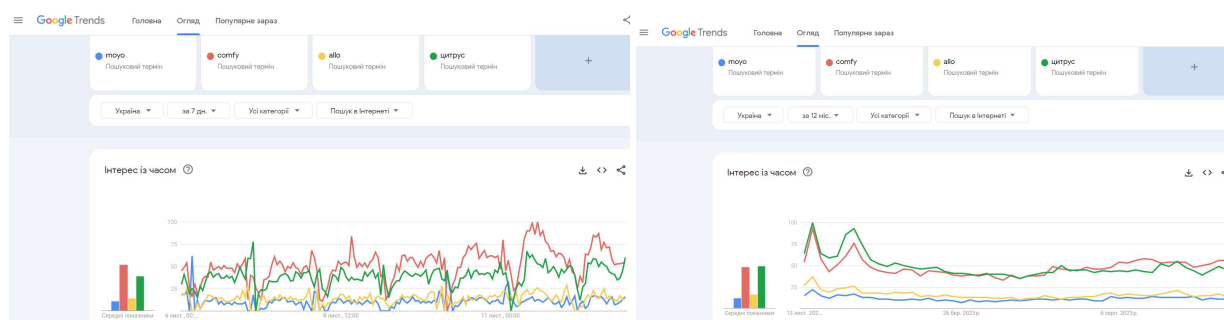


Рис. 5. Результати порівняння кількості запитів за назвами конкурентів - інтернет-магазинів побутової техніки у сервісі *Google Trends* в Україні у розрізі двох часових періодів (7 днів і 12 місяців) станом на листопад 2023 р. (сформовано на запити авторів)

Country rank		Industry rank	
Aug 2023 - Oct 2023		In Ecommerce and Shopping/Marketplace	
Domain	Rank	Domain	Rank
rozetka.com.ua	#10	rozetka.com.ua	#63
comfy.ua	#77	comfy.ua	#172
allo.ua	#89	allo.ua	#180
moyo.ua	#298	moyo.ua	N/A
ctrs.com.ua	#207	ctrs.com.ua	#266

Рис. 6. Результати ранжування сайтів конкурентів у розрізі країни і галузі в сервісі *SimilarWeb* за період серпень-жовтень 2023 р. (сформовано на запити авторів)

Для відстеження даних про дії відвідувачів на сайтах конкурентів та моніторингу їхньої маркетингової й рекламної діяльності використовуємо можливості сервісів веб-аналітики. В якості унаочнення розглянемо вітчизняний ринок побутової техніки, який на сьогодні ефективно поєднує офлайн- і онлайн-продажі.

Згідно з даними рис. 3 за ключовими запитами про побутову техніку першою позицією у видачі пошукового сервісу *Google* є сайт інтернет-магазину “Rozetka” [26], основними конкурентами якого відповідно до вказаної пошукової системи є такі маркетплейси: “МОYO” [27], “Алло” [28], “Comfy” [29] і “Цитрус” [30]. Моніторинг їхньої діяльності ми виконаємо за допомогою сервісів веб-аналітики.

Одним із найбільш поширених аналітичних інструментів є *Google Trends* [3; 17], публічний веб-додаток, що показує популярність пошукових запитів. Згідно з його даними за останній рік (12 місяців) і за конкретний часовий період (7 днів) за показником найбільшої кількості запитів лідирує “Rozetka” (рис. 4).

Виключивши з дослідження назву “Rozetka”, отримали результат (рис. 5), згідно з яким найбільша кількість пошукових запитів за два вказані часові періоди належить інтернет-магазину “Comfy” і “Цитрус”.

Для моніторингу маркетингової діяльності зазначених маркетплейсів побутової техніки скористаємося можливостями сервісу веб-аналітики *SimilarWeb* [31], який дозволяє швидко й оперативнo екстраполювати дані з панелі користувачів, відстеживши їхню діяльність у мережі Інтернет. Для коректного відображення даних у сервісі необхідно ввести URL-адресу сайту конкурентів та обрати необхідні метрики для аналізу. Важливо також знати, що даний сервіс надає інформацію про показники трафіку на сайт за умови його відвідування не менш ніж 5 тис. користувачами в місяць. Для обраних компаній на ринку побутової техніки даний показник дотримано згідно з вимогами.

Згідно з даними рис. 6 сайт “Rozetka” має найбільший ранг (#10) у порівнянні з обраними конкурентами, це означає, що пошукова система виставляє йому (тобто сторінкам сайту) вищу позицію за результатами пошукової видачі. Сайтам “Алло” і “Comfy” відповідно присвоєно вищі рангові позиції, ніж сайтам “Цитрус” і “МОYO”. Аналогічними є результати моніторингу позицій обраних сайтів у пошуковій видачі в розрізі галузевих рангів.



Рис. 7. Показники відвідуваності сайтів конкурентів за період серпень-жовтень 2023 р. (сформовано на запити авторів)

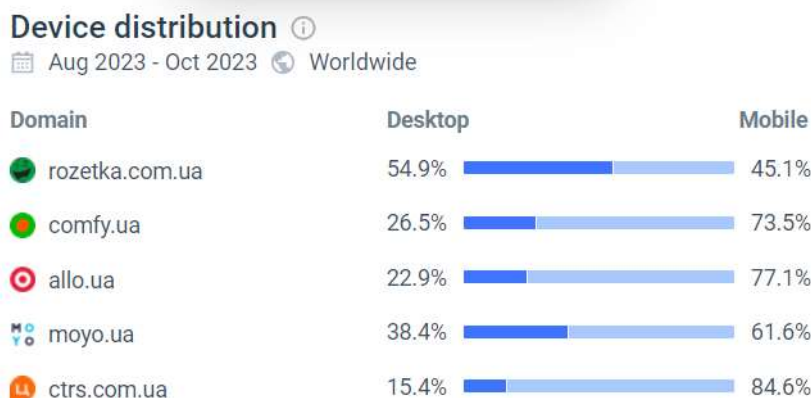


Рис. 8. Структура відвідуваності сайтів конкурентів у розрізі пристроїв за період серпень-жовтень 2023 р. (сформовано на запити авторів)

Engagement

Metric	rozetka.com.ua	comfy.ua	allo.ua	moyo.ua	ctrs.com.ua
Monthly visits	39.41M	8.792M	8.903M	3.518M	3.183M
Monthly unique visitors	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Visits / Unique visitors	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Visit duration	00:06:36	00:04:50	00:03:45	00:02:13	00:03:03
Pages per visit	6.63	4.72	3.43	2.43	4.18
Bounce rate	36.28%	44.18%	49.68%	66.16%	54%
Page Views	261.4M	41.51M	30.57M	8.536M	13.29M

Рис. 9. Рівень залученості відвідувачів на сайтах конкурентів у розрізі ключових показників за період серпень-жовтень 2023 р. (сформовано на запити авторів)

Дані сервісу веб-аналітики SimilarWeb свідчать (рис. 7 і 8), що за період серпень-жовтень 2023 р. сайт “Rozetka” відвідали 118,2 млн користувачів, більшість із них (54,9%) здійснила такі візити зі стаціонарних комп’ютерів або планшетів. Сайти конкурентів відвідували у 5 разів менше, зокрема сайт “Comfy” - 26,37 млн відвідувачів, як правило, з мобільних пристроїв (73,5%), сайт “Алло” - 26,7 млн відвідувачів, із них 77,1% - з мобільних пристроїв. Для сайтів інших конкурентів “Цитрус” і “МОУО” наявні показники відвідуваності

10,55 млн і 9,54 млн користувачів відповідно, при цьому сайт “Цитрус” переважно відвідують із мобільних пристроїв (84,6%).

Одним із ключових показників, який впливає на ранжування сайту, є відсоток відмов, який характеризується співвідношенням кількості сеансів із переглядом лише однієї сторінки сайту до загальної кількості візитів. За даними рис. 9, найнижчий відсоток відмов має сайт “Rozetka” (36,28%), що є хорошим показником роботи корпоративного каналу комунікації. Аналогічний

показник для сайтів його конкурентів вищий та свідчить про нижчий рівень взаємодії цих сайтів із користувачами.

Значення відсотка відмов для сайтів інтернет-магазинів “Алло”, “Comfy” і “Цитрус” не критичне та має середній для галузі рівень. Сайту “МОYO” варто звернути увагу на дану метрику та вжити заходів щодо зменшення її значення за рахунок прищвидження роботи сайту, удосконалення його навігації та дизайну, перевірки адаптивності сайту тощо. Ці показники в маркетинговій діяльності компанії мають прямий вплив на вибір покупця і здійснення ним купівлі – чим простіший шлях від вибору продукту до його переміщення до кошика, тим більша ймовірність у споживача завершити кінцеву цільову дію (оплату товарних позицій).

Не менш важливим при здійсненні моніторингу конкурентного середовища є визначення найбільш ефективних каналів комунікації конкурентів для трафіку на сайт. Дані рис. 10 свідчать, що для ринку побутової техніки перехід на сайт конкурентів у переважній більшості здійснюється користувачами з органічного пошуку, з прямих переходів за адресою сайту і з платної пошукової реклами. Винятком є сайт “Comfy”, серед джерел трафіку якого переважає платна реклама, як правило, з мережі контекстної реклами *Google AdWords*.

Ці дані підкреслюють галузеві тенденції та допомагають компаніям здійснювати правильний розподіл рекламних бюджетів, скеровуючи їх до найбільш ефективних каналів комунікації. Розуміння каналів залучення користувачів до сайту як точки зустрічі продавця з потенційними покупцями - ключове для ефективної маркетингової діяльності компаній.

Переважаання серед джерел трафіку обраних конкурентів органічного трафіку свідчить про достатній рівень пошукової оптимізації для їхніх сайтів. Показник відвідуваності сайту з пошуку залежний від ранжування сайту в пошукових

системах за ключовими запитами. Цьому процесу передують етапи збору широкого семантичного ядра, оптимізація наявних сторінок сайту, створення унікального контенту для блогу і для соціальних мереж із переходом на сайт.

За результатами моніторингу маркетингової діяльності за допомогою сервісу *SimilarWeb* (рис. 10), найбільший показник щодо залучення відвідувачів на корпоративний сайт через органічний пошук - у інтернет-магазинів “Алло”, “Цитрус” і “МОYO”. За показником залучення через прямі заходи лідирує сайт “Rozetka”, це також відображає, що більшість відвідувачів зберігають адресу інтернет-магазину в закладках або користуються додатком.

Аналіз трафіку з соціальних мереж усіх конкурентів свідчить: найбільшу частку у цьому показнику займає платформа *YouTube* (рис. 11). На другому місці зі значно меншим рівнем залученості – соціальна мережа *Facebook*. Для сайту інтернет-магазину “Алло” незначну, але відчутну частку відвідувачів забезпечує *Telegram*. Всі інші соціальні мережі не збільшують трафік сайтів.

Дані з сервісу веб-аналітики щодо моніторингу маркетингової діяльності конкурентів на вітчизняному ринку побутової техніки отримані за лічені хвилини, що для роботи фахівців з маркетингу мають вирішальне значення. Інформація, яка раніше була недоступна, або збір якої міг займати тривалий період часу, у сучасних умовах розвитку веб-аналітики може бути отримана миттєво і в розрізі необхідних кількісно-якісних показників.

Для зручності відстеження змін у маркетинговій діяльності конкурентів та порівняння показників відвідуваності їхніх сайтів отриману інформацію можна групувати за важливими метриками (табл. 1).

Marketing Channels

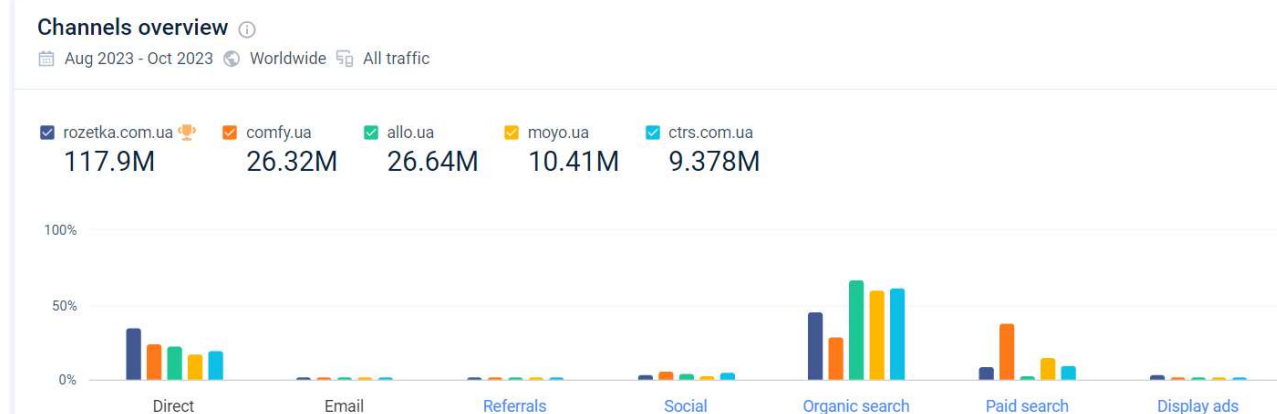


Рис. 10. Рівень ефективності трафіку на сайт конкурентів із маркетингових каналів комунікації за період серпень-жовтень 2023 р. (сформовано на запити авторів)

Social traffic ⓘ

Aug 2023 - Oct 2023 Worldwide Desktop

rozetka.com.ua
 comfy.ua
 allo.ua
 moyo.ua
 ctrs.com.ua

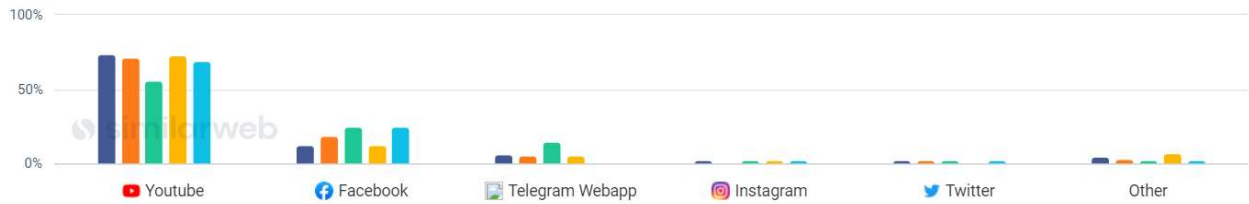


Рис. 11. Рівень залученості відвідувачів сайтів конкурентів із соціальних медіа за період серпень-жовтень 2023 р. (сформовано на запити авторів)

Таблиця 1

Зведені результати моніторингу конкурентів на вітчизняному ринку побутової техніки за період серпень – жовтень 2023 р. за допомогою сервісу веб-аналітики *SimilarWeb*

Показники	Назви сайтів конкурентів				
	“Rozetka”	“Comfy”	“Алло”	“Цитрус”	“МОYO”
Позиція сайту в пошуковій видачі в розрізі країни	10	77	89	207	298
Позиція сайту в пошуковій видачі в розрізі галузі	63	172	180	266	n/a
Кількість відвідувачів сайту за вказані 3 місяці, млн ос., з них	118,2	26,37	26,70	9,549	10,55
використовували десктопну версію, %	54,9	26,5	22,9	38,4	15,4
мобільну версію, %	45,1	73,5	77,1	61,6	84,6
Середня кількість відвідувачів за місяць, млн. ос.	39,41	8,782	8,903	3,183	3,518
Середня тривалість сеансу, хв	6,36	4,50	3,43	3,03	2,13
Середня кількість переглянутих сторінок, од.	6,63	4,72	3,43	4,18	2,43
Відсоток відмов, %	36,28	44,18	49,68	54,0	66,16

Аналіз моніторингу конкурентного середовища дає можливість отримати дані про рекламну діяльність обраних компаній. Згідно з даними рис. 11 всі названі конкуренти використовують у своїй стратегії різні канали комунікації та соціальні медіа. Найбільш поширені та наявні у всіх зазначених інтернет-магазинах побутової техніки – відеохостинг *YouTube*, платформа *Meta (Facebook + Instagram)* та крос-платформовий месенджер *Telegram*. Всі конкуренти використовують платну рекламу та багато ресурсів для SEO-оптимізації, яка забезпечує органічний пошук інформації.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Дані, отримані про конкурентне середовище на вітчизняному ринку за допомогою сервісу веб-аналітики *SimilarWeb*, слід аналізувати як оціночні та обов’язково доповнювати їх емпіричними дослідженнями. Отриманий масив даних відрізняється від інших видів збору інформації оперативністю, визначеними показниками і метриками, проте може містити окремі неточності, пов’язані з побудовою нерепрезентативної вибірки, технічними помилками, відключенням cookie-файлів та *JavaScript*, одночасним використанням користувачами декількох пристроїв тощо.

Ринок побутової техніки інтенсивно розвивається, його гравці активно використовують діджитал-інструментарій, що полегшує моніторинг їхньої маркетингової та рекламної діяльності за допомогою сервісів веб-аналітики. Отримані дані допомагають підвищити ефективність прийнятих управлінських рішень та визначити важливі метрики аналізу основних процесів на веб-ресурсах компаній.

За аналогією та практичним спрямуванням можна збирати інформацію для аналізу конкурентного середовища у будь-якій сфері, змінюючи систему метрик та оперативно отримуючи дані для тактичних та стратегічних потреб компанії. При цьому дані, отримані з сервісів веб-аналітики, не містять рекомендацій щодо коригуючих дій, а потребують ретельного аналізу та побудови власних суджень щодо змін у стратегії компанії.

Пріоритетними напрямками для подальших досліджень визначено вектор деталізованого опрацювання інших сервісів веб-аналітики з розширеними метриками та набуття відповідних навичок аналізу отриманих даних.

ЛІТЕРАТУРА

1. Варенко В. М. Інформаційно-аналітична діяльність : навч. посіб. К. : Університет “Україна”, 2014. 417 с.
2. Винарчук Т. М. Веб-статистика як інструмент аналізу сайту. *Електронне наукове фахове видання “Народна освіта”*. 2014. №(23). URL: https://www.narodnaosvita.kiev.ua/?page_id=2424.
3. Завалій Т., Легенчук С. Google Trends - інструмент діджитал-маркетингу: методичні аспекти. *Маркетинг і цифрові технології*. 2023. №1. С. 52-68.
4. Кільченко А. В. Google Analytics як засіб для здійснення аналітики веб-ресурсів наукової установи. *Звітна наук. конф. ІТЗН НАПН України : матеріали наук.-практ. конф., присвяч. 20-річчю ІТЗН НАПН України, м. Київ, 20 лют. 2019 р. Київ : ІТЗН НАПН України, 2019. С. 109-117. URL: <http://lib.iitta.gov.ua/715956/>*.
5. Мудра І. Веб-аналітика як важлива складова успішного функціонування ЗМІ в Інтернеті. *Вісник Національного університету “Львівська політехніка”*. Серія: Журналістські науки. 2018. № 896. С. 117-126.
6. Пахольчук Я. Інструменти веб-аналітики для аналізу відвідувачів сайтів. *Суспільні комунікації*. 2018. №1(3). С. 71-77.
7. Пономаренко І. В. Веб-аналітика як важливий інструмент цифрового маркетингу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. №4 (15). С. 231-235.
8. Савич О., Пилипчук В., Голіцин А. Формування системи генерації додаткових продажів на принципах маркетингової аналітики. *Маркетинг і цифрові технології*. 2023. №3. С. 52-65.
9. Савіна С. С. Маркетингова аналітика в системі управління підприємством. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. Луцьк, 2018. № 21. С. 257-262.
10. Хурдей В. Д., Дронова Т. С. Маркетинговий статистичний аналіз веб-сайту університету митної справи та фінансів. *Маркетинг і цифрові технології*. 2023. Т. 7. № 2. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/305/199>.
11. Цеслів О. В. Веб-аналітика для підвищення ефективності сайту кафедри вищого навчального закладу. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 161-167.
12. Шиненко М. А., Іванова С. М., Кільченко А. В., Лабжинський Ю. А. Використання сервісу Google Analytics для моніторингу сайту наукової установи. *Звітна наук. конф. ІТЗН НАПН України : матеріали наук.-практ. конф., присвяч. 20-річчю ІТЗН НАПН України (м. Київ, 20 лют. 2019 р.). Київ : ІТЗН НАПН України, 2019. С. 91-109. URL: <http://lib.iitta.gov.ua/711730/1/Збірник%20тез%20звітна%202018-output.pdf>*.
13. Almatrafi A., Alharbi Z.H. The Impact of Web Analytics Tools on the Performance of Small and Medium Enterprises. *Engineering, Technology and Applied Science Research*. 2023. Vol. 13. №5.
14. Barba I. I., Cassidy R., De Leon E., Williams J. Web Analytics Reveal User Behavior: TTU Libraries’ Experience with Google Analytics. *Journal of Web Librarianship*. 2014, Vol. 7. № 4. P. 389-400.
15. Bennihi A. S., Zirari B. Web Analytics and Business Performance: Data Cleaning Does Matter. 2022. *International Conference on Managing Business Through Web Analytics*. P. 37-49.
16. Boufenneche W., Hebboul M., Benabderrhmane O. Web Analytics Tools for e-Commerce: An Overview and Comparative Analysis. *International Conference on Managing Business Through Web Analytics*. 2022. P. 51-72.
17. Cebrian E., Domenech J. Is Google Trends a quality data source? *Applied Economics Letters*. 2022. URL: <https://cutt.ly/PONtpxV>.
18. Clifton B. *Advanced Web Metrics with Google Analytics*. John Wiley & Sons, 2012. 618 p.
19. Jones K. B. *Search Engine Optimization: Your visual blueprint for effective Internet marketing*. Wiley Publishing Inc. 2010. 2-nd-edition. 320 p.
20. Jyothi U. P., Bonthu S., Prasabthi B. V. A Study on Raise of Analytics and its benefits. *International Journal of Computer Sciences and Engineering*. 2017. Vol. 5. №10. P. 59-64.
21. Mahfoudh C., Othmane B. The Role of Web Analytics in Online Marketing. *Electronic Marketing. International Conference on Managing Business Through Web Analytics*. 2010. P. 411-423.
22. McGuirk M. Performing web analytics with Google Analytics 4: a platform review. *Journal of Marketing Analytics*. August 2023. URL: https://www.researchgate.net/publication/373163210_Performing_web_analytics_with_Google_Analytics_4_a_platform_review.
23. Onder I., Berbekova A. Web analytics: more than website performance evaluation? *International Journal of Tourism Cities*. 2021. № 8(3). P. 603-615.
24. Truong C., Phuong H., Trang H. *Web analytics tools and benefits for entrepreneurs*. BSc Thesis, Lahti University of Applied Sciences. Lahti, Finland. 2017.
25. What is Web Analytics? *Tutorials Point*. 2023. URL: https://www.tutorialspoint.com/web_analytics/web_analytics_quick_guide.htm.
26. Офіційний сайт інтернет-магазину “Rozetka”. URL: <https://rozetka.com.ua>.
27. Офіційний сайт інтернет-магазину “MOYO”. URL: <https://www.moyo.ua>.
28. Офіційний сайт інтернет-магазину “Алло”. URL: <https://allo.ua>.
29. Офіційний сайт інтернет-магазину “Comfy”. URL: <https://comfy.ua>.
30. Офіційний сайт інтернет-магазину “Цитрус”. URL: <https://www.ctrs.com.ua>.
31. Завалій Т., Шахрай В. SimilarWeb як діджитал-інструмент конкурентної розвідки: українські реалії. *Маркетинг і цифрові технології*. 2023. Т. 7. №2. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/304/198>.

REFERENCES

1. Varenko, V. M. (2014), *Informatsiino-analitychna diialnist : navch. posib.*, Universytet "Ukraina", Kyiv, 417 p.
2. Vynarchuk, T. M. (2014), *Veb-statystyka yak instrument analizu saitа, Elektronne naukove fakhove vydannia "Narodna osvita"*, No 23, available at: https://www.narodnaosvita.kiev.ua/?page_id=2424.
3. Zavalii T. and Lehenchuk S. (2023), *Google Trends - instrument didzhytal-marketynhu: metodychni aspekty, Marketynh i tsyfrovi tekhnologii*, No 1, p. 52-68.
4. Kilchenko, A. V. (2019), *Google Analytics yak zasib dlia zdiisnennia analityky veb-resursiv naukovoi ustanovy, Zvitna naukova konferentsiia IITZN NAPN Ukrainy : materialy nauково-praktychnoi konferentsii, prysviachenoї 20-richchiu IITZN NAPN Ukrainy, m. Kyiv, 20 liutoho 2019 r.*, Kyiv, IITZN NAPN Ukrainy, p. 109-117, available at: <http://lib.iitta.gov.ua/715956/>.
5. Mudra I. (2018), *Veb-analityka yak vazhlyva skladova uspishnoho funktsionuvannia ZMI v Interneti, Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*, Seriia: Zhurnalistski nauky, No 896, p. 117-126.
6. Pakholchuk Ya (2018), *Instrumenty veb-analityky dlia analizu vidviduvachiv saitiv, Suspilni komunikatsii*, No (3), p. 71-77.
7. Ponomarenko, I. V. (2018), *Veb-analityka yak vazhlyvyi instrument tsyfrovoho marketynhu, Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, No 4 (15), p. 231-235.
8. Savych O., Pylypchuk V. and Holitsyn A. (2023), *Formuvannia systemy heneratsii dodatkovykh prodazhiv na pryntsyapkakh marketynhovoї analityky, Marketynh i tsyfrovi tekhnologii*, No 3, p. 52-65.
9. Savina, S. S. (2018), *Marketynhova analityka v systemi upravlinnia pidpriemstvom, Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menezhmentu*, Lutsk, No 21, p. 257-262.
10. Khurdei, V. D. and Dronova, T. S. (2023), *Marketynhovi statystychni analiz veb-saitu universytetu mytnoi spravy ta finansiv, Marketynh i tsyfrovi tekhnologii*, No 2, available at: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/305/199>.
11. Tsesliv, O. V. (2013), *Veb-analityka dlia pidvyshchennia efektyvnosti saitu kafedry vyshchoho navchalnoho zakladu, Biznes Inform*, No 10, p. 161-167.
12. Shynenko, M. A., Ivanova, S. M., Kilchenko, A. V. and Labzhynskiy, Yu. A. (2019), *Vykorystannia servisu Google Analytics dlia monitorynhu saitu naukovoi ustanovy, Zvitna naukova konfeerntsia IITZN NAPN Ukrainy : materialy nauково-praktychnoi konferentsii, prysviachenoї 20-richchiu IITZN NAPN Ukrainy (m. Kyiv, 20 liut. 2019 r.)*, Kyiv, IITZN NAPN Ukrainy, p. 91-109, available at: <http://lib.iitta.gov.ua/711730/1/36ірник%20тез%20звітна%202018-output.pdf>.
13. Almatrafi A., Alharbi Z. H. (2023), *The Impact of Web Analytics Tools on the Performance of Small and Medium Enterprises, Engineering, Technology and Applied Science Research*, vol. 13, №5.
14. Barba, I. I., Cassidy, R., De Leon, E. and Williams, J. (2022), *Web Analytics Reveal User Behavior: TTU Libraries' Experience with Google Analytics, Journal of Web Librarianship*, vol. 7, No 4, p. 389-400.
15. Bennihi, A. S. and Zirari, B. (2022), *Web Analytics and Business Performance: Data Cleaning Does Matter, International Conference on Managing Business Through Web Analytics*, p. 37-49.
16. Boufenneche W., Hebboul M. and Benabderrhmane O. (2022), *Web Analytics Tools for e-Commerce: An Overview and Comparative Analysis, International Conference on Managigng Business Through Web Analytics*, p. 51-72.
17. Cebrian E. and Domenech J. (2022), *Is Google Trends a quality data source? Applied Economics Letters*, available at: <https://cutt.ly/P0NtpxV>.
18. Clifton B. (2012), *Advanced Web Metrics with Google Analytics*, John Wiley & Sons, 618 p.
19. Jones, K. B. (2010), *Search Engine Optimization: Your visual blueprint for effective Internet marketing*. Wiley Publishing Inc, 2-nd-edition, 320 p.
20. Jyothi, U. P., Bonthu, S. and Prasabthi, B. V. (2017), *A Study on Raise of Analytics and its benefits, International Journal of Computer Sciences and Engineering*, vol. 5, No 10, p. 59-64.
21. Mahfoudh C. and Othmane B. (2010), *The Role of Web Analytics in Online Marketing, Electronic Marketing, International Conference on Managing Business Through Web Analytics*, p. 411-423.
22. McGuirk M. (2023), *Performing web analytics with Google Analytics 4: a platform review, Journal of Marketing Analytics*, August, available at: https://www.researchgate.net/publication/373163210_Performing_web_analytics_with_Google_Analytics_4_a_platform_review.
23. Onder I. and Berbekova A. (2021), *Web analytics: more than website performance evaluation? International Journal of Tourism Cities*, No 8(3), p. 603-615.
24. Truong C., Phuong H. and Trang H. (2017), *Web analytics tools and benefits for entrepreneurs*. BSc Thesis, Lahti University of Applied Sciences, Lahti, Finland.
25. *What is Web Analytics? (2023), Tutorials Point*, available at: https://www.tutorialspoint.com/web_analytics/web_analytics_quick_guide.htm.
26. *Ofitsiinyi sait internet-mahazynu "Rozetka"*, available at: <https://rozetka.com.ua>.
27. *Ofitsiinyi sait internet-mahazynu "MOYO"*, available at: <https://www.moyo.ua>.
28. *Ofitsiinyi sait internet-mahazynu "Allo"*, available at: <https://allo.ua>.
29. *Ofitsiinyi sait internet-mahazynu "Comfy"*, available at: <https://comfy.ua>.
30. *Ofitsiinyi sait internet-mahazynu "Tsytrus"*, available at: <https://www.ctrs.com.ua>.
31. Zavalii T. and Shakhrai V. (2023), *SimilarWeb yak didzhytal-instrument konkurentnoi rozvidky: ukraïnski realii, Marketynh i tsyfrovi tekhnologii*, T. 7, No 2, available at: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/304/198>.

Стаття надійшла до редакції 04 листопада 2023 року

УДК 33.339.5

Власюк Н. І.,

natalily1706@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9463-5626,

Researcher ID: F-1812-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Андрейків Т. Я.,

andrejktiv7@meta.ua, ORCID ID: 0000-0001-5353-248X,

Researcher ID: I-6776-2018,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. У зв'язку з початком активних військових дій Росією зовнішня загроза порушення суверенітету й цілісності України, втрати частин території має системний характер і загрожує функціонуванню всієї системи національної безпеки. На часі – вирішення державою низки першочергових проблем, в тому числі і у сфері зовнішньоекономічної політики. Важливими завданнями, серед інших, є стабілізація зовнішньоторговельної діяльності, забезпечення збуту продукції вітчизняних виробників на зарубіжних ринках і надходження товарів критичного імпорту в достатньому обсязі з урахуванням змін функціонування економіки держави в умовах воєнного стану. До основних недоліків у сфері провадження зовнішньої торгівлі до початку повномасштабної війни більшість науковців відносили такі: низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції, високу енерго- та матеріаломісткість галузей народного господарства, недостатній рівень інвестування в промисловість України, відсутність механізму ефективного впровадження новітніх технологій у промисловість, ризикову кредитно-грошову політику держави в банківській сфері, на фондовому та валютному ринках, неефективну податкову систему, зростання інфляції, втрату державного контролю над природними монополіями тощо. Сучасна вільна міжнародна торгівля відкриває потужні ринки для підприємств кожної країни, спонукає до розвитку технологій та інновацій у всьому світі, що стимулює до підвищення продуктивності діяльності загалом. У статті проаналізовано сучасний стан зовнішньої торгівлі України за умов нестабільного середовища, здійснено розрахунок показників, що характеризують ефективність зовнішньоекономічної політики держави. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу проведено оцінювання щільності зв'язку між експортною та імпоротною квотами. Розраховані показники оцінювання ефективності зовнішньої політики України за 2018-2021 рр. засвідчили низьку її ефективність, зокрема: зниження частки зовнішньоторговельного обороту у ВВП, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, нестійку динаміку експорту та імпорту, а також коливання їх часток у зовнішньоторговельному обороті держави. Вирішення проблем у сфері зовнішньої торгівлі України лежить у площині налагодження економічно-політичних зв'язків із провідними країнами світу шляхом збільшення зусиль у розвитку найбільш перспективних галузей сьогодення.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експортна квота, імпортна квота, кореляційно-регресійний аналіз, щільність зв'язку, зовнішньоторговельний оборот, сальдо зовнішньої торгівлі.

Vlasyuk N. I.,

natalily1706@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9463-5626,

Researcher ID: F-1812-2019,

Ph.D, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Andreykiv T. Y.,

andrejktiv7@meta.ua, ORCID ID: 0000-0001-5353-248X,

Researcher ID: I-6776-2018,

Ph.D, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

APPROACHES TO EVALUATING THE EFFICIENCY OF THE FOREIGN ECONOMIC POLICY OF UKRAINE

Abstract. *In connection with the start of active military operations by Russia, the external threat of violation of the sovereignty and integrity of Ukraine, the loss of parts of the territory has a systemic nature and threatens the functioning of the entire national security system. It is time for the state to solve a number of priority problems, including in the field of foreign economic policy. An important task, among others, is the stabilization of foreign trade activities, ensuring the sale of products of domestic manufacturers on foreign markets and the receipt of critical imported goods in sufficient quantities, taking into account the changes in the functioning of the state's economy under martial law. The main shortcomings in the field of foreign trade before the start of a full-scale war were attributed by the majority of scientists to the following: low competitiveness of domestic products, high energy and material intensity of industries of the national economy, insufficient level of investment in Ukrainian industry, lack of a mechanism for effective introduction of the latest technologies in industry, risky credit monetary policy of the state in the banking sphere, stock and currency markets, inefficient tax system, rising inflation, loss of state control over natural monopolies, etc. Today's free international trade opens up powerful markets for the enterprises of each country, encourages the development of technologies and innovations throughout the world, which stimulates the improvement of the productivity of activities in general. The article analyzes the current state of Ukraine's foreign trade under the conditions of an unstable environment, and calculates indicators characterizing the effectiveness of the state's foreign economic policy. With the help of correlation-regression analysis, the density of the connection between export and import quotas was evaluated. The calculated indicators for evaluating the effectiveness of Ukraine's foreign policy for 2018-2021 proved its low effectiveness, in particular: a decrease in the share of foreign trade turnover in GDP, a negative balance of foreign trade, unstable dynamics of exports and imports, as well as fluctuations in their shares in the state's foreign trade turnover. Solving problems in the field of foreign trade of Ukraine lies in the plane of establishing economic and political ties with the leading countries of the world by increasing efforts in the development of the most promising industries today.*

Keywords: foreign trade, export quota, import quota, correlation-regression analysis, connection density, foreign trade turnover, foreign trade balance.

JEL Classification: H70

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-09>

Постановка проблеми. Залучення вітчизняної економіки до міжнародних процесів глобалізації та формування єдиного світового простору виступає запорукою виходу національної продукції та світові ринки та формує передумови щодо розширення потенціалу України у сфері зовнішньоторговельної діяльності.

Актуальним питанням сьогодення залишається формування сталих відносин на ринку зовнішньої торгівлі та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. При цьому не на часі обмежуватися суто економічними аспектами, важливо актуалізувати проблеми політичної ролі зовнішньої торгівлі, підвищення рівня розвитку країни, встановлення партнерських відносин із іншими країнами світу та зміцнення міжнародного співробітництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі значна кількість праць присвячена аналізу сучасного стану зовнішньої торгівлі України, зокрема це стосується публікацій Н. Г. Міценко, Б. І. Кабаці, А. О. Федоренко, Н. І. Дуляби, В. П. Далик, Є. А. Штих та інших авторів.

Постановка завдання. Цілями статті є вивчення сучасного стану зовнішньої торгівлі за умов нестабільного середовища, розрахунок та оцінювання показників, що характеризують

ефективність зовнішньоекономічної політики України, та визначення щільності зв'язку між експортною та імпоротною квотами з використанням кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на багатоаспектні дослідження проблем зовнішньоекономічної політики України, низка проблем все ще залишається мало вивченою. Так, постають питання відсутності єдиної системи функціонування на зовнішньоекономічних ринках, недостатньої сформованості законодавчо-нормативної бази регулювання зовнішньоекономічних відносин, високої залежності від зарубіжного технологічного обладнання, недостатньої підтримки з боку держави, відсутності чіткої стратегії у плануванні торговельної політики, недостатнього залучення інвестицій із різноманітних джерел.

Рівень розвитку зовнішньоторговельних зв'язків є одним із індикаторів розвитку економіки країни загалом. Зовнішня торгівля України на сьогоднішній день зазнає впливу різноманітних чинників, таких як: економічні, політичні, військові, культурні, гуманітарні, екологічні та інші.

Інтегрування зовнішньої торгівлі України у систему світової торгівлі спирається на необхідність врахування її основних тенденцій розвитку, таких як:

– динамічне зростання обсягів товарообігу за рахунок прагнення країн брати активну участь у світовій системі торгівлі;

– ускладнення товарної структури світового товарообігу внаслідок виходу на ринок інноваційних та високотехнологічних товарів;

– зміна географічної структури товарообігу світової торгівлі у зв'язку з посиленням у ній ролі Китаю та нових індустріальних країн;

– посилення впливу транснаціональних корпорацій на розвиток світової торгівлі як безпосередньо, так і опосередковано – через інноваційно-інвестиційну діяльність;

– розвиток економічної інтеграції та транснаціоналізації у сфері світової торгівлі;

– зростання обсягів світової торгівлі послугами, в т.ч. під впливом процесів цифровізації господарського життя та поширення інформаційних технологій та ін. [1].

Розвиток зовнішньої торгівлі не лише забезпечує зростання ВВП країни, доходності та прибутковості вітчизняних товаровиробників, але й відображає ставлення світової спільноти до якості вітчизняної продукції, її місце в світовому обороті товарів та послуг, конкурентоспроможність як вітчизняних товаровиробників, так і економіки загалом. Зовнішня торгівля є джерелом валютного забезпечення національної економіки, одним із ключових напрямків розвитку економіки [2].

Обсяги зовнішньої торгівлі України характеризують показники експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту (табл. 1).

За проведеними розрахунками протягом аналізованого періоду бачимо неоднозначну динаміку обсягу експорту з України. Так, у 2019 році показник зріс, у 2020 - знизився, у 2021 році спостерігалось зростання показника, а у звітному періоді обсяг експорту скоротився. Загалом у 2022

році порівняно з 2018 роком обсяг експорту скоротився на 5,5 %. Питома вага експорту у зовнішньоторговельному обороті максимального значення досягала у 2021 році (47,5 %), а мінімального – у 2022 році (42,4 %). Протягом аналізованого періоду показник скоротився на 2,8 %.

Обсяг імпорту теж характеризувався неоднозначною динамікою. За 2018-2022 рр. показник знизився на 0,8 %, а його частка у зовнішньоторговельному обороті зросла на 2,1 %.

Зовнішньоторговельний оборот України протягом аналізованого періоду скоротився на 2,9 %, що є негативним.

Сальдо зовнішньої торгівлі за 2018-2022 рр. набувало від'ємних значень, що свідчить про перевищення обсягу імпорту над експортом, проте динаміка показника була позитивною.

Починаючи з 2020 року, розвиток зовнішньої торгівлі був пригальмований за рахунок початку пандемії, а погіршення ситуації у 2022 році пояснюється початком повномасштабного вторгнення Росії на нашу територію.

Зовнішня торгівля товарами і послугами посідає важливе місце у формуванні ВВП України, стимулюванні розвитку її економіки. Саме тому заходи щодо її розвитку необхідно розглядати у контексті заходів щодо подолання кризових явищ та посткризового відновлення економіки. Аналіз тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі відображає переважно негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зниження експорту та погіршення його структури, зростання імпортової залежності країни [6, с. 385].

Роль зовнішньої торгівлі в економіці країни характеризують показники табл. 2.

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України за 2018-2022рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022/2018
Обсяг експорту, млн грн	43341	46091	45143	63113	40944	94,5
частка в зовнішньоторговельному обороті, %	43,6	43,3	46,5	47,5	42,4	97,2
Обсяг імпорту, млн грн	56055	60352	51921	69755	55584	99,2
частка в зовнішньоторговельному обороті, %	56,4	56,7	53,5	52,5	57,6	102,1
Зовнішньоторговельний оборот, , млн грн	99396	106443	97064	132868	96528	97,1
Сальдо зовнішньої торгівлі, млн грн	-12714	-14261	-6778	-6642	-4640	36,5

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 2

Показники значимості зовнішньої торгівлі для економіки України

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2021/2018
Частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП, %	75,9	69,2	62,4	66,4	87,5
Залежність економіки країни від експорту (експортна квота), %	33,1	30,0	29,0	31,5	95,2
Залежність економіки країни від імпорту (імпортна квота), %	42,9	39,3	33,4	34,9	81,4
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,77	0,76	0,87	0,90	116,9

Джерело: складено автором на основі [5]

Частка зовнішньоторговельного обороту у ВВП максимального значення набувала у 2018 р. – 75,9 %. У 2021 році показник знизився до 66,4 %, тобто на 9,5 %, що є негативним.

Експортна квота скоротилася з 33,1 % у 2018 році до 31,5 % у 2021 році, що свідчить про зниження ролі імпорту у ВВП країни. Імпортна квота теж знизилася протягом аналізованого періоду з 42,9 % до 34,9 %. Коефіцієнт покриття експортом імпорту зріс із 0,77 у 2018 році до 0,9 у 2021 році, що є позитивним, проте щорічно спостерігається нестача експортних надходжень для оплати імпортованих товарів та послуг.

Особливу увагу доцільно звернути на показник залежності країни від експорту (експортну квоту) та імпорту (імпортну квоту). Науковці вважають, що зростання експортної квоти характеризує позитивні процеси розвитку виробничих сил у країні, поглиблення участі у міжнародному поділі праці, удосконалення галузевої структури вітчизняного виробництва, його модернізацію тощо. Разом з тим, цей процес супроводжується зростанням ризиків деформації структури вітчизняного виробництва та експорту під кон'юнктуру міжнародних ринків, ризиків залежності розвитку вітчизняної економіки від негативного впливу чинників зовнішнього середовища [1, с. 58].

Залежність економіки країни від імпорту виникає внаслідок дефіциту на внутрішньому ринку країни окремих товарів, наявності недостатніх обсягів ресурсів (сировинних, трудових, виробничих потужностей) для вітчизняного виробництва товарів (послуг), невідповідності якості (ціни) аналогічних товарів (послуг) вітчизняного та зарубіжного виробництва тощо [4, с. 15-16].

Стратегічна роль експорту полягає в тому, що він є інструментом формування взаємовідносин із різними країнами світу, створює імідж вітчизняного ринку, потенційно підсилює конкурентні переваги товарів і послуг з метою виходу на нові зовнішні ринки.

Свою чергою, імпорт забезпечує низку додаткових переваг як для великих суб'єктів господарювання, так і для індивідуальних споживачів, а саме: використання якісних готових товарів, сировини, матеріалів, закупівля інноваційно-технологічного обладнання, устаткування та машин, наповнення національного ринку дефіцитними товарами і послугами, підвищення обсягів виробництва вітчизняних підприємств [1, с. 59].

Тобто обидва ці блоки зовнішньої торгівлі є вкрай важливі для економіки будь-якої країни, і кожен із них має своє значення.

Значна роль експорту та імпорту вимагає додаткових поглиблених досліджень, зокрема з використанням кореляційно-регресійного аналізу.

Основною метою кореляційного аналізу є встановлення причинних залежностей між явищами, які обумовлені складним комплексом різних за характером і сутністю причин. Використання кореляційного аналізу дозволяє виміряти тісноту зв'язку між змінними ознаками, оцінити чинники, які здійснюють найбільший вплив на результативний показник, та кількісно визначити, як зі зміною значень факторної ознаки змінюється середнє значення результативної.

Метою регресійного аналізу є дослідження форми залежності між ознаками, визначення рівняння регресії та його використання для оцінювання невідомих значень залежної змінної. Практичне використання регресійного аналізу в економічних дослідженнях дозволяє визначитися, якою є отримана залежність між факторними ознаками, виражена рівнянням регресії – достовірною чи випадковою, тобто, чи можливо її використовувати у подальшому для складання прогнозів та стратегічних планів.

Кореляційний зв'язок передбачає, що значенню факторної ознаки відповідає не одне певне значення результативного показника, а декілька їх значень, тобто відомий розподіл цих значень.

Кореляційний (стохастичний) зв'язок – це неповна, імовірнісна залежність між економічними показниками, яка виявляється тільки в масі спостережень.

Набув поширення прийом парної кореляції – прийом парного кореляційно-регресійного аналізу. Вихідними даними тут є пара значень: результативного показника (Y) і фактора, що на нього впливає (X).

На основі вихідних даних визначаються статистичні характеристики сукупностей. Далі обирається вид рівняння регресії, тобто відповідний тип математичного рівняння, що найкраще відображає характер досліджуваного зв'язку. Від правильного визначення виду рівняння регресії залежать хід розв'язання завдання і результати розрахунків.

Кореляційно-регресійний аналіз полягає в побудові статистичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку).

За всієї різноманітності показників надійності одержаного рівняння регресії остаточний висновок роблять на основі економічної інтерпретації отриманого взаємозв'язку, а також на основі мети, яку поставив дослідник.

За значенням коефіцієнта (індексу) кореляції з використанням табл. 3 одержується якісна оцінка щільності взаємозв'язку.

Розглянемо використання кореляційно-регресійного аналізу для визначення тісноти зв'язку між двома рядами показників – експортною (Pb_i) та імпортною (Pg_i) квотами України за 2018-2021 рр.

Для проведення розрахунків побудуємо допоміжну табл. 4.

Таблиця 3

Характеристика щільності зв'язку

Значення коефіцієнта (індексу) кореляції	0,1...0,3	0,31...0,5	0,51...0,7	0,71...0,9	0,91...0,99
Характеристика щільності зв'язку	Слабка	Помірна	Помітна	Висока	Дуже висока

Таблиця 4

Динаміка відхилень експортної та імпортної квот України за 2018-2021 рр.

Роки \ Показники	$Pb_i - \overline{Pb}$	$(Pb_i - \overline{Pb})^2$	$Pg_i - \overline{Pg}$	$(Pg_i - \overline{Pg})^2$	$(Pb_i - \overline{Pb}) \times (Pg_i - \overline{Pg})$
2018	2,2	4,84	5,3	28,09	11,66
2019	-0,9	0,81	1,7	2,89	-1,53
2020	-1,9	3,61	-4,2	17,64	7,98
2021	0,6	0,36	-2,7	7,29	-1,62
Разом	x	9,62	x	55,91	16,49

Таблиця 5

Динаміка показників експортної та імпортної квот України за 2018-2021 рр.

Роки \ Показники	2018	2019	2020	2021	Разом
Pb_i^2	1095,6	900,0	841,0	992,3	3828,9
$Pg_i \times Pb_i$	1419,9	1179,0	968,6	1099,4	4666,9

Як відомо, коефіцієнт кореляції обчислюється за формулою 1.1:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X}) \times (Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \times \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}} \quad (1.1)$$

Підставивши отримані розрахунки, матимемо:

$$r_{xy} = 16,49 / 23,19 = 0,71.$$

Додатне значення коефіцієнта кореляції свідчить про позитивний зв'язок між показниками експортної та імпортної квот в Україні за 2018-2021 рр. Звертаючись до характеристики щільності зв'язку (табл. 3), можемо зробити висновок про те, що вона є високою.

Вважаючи формулу зв'язку лінійною ($y = a_0 + a_1 \times x$), побудуємо рівняння регресії, яке охарактеризує зв'язок між показниками експортної та імпортної квот.

Для цього розв'яжемо систему наступних рівнянь:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \times \sum_{i=0}^n Pb_i = \sum_{i=0}^n Pg_i; \\ a_0 \times \sum_{i=0}^n Pb_i + a_1 \times \sum_{i=0}^n Pb_i^2 = \sum_{i=0}^n Pb_i \times Pg_i \end{cases}$$

Для проведення розрахунків побудуємо допоміжну табл. 5.

З першого рівняння вищевказаної системи рівнянь визначимо a_0 : $a_0 = (37,6 - 31,2 a_1)$. Підставивши значення a_0 в друге рівняння, розрахуємо a_1 : $a_1 = 0,31$.

Маючи значення a_1 , можемо визначити a_0 :
 $a_0 = 37,6 - 31,2 \times 0,31 = 27,93$.

Тобто рівняння регресії виглядатиме наступним чином:

$$Pg = 0,01 + 0,9 Pb.$$

Рівняння вказує на позитивний зв'язок між експортною та імпортною квотами України за 2018-2021 рр. та підтверджує позитивне значення коефіцієнта кореляції.

Тобто протягом досліджуваного періоду щільність зв'язку між показниками експортної та імпортної квот була високою: при зростанні одного показника інший теж збільшувався, і навпаки.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Для втілення ефективно зовнішньої політики Україні перешкоджає низка факторів: невідповідність міжнародним стандартам, низька конкурентоспроможність національних товарів та послуг, слабка інноваційна та технічна база, низька якість. Саме тому наразі Україні важко посісти провідне місце у світовому торговому просторі, але шляхом усунення впливу негативних чинників можна у перспективі підвищити якість зовнішньої торгівлі.

Важливе значення має формування державної політики зовнішнього сектору, яка забезпечить належний рівень економічної безпеки України на світовому ринку.

Розраховані показники оцінювання ефективності зовнішньої політики України за 2018-2021 рр. засвідчили низьку її ефективність, зокрема: зниження частки зовнішньоторговельного обороту у ВВП, від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, нестійку динаміку експорту та імпорту, а також коливання їх часток у зовнішньоторговельному обороті держави.

Значного удару економіка України зазнала у 2022 році через повномасштабне вторгнення Росії, що призвело до скорочення поставок української продукції і товарів за кордон приблизно на третину.

Ситуацію можна виправити, налагодивши економічно-політичні зв'язки з провідними країнами світу шляхом збільшення зусиль у розвитку найбільш перспективних галузей.

Саме зовнішні економічні та торговельні відносини сприяють зростанню національного доходу, прискореному розвитку науково-технічного прогресу, підвищенню рівня життя населення держави загалом.

ЛІТЕРАТУРА

1. Батракова Т., Фоменко С. Сучасний стан зовнішньої торгівлі України в умовах економічної нестабільності. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. № 4. С. 56-62. URL: <https://doi.org/10.32782/dees.4-10>

2. Дуляба Н. І., Далик В. П. Розвиток зовнішньої торгівлі України в умовах глобальної нестабільності. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8358>.

3. Економічна правда. Експорт з України під час війни: як змінилась структура поставок української продукції за кордон. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959/>.

4. Міценко Н. Г., Кабаці Б. І., Федоренко А. О. Залежність економіки України від зовнішньої торгівлі: тенденції зміни індикаторів. *Економічні науки*. 2021. № 62. С. 12-21.

5. Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору. Зовнішня торгівля. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>

6. Рахман М. С., Штих Є. А. Дослідження основних показників зовнішньої торгівлі України. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 5(16). С. 384-389.

7. Соколовська О. М. Проблеми зовнішньої торгівлі України та її регіонів у контексті світової кризи. *Вісник економічної науки України*. 2020. № 1(38). С. 97-102.

REFERENCES

1. Batrakova T. and Fomenko S. (2023), Suchasnyj stan zovnishn'oi torhivli Ukrainy v umovakh ekonomichnoi nestabil'nosti, *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*, № 4, s. 56-62, available at: <https://doi.org/10.32782/dees.4-10>.

2. Duliaba, N. I. and Dalyk, V. P. (2020), Rozvytok zovnishn'oi torhivli Ukrainy v umovakh hlobal'noi nestabil'nosti, *Efektivna ekonomika*, № 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8358>.

3. Ekonomichna pravda. Eksport z Ukrainy pid chas vijny: iak zminylas' struktura postachan' ukrains'koi produktsii za kordon, available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/10/24/692959/>.

4. Mitsenko, N. H. Kabatsi, B. I. and Fedorenko, A. O. (2021), Zalezhnist' ekonomiky Ukrainy vid zovnishn'oi torhivli: tendentsii zminy indyktoriv, *Ekonomichni nauky*, № 62, s. 12-21.

5. Natsional'nyj bank Ukrainy. Statystyka zovnishn'oho sektoru. Zovnishnia torhivlia., available at: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>.

6. Rakhman, M. S. and Shtykh, Ye. A. (2019), Doslidzhennia osnovnykh pokaznykiv zovnishn'oi torhivli Ukrainy, *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*, vyp. 5(16), s. 384-389.

7. Sokolovs'ka, O. M. (2020), Problemy zovnishn'oi torhivli Ukrainy ta ii rehioniv u konteksti svitovoi kryzy, *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, № 1(38), s. 97-102.

Стаття надійшла до редакції 15 жовтня 2023 року

УДК [33(477)+339.9]:004.67

Poliakova Yu. V.,

polyakova0909@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8073-6186,

Researcher ID: F-8293-2019,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of International Economic Relations, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Stepanov A. V.,

stepanovandriy@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-7430-9578,

Researcher ID: F-6970-2019

Associate Professor of the Department of Foreign Languages, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Kostenko A.V.,

avak54@lute.lviv.ua, ORCID ID: 0000-0002-2162-7852,

Researcher ID: G-7780-2019

Ph.D, Associate Professor, Head of the Department of Computer Science, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Krutiak M. B.,

kmb55@lute.lviv.ua, ORCID ID: 0009-0000-8544-8733,

Researcher ID: JDD-2444-2023,

Senior Teacher of the Department of Computer Science, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF DIGITALIZATION: INTERNATIONAL AND NATIONAL LEVEL

Abstract. *The article is concerned with studying the role of digitalisation processes in the economic development of countries in the context of new modern challenges. The general scientific approaches to the definition of the concept of "digitalisation" in economic activities are highlighted. The role of modern digital technologies in achieving the competitiveness of enterprises, industries, and national economies, as well as intensifying business processes in the modern global environment is considered. It is emphasised that digital transformation takes place in various areas and directions, which allows entities of different levels of economic activity to successfully adapt to new challenges. It is found that the digital economy is not a separate economic unit at all, but a new economic model based on radically different technical and technological methods and social principles. The main directions of development of modern digital technologies in the world economy are demonstrated. An analysis of dynamic changes in the international ranking positions of Ukraine according to the indices of global and digital competitiveness is carried out. Based on a study of modern digitalisation processes in our country, it is proved that the IT industry is one of the leading sectors of the national economy. An analysis of exports of the domestic IT industry is carried out; the impact of exports of computer services and individual product groups on Ukraine's GDP is estimated. As a result, it was found that the export of computer services has a strong impact on GDP. The priorities and general principles of ensuring the digitalisation of Ukraine's economy are outlined, and the role of digitalisation in ensuring Ukraine's economic growth is considered. The main directions of financing the digitalisation of Ukraine in accordance with the Digital Europe programme until 2027 are identified. It is emphasised that digitalisation processes are inherent in a kind of risks to which both society and business may not always be ready. The authors substantiate the guidelines for promoting the security of the main tools of the digital economy and emphasise that digital decision-making will be important for Ukraine's post-war recovery.*

Keywords: digitalisation, digital economy, innovation, information and communication technologies.

Полякова Ю. В.,

polyakova0909@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-8073-6186,

Researcher ID: F-8293-2019,

д.е.н., доц., професор кафедри міжнародних економічних відносин, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Степанов А. В.,

stepanovandriy@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-7430-9578,

Researcher ID: F-6970-2019

доцент кафедри іноземних мов, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Костенко А. В.,

avak54@lute.lviv.ua, ORCID ID: 0000-0002-2162-7852,

Researcher ID: G-7780-2019

к. ф.-м. н., доц., завідувач кафедри комп'ютерних наук, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Крутяк М. Б.,

kmb55@lute.lviv.ua, ORCID ID: 0009-0000-8544-8733,

Researcher ID: JDD-2444-2023

старший викладач кафедри комп'ютерних наук, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: МІЖНАРОДНИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ

Анотація. Стаття присвячена вивченню ролі процесів цифровізації у економічному розвитку країн в умовах нових сучасних викликів. Виділено загальні наукові підходи до визначення поняття “цифровізація” в економічній діяльності. Розглянуто роль сучасних цифрових технологій для досягнення конкурентоспроможності підприємств, галузей, національних економік, а також активізації бізнес-процесів у сучасному світовому середовищі. Наголошено, що цифрова трансформація відбувається у різноманітних сферах та напрямках, що дозволяє суб'єктам різних рівнів господарювання успішно адаптуватися до нових викликів. З'ясовано, що цифрова економіка – це зовсім не окрема господарська одиниця, а новітня економічна модель, що побудована на кардинально інших техніко-технологічних методах та суспільних засадах. Продемонстровано основні напрями розвитку сучасних цифрових технологій у світовому господарстві. Проведено аналіз динамічних змін у міжнародних рейтингових позиціях України за індексами глобальної та цифрової конкурентоспроможності. Доведено, що ІТ-індустрія є однією з провідних галузей вітчизняної економіки на основі дослідження сучасних процесів цифровізації в нашій країні. Проведено аналіз експорту вітчизняної ІТ-галузі, здійснено оцінювання впливу експорту комп'ютерних послуг та окремих товарних груп на ВВП України. В результаті встановлено, що експорт комп'ютерних послуг має сильний вплив на ВВП. Окреслено пріоритети та загальні принципи забезпечення цифровізації економіки України, розглянуто роль цифровізації у забезпеченні економічного зростання України. Виявлено основні напрями фінансування цифровізації України відповідно до програми “Цифрова Європа” до 2027 року. Наголошено, що процесам цифровізації притаманний рід ризиків, до яких можуть бути не завжди готовими і суспільство, і бізнес. Обґрунтовано орієнтири сприяння безпеці основних інструментів цифрової економіки та наголошено, що прийняття цифрових рішень буде важливим для післявоєнного відновлення України.

Ключові слова: цифровізація, цифрова економіка, інновації, інформаційно-комунікаційні технології.

JEL Classification: F40, M15

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-10>

Formulation of the problem. The rapid pace of the development of science and technologies and technological progress have contributed to the emergence and rapid spread of the latest information and communication technologies in various societies. This phenomenon is now known as digitalisation. Economies of many countries are constantly looking for the most effective ways to apply the modern achievements of the digitalisation of society to ensure growth in various areas. For Ukraine, an important

strategic goal is the gradual development of the digital economy, which shows signs of growth in the economic efficiency of business entities, taking into account the use of modern achievements in the field of digitalisation of the society.

Analysis of recent researches and publications. The processes of digitalisation and their role in the economic development of countries and in the life of society are the subject of scientific research by many scholars. For example, the theoretical foundations of

the emergence and formation of the digital economy and digital business are studied by S. Koliadenko, O. Kulchytskyi, Yu. Nikitina, M. Novytska, and I. Strutynska. The role of digitalisation is considered from different scientific approaches: as a factor of increasing competitiveness by V. Bondarchuk, Yu. Kotelnikova, K. Puhachevska; as an opportunity for effective enterprise management by M. Vereskun, S. Verstiuk, V. Kolosok, E. Kolosok, V. Pilinskyi; as a means of transforming the Ukrainian economy by L. Korzun, S. Tulchynska. The development of the digital economy, in particular, the prerequisites and stages of its formation in the modern conditions are studied by S. Koliadenko, A. Krupianyk, and M. Rudenko. Studies on the impact of digitalisation at the level of international processes are also relevant today; the research in the area is conducted by M. Savchenko, A. Samoilenko, K. Sichkarenko, O. Kovaleva, and A. Kozachyshyn.

Setting objectives. The article is aimed at assessing the role of digitalization processes for the economic development of countries in the context of new modern challenges.

Presentation of the main research material. Today, digitalisation as a concept regarding economic activities demonstrates a number of interpretations, and accordingly, the essence of the term is interpreted by different scientific approaches from different positions. There are such concepts as "information economy", "digital economy", "Internet economy", and "electronic economy". However, the concept of the digital economy covers those sectors of economic activity that are based on the use of a set of modern digital technologies.

One of the common approaches is to interpret the concept of "digitalisation" as a synthetic category, which in this aspect means a set of social and economic aspects based on the processes of using a set of digital technologies. Such processes include new navigation capabilities (autonomous vehicles driven by autopilot), automation of production processes (construction of industrial facilities with a minimum of manual labour), and new principles of labour market organisation (self-employed persons, freelancing as a phenomenon in the labour market). If we focus on world trade, we can state that trade in services and in intellectual property rights has almost completely moved to the digital sphere [1, p. 108].

The competitiveness of the economy is directly determined by the specific features of the development of the digital sector, since leadership in the digital sphere contributes to an increase in competitive positions, while a lag in data acquisition and processing, and unskilled use of digital resources leads to a loss of market positions. Digital dependence can also lead to a lag in economic development between countries. There are four criteria for analysing the digital economy: the employment-related criterion; spatial, technological, and economic criteria.

It has already been proven that digital technologies are driving the growth and scientific and technological development of the international economy as a whole. The active introduction of modern digital technologies

helps to ensure the competitiveness of enterprises, industries, and the national economy, to create real opportunities for intensifying business processes in terms of connecting to digital global value chains, to create completely new markets and separate niches, and to gradually bring new digital products to the international level. Digitalisation cannot take place simultaneously in different countries, so there is a corresponding gap in the levels of digitalisation of national economies, which contributes to digital inequality and increased economic dependence of some countries on others. All factors are important for the digital transformation of the economy, including politics, regulatory frameworks, traditions and culture, level of economic development, education, and the scientific and technological base.

Understanding the new promising changes, governments are preparing for the development of the digital economy by using its advantages to provide adequate responses to the main challenges of our time, including reducing unemployment, overcoming poverty, providing security, and environmental protection. Modern digital strategies in the national dimension are becoming comprehensive, addressing the establishment of innovative enterprises or technology companies, growth in economic employment, and the formation of an effective public sector. The general list of measures taken by states to ensure the development of the digital economy includes the following: developing infrastructure as the foundation for new business models and scientific and social communities; overcoming barriers to the development of the digital economy; increasing the level of digital skills among professionals; ensuring the reliability and security of digital infrastructure. The digital economy entails the need to develop the electronic industry on an innovative basis in two key areas: the electronic industry (production of microchips, computer equipment, telecommunications devices, and consumer electronics) and companies that offer services in the digital sphere and use digital tools for data production, storage, and management.

The digital economy involves the digital transformation of all spheres of life, providing them with significant economic and social benefits, which opens up new prospects for the state, society and citizens. The core of the digital economy is the sector of production of digital goods and services related to digital technologies. Modern national digital strategies address the issues of economic development, creation of innovative enterprises, increase in employment, and formation of an effective public sector [2].

Digitalisation takes place in different areas and at different levels. For example, the digital transformation of public administration is mainly carried out through the use of electronic communication channels to reduce transaction costs. The digitalisation of the real economy strengthens the competitive position of companies by increasing labour productivity, management efficiency, automating production processes, and enhancing the investment attractiveness of facilities. The digitalisation of company management and decision-making processes helps to

reduce administrative staff costs and improve management efficiency. The benefits of digitalisation for society are undeniable, as the users of digital products and services are the population that can access high-speed Internet sources, making life more comfortable and convenient, i.e., meeting modern requirements [3, p. 64].

The concept of digitalisation of international economic relations should be understood as a full-fledged qualitative change in the information space where communication between participants in international relations takes place. The development of new formats of communication and information exchange allows for a new way of organising the implementation of trade agreements. Digital technologies have made it possible to start a business, and various individuals, including individual entrepreneurs, have acquired such opportunities. Digitalisation has helped to create a framework for qualitative analysis of market trends and structure, as the large amounts of market data generated by various devices make it possible to analyse international processes in depth and in a meaningful way. An important factor influencing the development of the digital economy is the growing number of people who have access to the achievements of the digital economy [4].

In today's international environment, companies from the digital sector are becoming leaders and points of economic growth, contributing to the provision of digital resources to the economy. At the beginning of the 20th century, powerful oil, metallurgical, machine-building and mining companies were the leading drivers of international economic relations, but today, representatives of the digital economy sector are among the leading companies. For example, Apple, the electronics and information technology company, has a capitalisation of \$577.4 billion; Google, the company dealing with Internet services, applications, and YouTube video hosting among others, shows the result of \$547.9 billion; the software company Microsoft,

\$443 billion; the online retailer Amazon, \$360 billion, etc. [2].

We understand that the digital economy is not a separate business unit at all, but a new economic model based on fundamentally different technical and technological methods and social principles. We are aware that the process of digitalisation of the economy is taking place horizontally across sectors of the national economy, mainly energy, industry, construction, transport, communications, agriculture, education, healthcare, etc.

Currently, researchers identify several key areas of digital development: artificial intelligence and machine learning; identification technologies; large databases; blockchain and cryptocurrencies; augmented and virtual reality; the Internet of things, robotics and cyber systems; computer vision and machine sensing; neural networks; cybersecurity; additive methods based on 3D printers; and cloud technologies.

In the current environment, the digital economy is a factor of economic strength and a stable source of tax revenues, as it is virtually independent of physical assets and less dependent than industry or agriculture. The resilience and power of the digital sector is clearly evident in times of crisis. That is, after the beginning of the full-scale invasion, the domestic IT industry proved to be the most stable economic sector of the economy, practically the only industry whose exports grew even during 2022.

A study by the Swiss business school IMD shows that Ukraine ranked 58th out of 63 in the overall digital competitiveness ranking, showing a two-position rise. This study is based on three areas: knowledge, technology, and readiness for the future. In total, the study uses 50 criteria, most of which, i.e. 30, are based on statistical data, and 20 are formed based on the results of surveys. According to the report, over the year, our country has shown improvement in the category of knowledge (from 45th to 39th place) and technology (from 62nd to 61st), while the indicators of readiness for the future have remained at the same level [6].

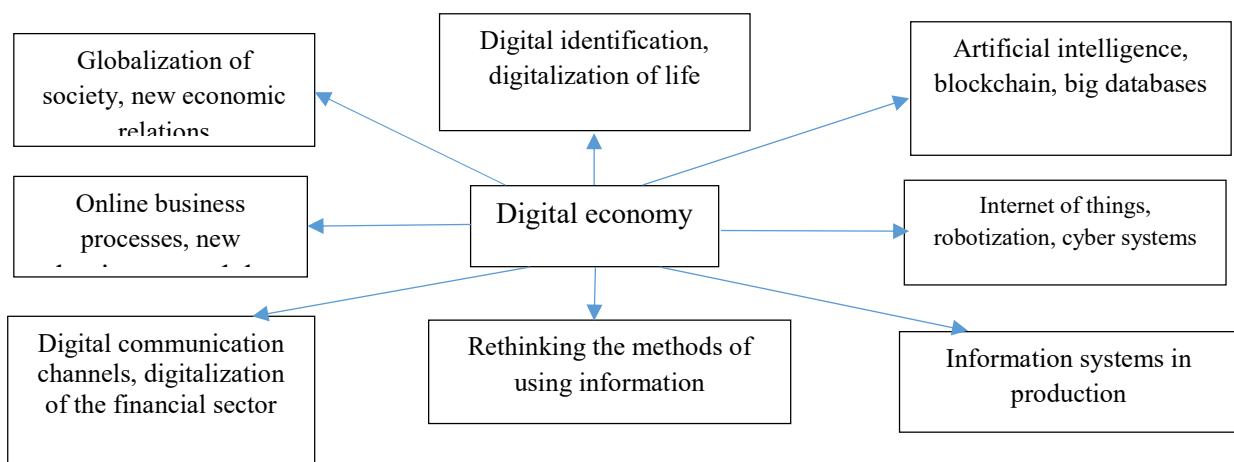


Fig. 1. Characteristics of the digital economy

Source: [5]



Fig. 2. Components of the overall digital competitiveness rating for Ukraine

Table 1

Indicators for assessing the impact of exports of computer services and certain product groups on Ukraine's GDP

	GDP, millions of US dollars	Export of computer services, millions of US dollars	Export of food products, millions of US dollars	Export of industrial products, millions of US dollars	Export of machinery, equipment and vehicles, millions of US dollars
2014	133504	2042	16670	704	5432
2015	91031	2105	14478	503	3339
2016	93356	2310	15250	463	2748
2017	112091	2760	17739	575	2862
2018	130891	3473	18594	649	3002
2019	153883	4331	22123	697	3426
2020	156618	5181	22161	722	3390
2021	199766	7107	27687	946	2819
2022	160503	7521	23380	569	2281

Source: [7]

Table 2

Correlation of the studied indicators with GDP

Export of computer services, millions of US dollars	Export of food products, millions of US dollars	Export of industrial products, millions of US dollars	Export of machinery, equipment and vehicles, millions of US dollars
0,86	0,97	0,88	-0,09

Let us consider the impact of computer services exports on the indicator characterizing economic growth in Ukraine, i.e. gross domestic product, and compare it with exports of certain product groups (food products; industrial products; machinery, equipment and vehicles) to provide a more visual view. For this purpose, we used the Python programming language with the scikit-learn machine learning library.

First, we performed a correlation analysis between the input indicators and GDP. The results are presented in the form of correlation coefficients in Table 2. The table shows that exports of food products (0.97), exports of industrial products (0.88) and exports of computer services (0.86) have the highest correlation with GDP. All three have coefficients close to one, indicating a high correlation. On the other hand, exports of machinery, equipment and vehicles have a

low correlation coefficient (-0.09), indicating no correlation. However, correlation alone is not a clear indicator of the impact of an indicator on GDP, so a deeper analysis is needed.

Next, we performed a regression analysis between the indicators and GDP. In this analysis, the indicators are used as inputs to a linear regression mathematical model, and GDP is used as the output. During the analysis, the model was trained to predict the value of GDP based on the indicators by building a linear regression and calculating the coefficients of influence of each indicator.

Now let us analyse the linear regression coefficients. The coefficients of this mathematical model clearly reflect the impact of each indicator on GDP. The results of the regression analysis are shown in Table 3.

Table 3

Коефіцієнти впливу показників, отримані з регресійного аналізу

Export of computer services, millions of US dollars	Export of food products, millions of US dollars	Export of industrial products, millions of US dollars	Export of machinery, equipment and vehicles, millions of US dollars
0,29	0,62	0,19	0,22

Table 4

Key areas of funding for Ukraine's digitalisation

Area	Amount of funding	Characteristics of the area
High-performance computing	2,2 billion euros	Projects that process large amounts of data to make decisions in the economy, healthcare, or defence industry are eligible.
Artificial intelligence, data and cloud services	2,1 billion euros	Projects that produce artificial intelligence-based products to facilitate the functioning of companies, government or research institutions are eligible.
Digital skills	580 million euros	Projects that provide opportunities to acquire the latest skills in the field of information technology are eligible.
Use of digital technologies in the economy and society	1,1 billion euros	Projects that introduce digitalisation in the areas of business or e-government, healthcare, environment, education and culture, and Smart City technologies are eligible.

The table shows that the highest coefficient of influence (0.62) corresponds to exports of food products. This indicator differs significantly from the other coefficients and indicates a high impact of exports of food products on GDP. As for the other indicators, their coefficients are close to each other and have low values (~0.2).

Summarising the results of both analyses, the following can be stated. Exports of food products have the strongest impact on GDP according to both methods. The second place is shared by exports of computer services and exports of industrial products, as they have high correlation values. Exports of machinery, equipment and vehicles have the least impact due to low correlation and regression coefficient values. Therefore, in general, we can bring attention to a strong impact of exports of computer services on GDP, and further development of the industry will contribute to economic growth and competitiveness of the country.

Today, Ukraine has joined the Digital Europe 2027 programme, which provides significant funding to ensure the digitalisation of EU member states in the relevant areas. There are four priorities for our country to receive funding [8]:

The programme also includes Cybersecurity, but this area is not yet open to non-EU countries. The common fund of the programme "Digital Europe" is set at 7.5 billion euros. Almost 6 billion euros are allocated to finance projects in areas that are available to Ukraine, and full participation in the programme requires periodic payments. However, the EU has exempted our country from paying them in 2021-2022 and provided a large 95% discount on financial contributions in 2023-2027.

A set of risks that society and business may not always be prepared for are inherent in digitalisation. Advances in automation and the use of robotics may

have consequences in terms of labour market disruption and income inequality. The so-called digital divide may widen due to a lack of access to digital technologies. Other challenges include security issues and violations of privacy principles, deepening social exclusion, and the removal of ethical boundaries.

For the successful implementation of digital solutions, it is necessary to take into account a number of challenges and dangers that can be grouped into three groups: social and economic, technical and organisational, and natural, which stem from the specifics of using the achievements of scientific and technological progress in the real economy. Under these conditions, there is a need to ensure the security of the main tools of the digital economy, such as the protection of electronic signatures, payments, tokens, sim cards, online services, information in electronic clouds and databases. This includes the need to develop cryptography and identity authentication technologies, protection systems for electronic documents circulation, information transmission channels and networks, server protection, security of commercial and public electronic platforms, etc.

Ukraine's post-war reconstruction is expected to be one of the largest in Europe, and the scope of the reconstruction tasks and the possibilities of using modern technologies create unique challenges and form a favourable basis for creative digital solutions to address them.

Conclusions and prospects for further research in the area. The spread of information and communication technologies and digital solutions in various spheres of life is gaining momentum internationally, and they are being intensively used in the economic sector and contribute to both economic growth and the development of society as a whole.

The economies of different countries are constantly looking for the most effective ways to apply the

modern achievements of the digitalisation of society to ensure growth in various areas. For Ukraine, an important strategic goal is the gradual development of the digital economy, which shows signs of growth in the economic efficiency of business entities, taking into account the use of modern achievements in the digitalisation of society.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 5. С. 105-112.
2. Пугачевська К. Й., Пугачевська К. С. Цифровізація економіки як фактор підвищення конкурентоспроможності країни. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 25. С. 39-45.
3. Руденко М. В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 2018. №11. С. 61-65.
4. Січкаренко К. О. Цифровізація як фактор змін у міжнародних економічних відносинах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 3(08). С. 30-34.
5. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство. *Mechanism of Economic Regulation*. 2020. № 2. С. 9-28.
6. Україна піднялася в рейтингу цифрової конкурентоспроможності. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/06/20/637985>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Україна долучилася до програми "Цифрова Європа": що це означає. URL: <https://ms.detector.media/internet/post/30193/2022-09-06-ukraina-doluchylasya-do-programy-tsyfrova-ievropa-shcho-tse-oznachaie>.

REFERENCES

1. Koliadenko, S. V. (2016), Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini i u sviti, *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannia nauky i praktyky.*, № 5, s. 105-112.
2. Puhachevs'ka, K. J. and Puhachevs'ka, K. S. (2018), Tsyfrovizatsiia ekonomiky iak faktor pidvyschennia konkurentospromozhnosti krainy, *Infrastruktura rynku*, vyp. 25, s. 39-45.
3. Rudenko, M. V. (2018), Tsyfrovizatsiia ekonomiky: novi mozhlyvosti ta perspektyvy, *Ekonomika ta derzhava*, №11, s. 61-65.
4. Sichkarenko, K. O. (2018), Tsyfrovizatsiia iak faktor zmin u mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh, *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*, vyp. 3(08), s. 30-34.
5. Mel'nyk L. H., Karintseva O. I., Kubatko O. V., Sotnyk I. M., Zavadov'ieva Yu. M. (2020), Tsyfrovizatsiia ekonomichnykh system ta liuds'kyj kapital: pidpriemstvo, rehion, narodne hospodarstvo, *Mechanism of Economic Regulation*, № 2, s. 9-28.
6. Ukraina pidnialasia v rejtynhu tsyfrovoi konkurentospromozhnosti, available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/06/20/637985>.
7. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Ukraina doluchylasia do prohramy "Tsyfrova Yevropa": scho tse oznachaie, available at: <https://ms.detector.media/internet/post/30193/2022-09-06-ukraina-doluchylasya-do-programy-tsyfrova-ievropa-shcho-tse-oznachaie>.

Стаття надійшла до редакції 19 жовтня 2023 року

УДК 007:65.012.8

Bodnar I. R.,

iryna.bod@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-6884-2058,

Ph.D, Associate Professor, Associate Professor of the Department of the International Economic Relations, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Dubravska D. M.,

dosiadubravska@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4641-3375,

Researcher ID: G-2695-2019,

Ph.D, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Foreign Languages, Lviv University of Trade and Economics, Lviv.

FUNDAMENTALS OF INFORMATION SECURITY OF UKRAINE IN WARTIME CONDITIONS

Abstract. *The rapid and global development of the information sphere and modern information technologies has a significant impact on the political, economic, socio-cultural, protection, and other components of the development of society and the state. Information resources in modern conditions are becoming a major factor in the life of all spheres of society. The effectiveness of the system of state management of national information resources and ensuring their security largely determines the overall level of information and national security in times of war. Any shortcomings in the structure and functioning of the public administration system lead to losses for society and the state. In this regard, the article considers the key concepts and foundations of state information policy in the field of information and national security. The activity of the state in the information sphere in the conditions of war has been analyzed. In addition, the main directions of the State in the field of information security have been determined. Conceptual approaches to ensuring information security are offered. When developing the concept of the state information policy in order to ensure information and national security of Ukraine, it is necessary to proceed from the need to adopt such fundamental principles as openness of information policy, equality of interests of all participants in information relations, consistency, priority, etc. In this process, the main measures should be aimed at ensuring the state interests of Ukraine and not contradict the social interests of the citizens of the country. We need programs of state funding for information development, ensuring the priority of law over force, etc. Strategic information confrontation is an independent and fundamentally new type of confrontation capable of resolving the conflict without the use of armed forces in the traditional sense. Regularities of information confrontation have been determined and its quantitative characteristics have been analyzed. The article conducts formalization of levels of information weapons of the state and mechanisms of evolution depending on the resource potential of a specific state and the influence of the external environment.*

Keywords: information security, information threats, state information policy, information resources, information society, national security.

Боднар І. Р.,

iryna.bod@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-6884-2058,

к. е. н., доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Дубравська Д. М.,

dosiadubravska@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-4641-3375,

Researcher ID: G-2695-2019,

к. психол. н., доц., доцент кафедри іноземних мов, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ОСНОВИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Анотація. *Стрімкий і глобальний розвиток інформаційної сфери, сучасних інформаційних технологій значною мірою впливає на політичну, економічну, соціокультурну, оборонну та інші складові процесів розвитку суспільства і держави. Інформаційні ресурси в сучасних умовах стають основним фактором життєдіяльності всіх сфер суспільства. Ефективність системи державного управління національними інформаційними ресурсами та гарантування їхньої безпеки значною мірою визначає в умовах війни загальний*

рівень інформаційної і національної безпеки. Будь-які недоліки в структурі і функціонуванні системи державного управління призводять до збитків суспільства і держави. У зв'язку з цим у статті розглянуто ключові поняття та основи державної інформаційної політики в сфері інформаційної та національної безпеки. Аналізується діяльність держави в інформаційній сфері в умовах війни. Крім того, визначені основні напрями держави в сфері інформаційної безпеки. Запропоновані концептуальні підходи гарантування інформаційної безпеки. При формуванні концепції державної інформаційної політики з метою гарантування інформаційної та національної безпеки України варто виходити з необхідності прийняття таких базових принципів, як відкритість інформаційної політики, рівність інтересів всіх учасників інформаційних відносин, системності, пріоритетності тощо. В цьому процесі головні заходи повинні бути спрямовані на забезпечення державних інтересів України і не суперечити соціальним інтересам громадян країни. Необхідними є програми на фінансування державою інформаційного розвитку, забезпечення пріоритету права перед силою тощо. Стратегічне інформаційне протистояння є самостійним і принципово новим видом протистояння, здатним вирішувати конфлікт без застосування збройних сил у традиційному розумінні. В статті визначені закономірності інформаційного протистояння та здійснено аналіз його кількісних характеристик. Проведено формалізацію рівнів інформаційної озброєності держави і механізмів еволюції в залежності від ресурсного потенціалу конкретної держави та впливу зовнішнього оточення.

Ключові слова: інформаційна безпека, інформаційні загрози, державна інформаційна політика, інформаційні ресурси, інформаційне суспільство, національна безпека.

JEL Classification: D78, L96

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-11>

Formulation of the problem. In wartime, the scale of human activity is determined by risks, threats, and challenges. Accordingly, the methodology for understanding and accounting for them should be based on a clear understanding of the qualitative and quantitative aspects of the risks involved in each situation. Thus, in strategic planning in the United States, two terms are used: "threat" and "challenge" They indicate the ability of any country, group of individuals, or phenomenon to threaten ("threat") or counteract ("challenge") achieving information and national security objectives. To this end, it is important to identify the problems and justify the State's directions in the field of information security in the context of war.

The purpose of the article is to provide a theoretical justification of the activities of public authorities that manage the information sphere, implement information policy with a view to protecting the national information space, and ensure information security in war conditions.

Analysis of previous researches and publications. The information sphere and its state protection are the basis of scientific research by domestic and foreign scholars and researchers. However, the research on this scientific issue by international economists is insufficient, as their works are much less numerous than those of scholars in other fields.

Nevertheless, the theoretical aspects of the role of the state in the formation of the information society and in ensuring information security have been studied by such researchers as I.V. Aristova [2020], K.I. Beliakov [2], G.G. Pocheptsov [2006], I. Ramone [2010], D. Lukianenko [2010], O. Sosnin [2011] and others.

The problem of determining the organizational and legal framework for the protection of information

resources in Ukraine was analyzed by O. V. Oliinyk [2011]. He proposed a comprehensive analysis of the content of the concepts of "information security", and "information resources of the State", as well as conceptual approaches to the formation of principles for the protection of information resources of the State of various types.

O. O. Tykhomyrov draws attention to the problem of the reproduction of personnel in the field of information security [2014], as experienced specialists leave government agencies and go to work in commercial organizations due to low salaries.

Setting objectives. Despite the importance and relevance of studying the problem of information security in Ukraine in times of war, the number of works devoted to a comprehensive study of this issue is rather small, which influenced the choice of the topic of the study. Despite the importance and relevance of the study of the problem of information security of Ukraine in the conditions of war, the number of works devoted to the comprehensive study of this issue is quite small, which influenced the choice of the research topic.

Therefore, in the article we will consider the main concepts and foundations of the state information policy in the field of information and national security. We will analyze the activities of the state in the information sphere in the conditions of war. We will determine the levels of the state's information armament and the mechanisms of evolution depending on the resource potential of a specific state and the influence of the external environment.

Presentation of the main research material. A successful information policy can have a significant impact on the resolution of domestic, foreign, and military conflicts. Article 17 of the Constitution of Ukraine states: "To protect the sovereignty and territorial indivisibility of Ukraine, and to ensure its

economic and informational security are the most important functions of the State and a matter of concern for all the Ukrainian people.” [8]. The "Doctrine of National Information Security of Ukraine" (2016) defines the complex nature of current threats to national security in the information sphere [9]. Information security in today's post-industrial world, in which the main commodity is information that affects the state's tactical and strategic decision-making, is the basis of national security. Information security is one of the essential components of the country's national security. Ensuring it through the consistent implementation of a well-formulated national information strategy would greatly contribute to achieving success in solving problems in the political, military, social, economic, and other spheres of state activity.

Information security is the state of security of society, the state, the individual, the state of security of information resources that ensure the progressive development of vital areas for society [10]. The main information threat to national security is the threat of another party's influence on the country's information infrastructure, information resources, society, consciousness, and subconsciousness of the individual. This happens in order to impose on the other party (the state) the desired system of values, views, interests, and decisions in vital areas of social and state activity. In addition, the opposite, hostile party (the aggressor country) seeks to control the behaviour of people and the development of the situation in another country in the direction it desires. In fact, this is a threat to Ukraine's sovereignty in vital areas of public and state activity, which is realized at the information level in times of war.

Strategic information confrontation is an independent and fundamentally new type of confrontation capable of resolving a conflict without the use of armed forces in the traditional sense. In order to study the patterns of information confrontation and analyze its quantitative characteristics, it is necessary to formalize the levels of information armament of the state and the mechanism of evolution depending on the resource potential of a particular state and the influence of the external environment.

In this case, we will take the information state of Ukraine as a basis. As a basic model, we will consider the model of resolving an information conflict between two countries, which is based on the Richardson-Kasparov model. The model is based on the following hypotheses:

- in the process of an information conflict, each of the two states seeks to ensure the growth of the effectiveness of its information weapons in proportion to the level of information power;
- the economic potential of each country has/limits the impact on the growth rate of information capabilities;
- state institutions initiate an increase in the level of information capabilities, guided by their aspirations.

Let's introduce the notation $N_1(t)$, $N_2(t)$ for the levels of information armament of each side of the conflict, where t is time. Then the above conditions of

the model can be formalized as a system of two ordinary differential equations:

$$\begin{aligned} \dot{N}_1 &= M_1(L_1 - N_1)[1 - \exp(-p_1(k_1N_2 - a_1N_1 + g_1))] \\ \dot{N}_2 &= M_2(L_2 - N_2)[1 - \exp(-p_2(k_2N_1 - a_2N_2 + g_2))], \end{aligned} \quad (1)$$

where $M_1, M_2, L_1, L_2, p_1, p_2, a_1, a_2, k_1, k_2$ are positive time-independent coefficients.

The parameters of the model (1), by analogy with the terminology of T. Saati, are defined as follows:

k_1, k_2 - coefficients of reaction or defence against the enemy's information influence;

a_1, a_2 - indicators of the relative costs of creation of information weapons;

g_1, g_2 - claims (aggressiveness) ratio, if positive, or goodwill ratio, if negative;

M_1, M_2 - the cost of existing information support;

L_1, L_2 - limit values of information depending on each party's resources;

p_1, p_2 - coefficients of the degree of importance of information costs.

Model (1) admits the existence of four special solutions that determine the coordinates of equilibrium positions:

$$\begin{aligned} \text{a) } N_1^p &= N_1^*, N_2^p = N_2^* \text{ b) } N_1^p = N_1^*, N_2^p = L_2 \\ \text{c) } N_1^p &= L_1, N_2^p = N_2^* \text{ d) } N_1^p = N_2^*, N_2^p = L_2 \end{aligned} \quad (2)$$

where N_1^*, N_2^* is a solution to a system of linear algebraic equations.

Suppose the functions $u_1 = r_1^0(x_1 - x_2)$ i $u_2 = r_2^0(x_2 - x_1)$ characterize the policy of each country in the field of information confrontation, where the variables $x_1 = N_1 - N_1^*$, $x_2 = N_2 - N_2^*$ denote the values of deviations from equilibrium levels of information power. Here r_1^0, r_2^0 - the stationary control parameters. Taking into account the form of the function u_1, u_2 the system (1) takes the form:

$$\begin{aligned} \dot{x}_1 &= M_1(\delta_1 - x_1)[1 - \exp(p_1(a_1x_1 - k_1x_2))] + r_1^0(x_1 - x_2) \\ \dot{x}_2 &= M_2(\delta_2 - x_2)[1 - \exp(p_2(a_2x_2 - k_2x_1))] + r_2^0(x_2 - x_1) \end{aligned} \quad (3)$$

The mere fact of transformation of the original system (1) by introducing influence factors leads to a change in the coordinate structure of equilibrium positions, but the trivial value $x_1^* = 0, x_2^* = 0$ coincides with the coordinates of the equilibrium position of the original system (1). This means that the policy of information confrontation between countries is aimed at increasing the costs of information capacities of each party to the conflict and requires the attraction of additional own resources.

The following conclusions can be drawn: every state that is part of the global information space must develop a set of measures for its sustainable information development in the face of fierce competition, taking into account information security factors. This requires

- understanding of information confrontation as a phenomenon that has a certain logic of development;
- creation of mathematical models and, on their basis, scenarios of information warfare;
- development of quantitative and qualitative indicators of information threats in order to improve decision-making mechanisms in the systems of state and military administration;

- development of a software product based on the national research and production potential to ensure maximum protection against external influences on computer communications;

- analysis of the state and technical audit of all means of information warfare, taking into account their compliance with modern requirements;

- consolidation of the activities of public authorities, political parties and mass media in the field of political information to neutralize the negative psychological impact on society.

In Ukraine, information is divided into two types: secret and confidential. According to the Law of Ukraine "On Information", secret information includes such information, the disclosure of which would harm a person, society and the state [11], and which includes state or other secrets determined by law. The list of types of secret information is determined by the state and enshrined in law. State secrets include information in the field of defence, economy, science and technology, foreign relations, state security and law enforcement, the disclosure of which may harm the national security of Ukraine and which are defined in accordance with the procedure established by law as state secrets and are subject to state protection.

In order to neutralize the threats of information and psychological influence on the mass and individual consciousness, which can cause damage to public and industrial health, as well as abuse of freedom of the media, it is expedient and urgent to develop a unified state policy in the field of information and psychological security [12] and the relevant regulatory framework aimed at solving the following tasks

- coordination of activities of public authorities and public associations, delimitation of powers of public authorities and local self-government in the relevant area

- establishing reasonable balances of "checks and balances" between the need for free exchange of information and permissible restrictions on its dissemination;

- preservation of the unified information and spiritual space of Ukraine, traditional foundations of public morality;

- development of legal awareness and psychological culture of citizens in the field of psychological and information security;

- training the population in methods of self-defense against negative information influences, the basics of safe behaviour in the modern information environment;

- development and support of domestic production of means of protection against negative information and psychological influences;

- organization of international cooperation on information security;

- creation of a national system of licensing, certification, examination and control in the field of information security;

- development and adoption of standards in the field of information security;

- examination to identify negative information and psychological influences and mandatory licensing of activities and information security and certification of relevant means and methods.

Establishment and operation of an information security system involves the implementation of the main stages of system supervision. These include the following:

- direct implementation of mechanisms to ensure the required level of security;

- monitoring of the system and its response to incidents (events) and implementation of political security using effective tools for tracking various "intrusions"

- testing the security system through continuous improvement of the audit;

- improving the system.

Below is a structural diagram of the formation and functioning of the information security system (Fig 1).

Analysing Fig.1, we can see that ensuring the continuity and operational transformation of the system depends on its ability to respond to new challenges and risks. The information security system provides for a high level of reliability and continuity of operation over long periods of time. In addition, it must have a high level of protection against unauthorized access to system resources. Its operation is carried out in real time, etc.

Ensuring the continuity of the state information security system is one of the main tasks of the state policy in the field of national security in general and information security of the state in particular (Fig. 2).

Analysing Fig. 2, we see that the process of ensuring such continuity can be divided into six main stages. Let us consider them more specifically. The first stage (1) is the stage of understanding the continuity of the state information security system. This phase is associated with the identification of critical points (objects) of protection. It is also about identifying the main internal and external threats that may become critical for the system. The second stage (2) is the stage of ensuring the system continuity strategy. At this stage, the tasks focus on identifying and selecting alternative solutions to restore the system in order to minimize threats to the main points of protection. The search for solutions balances the cost of protection systems with their effectiveness. The third stage (3) is the development and implementation stage. At this stage, efforts are focused on structuring and documenting the government continuity program. The fourth stage (4) is the development and "engraftment" of a continuous culture of information security of the state. At this stage, the process of building an integrated system of ensuring the state's information security is launched. The fifth stage (5) is the stage of implementation, maintenance and audit of activities with the introduction of precise regulation (improvement, transformation) of the strategy of continuous functioning of the state information security system in the face of various crises. The sixth stage (6) is the stage of managing the state information security program by distributing and redistributing statuses and roles, which provides for responsibility, accountability, insurance (guarantees) and management in the context of implementing the overall plan for the continuity of the state information security system.

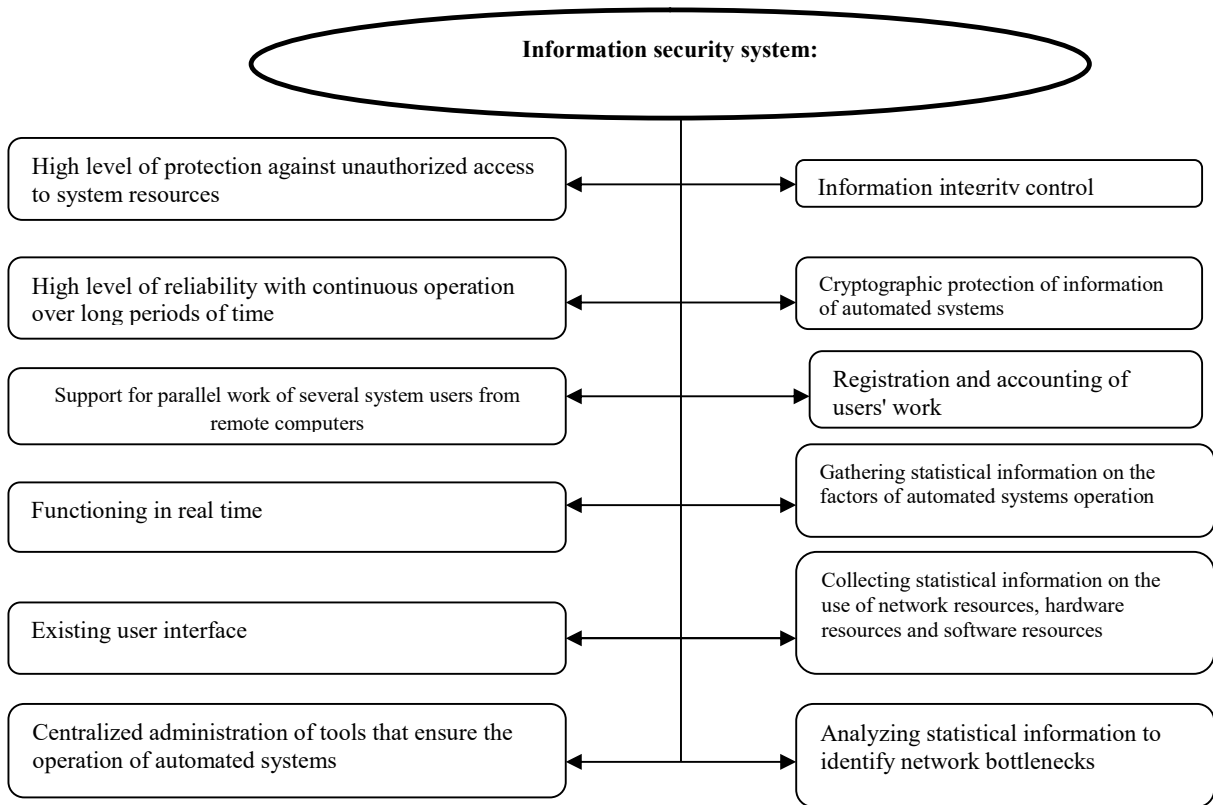


Fig 1. Flowchart of formation and functioning of the information security system

Source: own elaboration

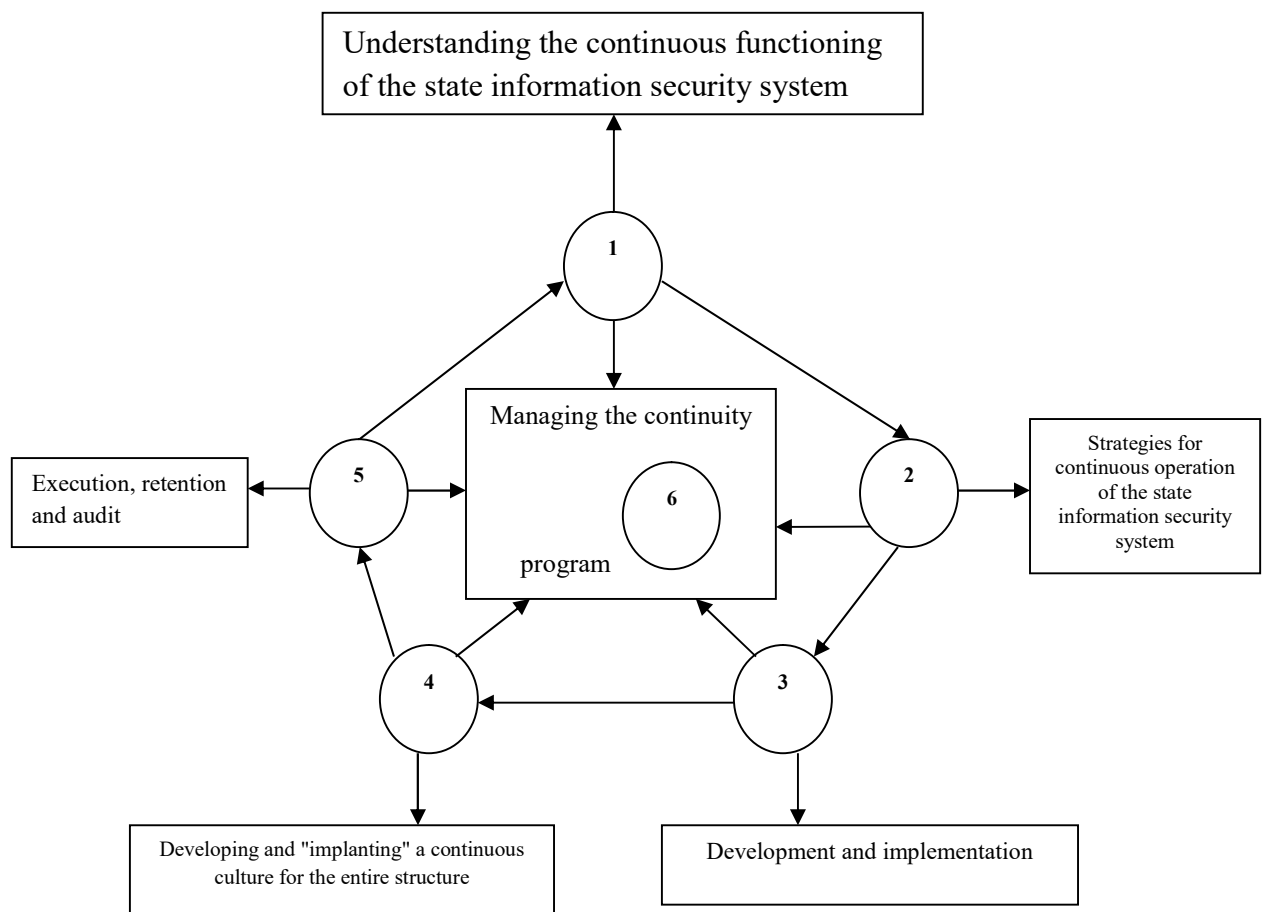


Fig 2. The process of ensuring the continuity of the state information security system

Source: own elaboration

The national security of Ukraine in the information sphere should be considered as an integral integrity of four components - personal, public (social, commercial (corporate) and state security [13]. Therefore, in the process of determining the nature of risks, the following elements should be taken into account

- a brief conceptual explanation to the interested parties of political security, its principles, standards and rules, consistent with the current legislation and principles of ensuring the continuity of the information security system of the individual, society, commercial (corporate) structures and the state

- determination of objects and goals;

- determination of acceptable structures for establishing control over security objects, as well as risk assessment and risk management from the point of view of ensuring the interests of all subjects;

- defining the status and functional roles, expectations, and responsibilities of the involved entities, including reporting on events that pose potential threats.

In Ukraine, there is an objective need for such state and legal regulation of scientific, technological and information activities [15] that would meet the realities of the modern world and the level of development of information technologies, the norms of international law, but at the same time effectively protect Ukraine's own national interests. The most difficult tasks here are the following:

- harmoniously ensuring information security of the state, individual and society while simultaneously identifying urgent priorities;

- managing not only own interests, but also national interests of other countries;

- taking into account the realities of the modern world information space, which is moving towards indivisibility and the formation of a global information society.

Conclusions and prospects for further research.

It is worth noting that it is critically important to implement the above schemes of ensuring the functioning of an effective system of information security of the state and the information protection system.

To this end, it is advisable to develop the "Doctrine of National Information Security of Ukraine" with a clear definition of the areas (spheres) of responsibility of executive authorities for ensuring each stage of the state information security. The subject of constant attention within the time period defined by the doctrine should be the revision of the list of "Threats to the National Security of Ukraine in the Information Sphere" both in terms of new threats and elimination of existing ones in the conditions of war, with the determination of the degree of possible consequences and intensity levels.

Given that the problem of ensuring the continuity of the state's information security system is a key one, the creation/restoration of the main areas of protection of the national security system in the information sphere is also a priority. The search for solutions should be dictated by the balance of the cost of such a protection system and its effectiveness. In order to

implement this strategy in practice, a special body should be created integrated into the executive branch of power that would carry out its practical implementation and which, in addition to the implementation function, would be responsible for launching the process of building an integrated system of ensuring the state's information security, monitoring its implementation and formulating new strategies, taking into account the dramatic changes in the geostrategic situation of Ukraine, in the conditions of war.

ЛІТЕРАТУРА

1. Арістова І. В. *Охорона права інтелектуальної власності в умовах цифрової економіки в Україні* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Захист прав, свобод і безпеки людини в інформаційній сфері в сучасних умовах" (м. Київ, 21 травня 2020 р.). Вид-во НДІП, 2020. С. 123-130. URL: <https://drive.google.com/file/d/1N7R7286LEocpIVENNxBtIqN4bjirMX4/view?usp=sharing>.

2. Беляков К. І. Інформаційні технології як фактор терористичного акту. URL: http://www.mndc.naiu.kiev.UA/Gurnal/8text/g8_12.htm841/30.pdf.

3. Почепцов Г. Г. *Інформаційна політика* : навч. посібник. Київ : Знання, 2006. 663 с.

4. Рамоне І., Лук'яненко Д. *Глобальні трансформації та стратегії розвитку* : монографія. Київ, 2010. 453 с.

5. Соснін О. Державне управління інформатизацією як виклик цивілізаційного зростання нації. *Зовнішні справи*. 2011. № 9. С. 38-41.

6. Олійник О. В. Позитивні та негативні впливи інформаційної революції на забезпечення інформаційної безпеки особи, суспільства, держави. *Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика)*. 2011. № 25. С. 321-328.

7. Тихомиров О. О. *Забезпечення інформаційної безпеки як функція сучасної держави* : монографія. Київ : Центр навч.-наук. та наук.-практ. вид. НА СБ України, 2014. 196 с.

8. Конституція України: Закон України від 28.06.96 р. № 254к/96-ВР. Дата оновлення: 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>.

9. Указ № 47/2017. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29 грудня 2016 року. Про Доктрину інформаційної безпеки України. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/472017-21374>.

10. Веб-сторінка інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua>.

11. Закон України "Про інформацію". URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12>.

12. Державна інформаційна політика. URL: <http://merega.org.ua/law/projects/derzhpolityka>.

13. Захаренко К. В. Категорія “інформаційної безпеки” у вітчизняному науковому дискурсі. *Гуманітарний вісник ДВНЗ. Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди*. 2015. № 37. С. 106-117.

14. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.18 р. № 2469-VIII. Дата оновлення: 15.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>.

REFERENCES

1. Aristova, I. V. (2020), *Okhorona prava intelektual'noi vlasnosti v umovakh tsyfrovoy ekonomiky v Ukraini* : materialy mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii “Zakhyst prav, svobod i bezpeky liudyny v informatsijnij sferi v suchasnykh umovakh” (m. Kyiv, 21 travnia 2020 r.), Vyd-vo NDHP, s. 123-130, available at: <https://drive.google.com/file/d/1N7R7286LEocpIVEH-NxBtIlqN4bjirMX4/view?usp=sharing>.

2. Beliakov, K. I. Informatsijni tekhnologii iak faktor terorystychnoho aktu, available at: http://www.mndc.naiu.kiev.UA/Gurnal/8text/g8_12.htm841/30.pdf.

3. Pocheptsov, H. H. (2006), *Informatsijna polityka* : navch. posibnyk, Znannia, Kyiv, 663 s.

4. Ramone I. and Luk'ianenko D. (2010), *Hlobal'ni transformatsii ta stratehii rozvytku* : monohrafiia, Kyiv, 453 s.

5. Sosnin O. (2011), *Derzhavne upravlinnia informatyzatsiieiu iak vyklyk tsyvilizatsijnoho zrostantia natsii, Zovnishni spravy*, № 9, s. 38-41.

6. Olijnyk. O. V. (2011), *Pozytyvni ta nehatyvni vplyvy informatsijnoi revoliutsii na zabezpechennia informatsijnoi bezpeky osoby, suspil'stva, derzhavy,*

Borot'ba z orhanizovanoi zlochynnisti i koruptsiieiu (teoriia i praktyka), № 25, s. 321-328.

7. Tykhomyrov, O. O. (2014), *Zabezpechennia informatsijnoi bezpeky iak funktsiia suchasnoi derzhavy* : monohrafiia, Tsentri navch.-nauk. ta nauk.-prakt. vyd. NA SB Ukrainy, Kyiv, 196 s.

8. Konstytutsiia Ukrainy: *Zakon Ukrainy vid 28.06.96 r. № 254k/96-VR*. Data onovlennia: 01.01.2020, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr#Text>.

9. Ukaz № 47/2017. Pro rishennia Rady natsional'noi bezpeky i oborony Ukrainy vid 29 hrudnia 2016 roku. Pro Doktrynu informatsijnoi bezpeky Ukrainy, available at: <https://www.president.gov.ua/documents/472017-21374>.

10. Veb-storinka instytutu stratehichnykh doslidzhen', available at: <http://www.niss.gov.ua>.

11. *Zakon Ukrainy “Pro informatsiiu”*, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12>.

12. *Derzhavna informatsijna polityka*, available at: <http://merega.org.ua/law/projects/derzhpolityka>.

13. Zakharenko, K. V. (2015), *Katehoriia “informatsijnoi bezpeky” u vitchyznianomu naukovomu diskursi, Humanitarnyj visnyk DVNZ. Pereiaslav-Khmel'nyts'kyj derzhavnyj pedahohichnyj universytet imeni Hryhoriia Skovorody.*, № 37, s. 106-117.

14. Pro natsional'nu bezpeku Ukrainy: *Zakon Ukrainy vid 21.06.18 r. № 2469-VIII*. Data onovlennia: 15.03.2020, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>.

Стаття надійшла до редакції 09 жовтня 2023 року

УДК 336:658

Чуй І. Р.,

irina_chui@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-8795-4514,

Researcher ID: E-9653-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Мицак О. В.,

o.myttsak@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3681-4666,

Researcher ID: F-7312-2019,

к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ СУБ'ЄКТІВ БІЗНЕСУ ІТ-СЕКТОРА

Анотація. У статті досліджено галузеві особливості формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання ІТ-сектора України. Систематизовано перелік видів діяльності, суб'єкти яких генерують інформаційні чи цифрові продукти, і, таким чином, авторами віднесено до ІТ-сектора. Проаналізовано стан суб'єктів бізнесу ІТ-сектора у 2022 році та його динаміку через призму експорту комп'ютерних послуг, кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців; зайнятих у цій сфері працюючих, обсягу діяльності за період 2010-2022 рр. Виявлено певні закономірності в особливостях фінансування підприємств ІТ-сектора впродовж 2018-2022 рр., зокрема нарощення величини фінансових ресурсів відбулося завдяки збільшенню суми і частки власного капіталу. На обсяги фінансування підприємств не вплинула суттєво криза, пов'язана з карантинними обмеженнями, впровадженими у зв'язку з пандемією Covid-19, а протягом дії воєнного стану, введеного у 2022 році, галузь змогла знайти такі формати роботи, яким не перешкоджали перебої з постачанням електроенергії, повітряні тривоги та безпосередні військові дії. Виявлено пропорційний зв'язок між збільшенням прибутку та обсягом фінансових ресурсів, задіяних ІТ-підприємствами для своєї діяльності. Завдяки зростанню постійного капіталу фінансова стійкість за власним капіталом і довгострокова фінансова стійкість за постійним капіталом посилилася. Виявлено, що для підприємств ІТ-сектора порівняно з підприємствами України загалом коефіцієнти фінансової стійкості вищі та нижча залежність від позикового та інших видів залученого капіталу. Висновками з проведеного дослідження є: вітчизняний ІТ-сектор навіть в умовах воєнного стану розвивався достатньо динамічно: постійно зростали кількість ІТ-підприємств та ІТ-ФОП, обсяги залучених інвестицій та експорт ІТ-продуктів і послуг; сукупний капітал підприємств зростає як за рахунок нарощення власного капіталу, так і завдяки залученим ресурсам на довго- та короткостроковий період.

Ключові слова: ІТ-сектор, бізнес-моделі ІТ-сектора України, фінансові ресурси, власний капітал, постійний капітал, залучені фінансові ресурси.

Chuy I. R.,

irina_chui@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-8795-4514,

Researcher ID: E-9653-2019,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Mytsak O. V.,

o.myttsak@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-3681-4666,

Researcher ID: F-7312-2019,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES IN THE IT-SECTOR

Abstract. *The article characterizes sectoral features of the formation and use of financial resources of business entities in the IT-sector of Ukraine. The list of activities, the subjects of which generate information or digital products, is systematized, and, thus, the authors attribute them into the IT-sector. The state of business entities in the IT-sector in 2022 and its dynamics are analyzed through the prism of exports of computer services, the number of enterprises and individual entrepreneurs; employed in this area, the volume of activities for the period 2010-2022. Regularities in the peculiarities of financing enterprises in the IT-sector during 2018-2022 have been identified, in particular, the increase in the amount of financial resources was due to an increase in the amount and share of equity. The volume of financing of enterprises was not significantly affected by the crisis related to the Covid-19 pandemic, and during the martial law imposed in 2022, the industry was able to find such formats of work that were not hindered by interruptions in the supply of electricity, air raids and direct hostilities. A proportional relationship between the increase in profit and the amount of financial resources used by IT-enterprises for their activities has been identified. Due to the growth of constant capital, the financial strength of equity and the long-term financial stability of constant capital have been strengthened. It has been found that for enterprises in the IT sector compared to enterprises in Ukraine in general, the coefficients of financial stability are higher and dependence on debt and other types of attracted capital is lower. It has been found that the coefficients of financial stability for enterprises in the IT-sector compared to enterprises in Ukraine are higher and debt dependence is lower. The conclusions of the study are: the domestic IT-sector, even under martial law, has been developing quite dynamically: the number of IT enterprises and IT sole proprietors, the volume of attracted investments and exports of IT products and services have been constantly growing; the total capital of enterprises grew both due to the increase in equity capital and due to the attracted resources for the long and short term.*

Key words: IT-sector, business models of the IT-sector of Ukraine, financial resources, equity, constant capital, attracted financial resources.

JEL Classification: G32, L86, M20

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-12>

Постановка проблеми. ІТ є одним із провідних секторів української економіки, який стрімко зростає. Серед послуг, що надаються у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг, переважають саме комп'ютерні (більше 74 % у 2022 р.). Вітчизняна ІТ-галузь здебільшого орієнтована на експорт. Останні 10 років обсяг експорту тільки комп'ютерних послуг зростає у середньому на 24 % щороку й у 2022 році досяг майже 2,8 млрд дол. США. Починаючи з 2000 року, експорт збільшився зі всього 3,7 млн дол. США до більше 3 млрд дол. США у 2021 році.

У свою чергу, представники Асоціації "ІТ-Ukraine" зазначають, що ІТ-галузь – це драйвер економіки країни, внесок якої характеризується: формуванням іміджу держави як інвестиційно привабливої; залученням інвестицій в економіку; створенням понад 100 тис. нових ІТ-робочих місць; сукупними податковими надходженнями до бюджету в сумі 36 млрд грн (за 2016-2020 рр.) та ін. [11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління фінансовими ресурсами підприємств розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Вивчення літературних джерел із проблем управління фінансовими ресурсами показало, що вагомий внесок теоретико-методичного та практичного характеру у вивчення означеної проблематики зробили такі вчені, як М. Бердар [1], Д. Ванькович [2], Ю. Вінц [3], С. Джерелейко [4], І. Зеліско [5] та інші.

Дослідженню теоретико-методичних аспектів понятійного визначення та аналізу капіталу підприємств через призму оцінювання їхньої фінансової стійкості присвячено наукові статті Н. Нестеренка і Д. Ребріної [6], О. Мицак, І. Чуй і О. Демковської [7].

Водночас під час оцінювання особливостей формування і використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання ІТ-сектора України слід враховувати, що існують різні типи ІТ-компаній (переважно працюють за моделями аутсорсингу, аутстафінгу та стартапів і не є учасниками вітчизняного ІТ-ринку). У більшості випадків основний інтерес ІТ-компаній, які зосереджені в Україні, – це підбір висококваліфікованих фахівців для роботи над проектами іноземних інвесторів та замовників. Водночас мало хто з дослідників ІТ-сектора зосереджував свою увагу на проблемах фінансування його суб'єктів та напрямках зміцнення їхньої фінансової стійкості.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення особливостей та закономірностей управління процесами формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів бізнесу ІТ-сектора України, аналіз їхньої фінансової стійкості у системі управління фінансовими ресурсами та її зміцнення в процесі реалізації фінансової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Частка експорту комп'ютерних послуг у ВВП із 2010 року зросла з 0,19 % до 1,71% у 2022 році, а загалом в експорті послуг – із 2,1 % до 30 % (рис. 1).

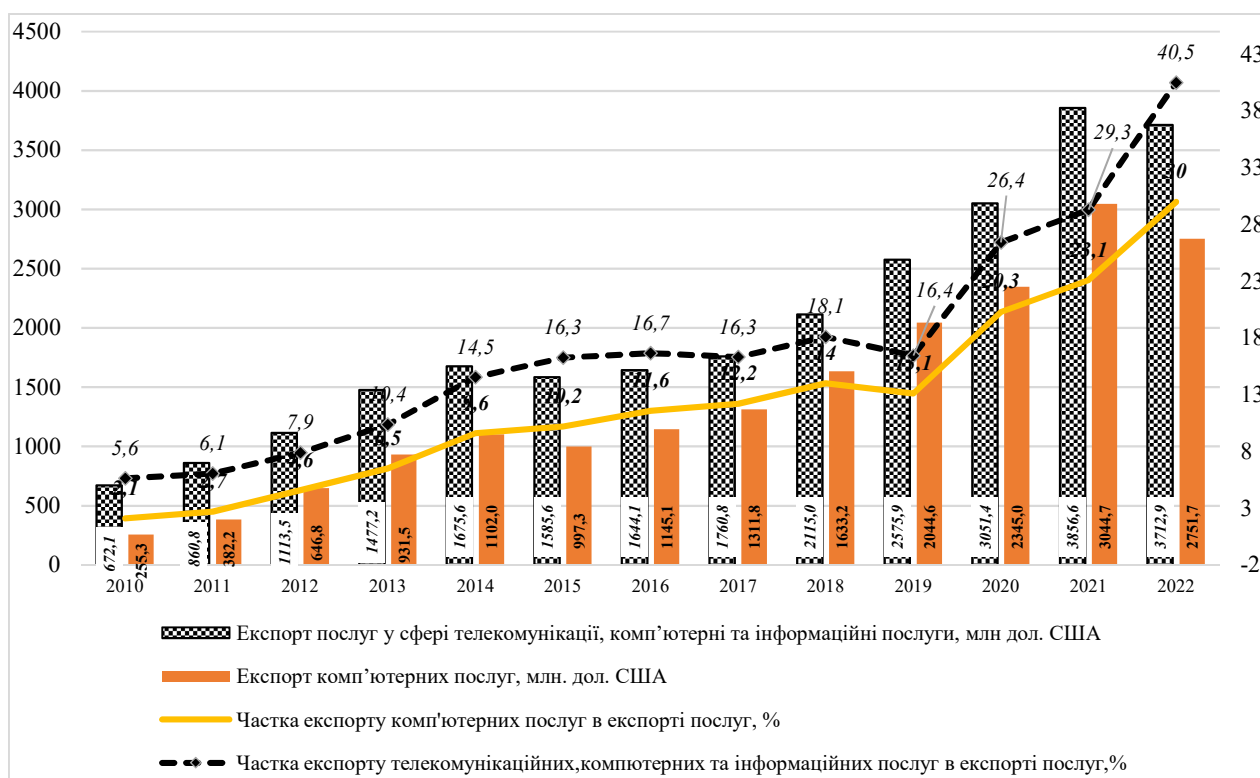


Рис. 1. Експорт комп'ютерних послуг у 2010-2022 рр. (розраховано за [8])

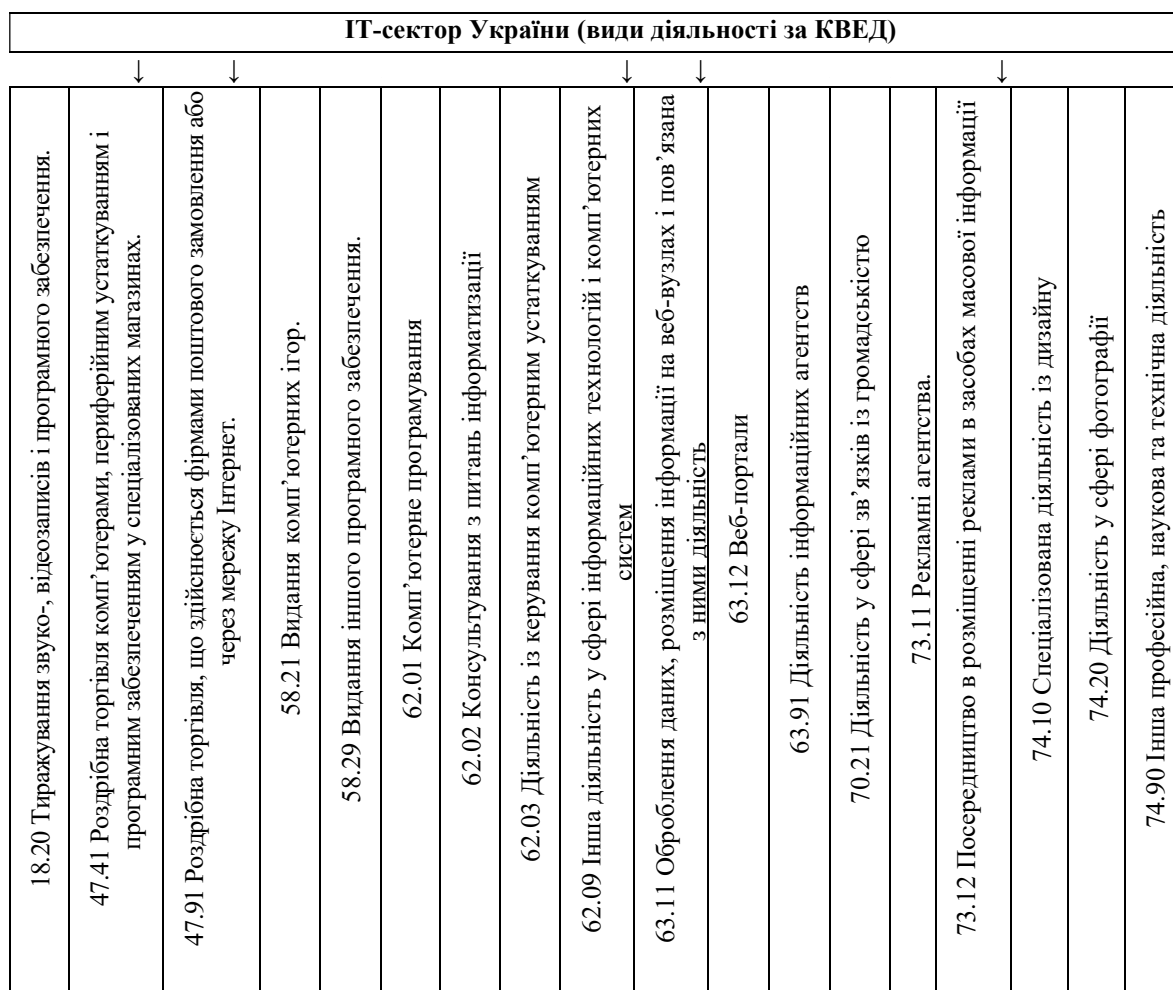


Рис. 2. ІТ-сектор України (сформовано авторами)

Як зазначив виконавчий директор Асоціації ІТ Ukraine К. Васюк, “в ІТ працює майже 2 % усіх зайнятих осіб. Це становить 3,5 % у ВВП” [9]. Досліджуючи перспективи ІТ-сектора, В. Міщенко зауважив, що на початку 2022 р. в Україні функціонувало 2234 ІТ-підприємства, серед них 1701 розробник технологічних продуктів і 533 постачальники ІТ-послуг. Найбільше зосередження ІТ-компаній спостерігалось в Київському, Львівському, Харківському, Одеському та Дніпропетровському кластерах. З квітня 2022 р. активно почали формуватися два нових – Закарпатський та Івано-Франківський [10, с. 105].

Відповідно до міжнародної експертизи IDC ІТ-ринок є складовою інформаційно-телекомунікаційного ринку, що має таку структуру: апаратне забезпечення (hardware), програмне забезпечення (Software) та ІТ-послуги (IT-services). Віднедавна, крім перерахованих, до ІТ-ринку стали також відносити сегмент “публічні хмари” [12].

Для дослідження ІТ-сектора України виділимо перелік видів діяльності, що включатимуть КВЕД комп’ютерних, інформаційних та інших ІТ-послуг. Основна їх частина входить до секції “Інформація та телекомунікації” (вона, своєю чергою, включає виробництво і поширення інформації та культурного продукту, забезпечення способу передавання та поширення цих продуктів, а також даних та інформації, діяльність у сфері інформаційних технологій, оброблення даних та іншу діяльність у сфері інформаційних послуг).

Основним є КВЕД “62.01 Комп’ютерне програмування”. Разом з тим, відповідно до класифікатора видів підприємницької діяльності до ІТ-сектора авторами віднесено наступні види діяльності, які так чи інакше генерують інформаційні та цифрові продукти (рис. 2).

За даними Державного комітету статистики України, кількість суб’єктів господарювання, які працюють у ІТ-секторі, у 2010 році становила 67906 од., з них 11900 підприємств та 56006 фізичних осіб-підприємців, у 2022 році їхня кількість зросла до 338425 од. (на майже 80 %): з них 11044 підприємств (на 7,2 % менше) та 327381 ФОП (на 484,5% більше) (рис. 3).

Найбільше суб’єктів ІТ-сектора займалися комп’ютерним програмуванням (32,8 % від усіх підприємств та 55,3 % від усіх ФОП). На другому місці за кількістю – рекламні агентства та третьому – підприємства, діяльність яких пов’язана з обробленням даних, розміщенням інформації на веб-вузлах.

В ІТ-секторі зайнято більше 426 тис. працівників: 85,126 тис. – на підприємствах та 340,688 тис. – у фізичних осіб-підприємців [8]. Вітчизняні ІТ-фахівці – це переважно молоді люди у віці 18-32 роки. Майже 60% спеціалістів зайняті в системі ІТ-аутсорсингу.

Однак, незважаючи на високі темпи збільшення кількості фахівців, потреба в них залишається високою і перевищує можливості підготовки у закладах вищої освіти, які складають близько 15-17 тисяч осіб на рік [13, с. 93]. Частина фахівців після здобуття профільної освіти виїжджає за кордон, частина – віддає перевагу роботі на фрилансі.

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб’єктами господарювання ІТ-сектора за 2022 рік склав 226,9 млрд грн (з нього підприємства реалізували продукції на суму 226,2 млрд грн, або 99,7 % та фізичні особи-підприємці – 0,6 млрд грн, або 0,3 %). З 2010 року обсяг реалізації галузі збільшився у 7 разів (із 32,5 млрд грн). Рекордного показника обсягів реалізованої продукції досягнуто суб’єктами ІТ-сектора у 2021 р. – 528,9 млрд грн, що склало 5,3 % від сукупного обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб’єктів господарювання усіх видів економічної діяльності у 2021 році та 9,7 % від ВВП. З 2010 р. темпи щорічного зростання склали значення від найменшого 12,4 % (у 2011 р.) до максимального 54 % (в 2021 р.). Проте у “воєнний” 2022 рік обсяг реалізації сектора зменшився до значення 4,4 % до ВВП порівняно з 9,7 % у 2021 році.

Характерною рисою фінансових аспектів суб’єктів бізнесу ІТ-сектора є низька капіталоємність, яка прямо корелює з обсягами їх діяльності. У 2021 р. обсяг інвестицій, залучених українськими ІТ-компаніями, склав 1,68 млрд дол. США і збільшився за п’ять років у 6,3 рази [10, с. 106]. Головними інвесторами вітчизняної ІТ-сфери є зарубіжні компанії та венчурні фонди, на які припадає майже 90 % загального обсягу залучених інвестицій.

З метою ефективного функціонування ІТ-підприємств України фінансова діяльність підприємств має бути спрямована на забезпечення формування і реалізації ефективної фінансової політики для забезпечення досягнення визначеного рівня фінансової стійкості, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених ресурсів, достатнього рівня робочого капіталу, а відтак і необхідного рівня фінансово-економічної безпеки. Тож важливим напрямом забезпечення ефективного функціонування сектора цифрових технологій є визначення джерел його фінансування та їхня оптимізація.

Як відзначає В. Міщенко, об’єкти техніко-технологічної інфраструктури фінансуються переважно за рахунок держави або коштів державно-приватних партнерств, а об’єкти програмно-сервісної – за рахунок приватного бізнесу [14, с. 157].

Забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів є однією з найважливіших умов досягнення цілей та завдань, передбачених фінансовою стратегією підприємства.

Дослідження забезпечення фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств ІТ-сектора показали, що в 2022 р. порівняно з 2018 р. суттєво збільшився обсяг фінансових ресурсів підприємств ІТ-сектора України: з майже 66 млрд грн до 118,8 млрд грн, або склав 180 %.

Джерела формування фінансових ресурсів різноманітні. Загалом виділимо власні джерела фінансування та залучені кошти, а також дослідимо динаміку постійного капіталу й поточних зобов’язань (рис. 4).

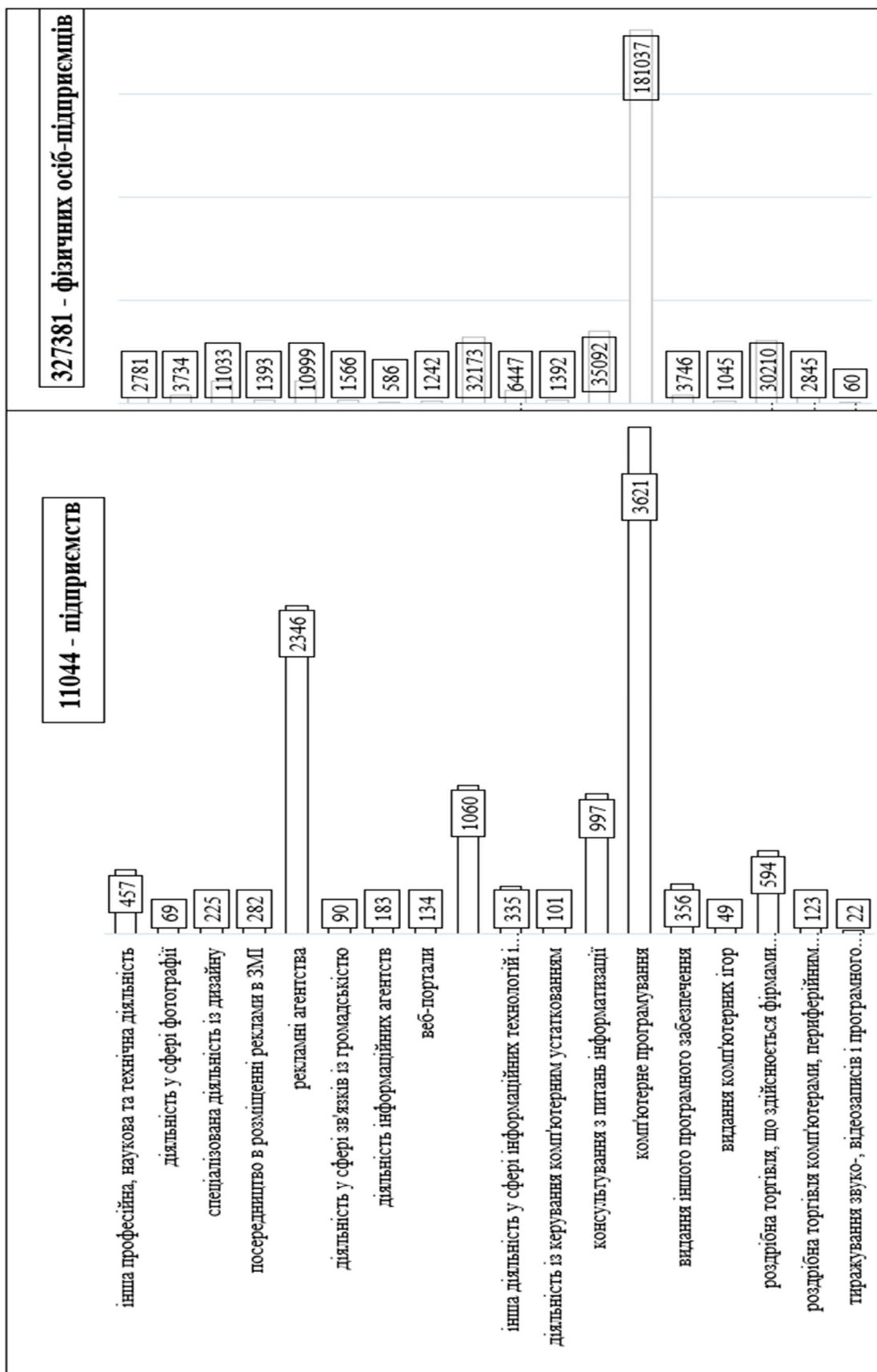


Рис. 3. Кількість суб'єктів господарювання в ІТ-секторі України у 2022 р. (розраховано за [8])

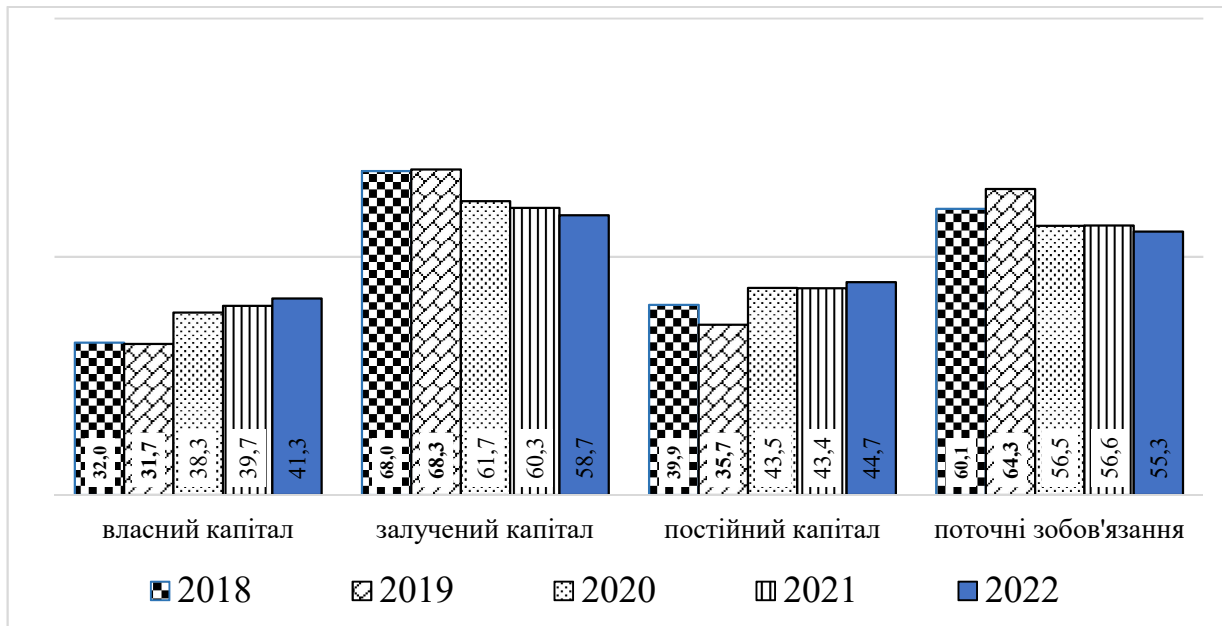


Рис. 4. Структура фінансових ресурсів підприємств ІТ-сектора України у 2018-2022 рр., %
(розраховано за [8])

Нарощення величини фінансових ресурсів відбулося зокрема завдяки збільшенню суми власного капіталу з 21,1 млрд грн до 49 млрд грн (більше ніж удвічі) та поточних зобов'язань із 39,7 млрд грн до 65,7 млрд грн (або в 1,7 рази). Темпи зростання фінансових ресурсів були максимальними у 2022 р. (21,8%). Причому приріст власного капіталу виявився найвищим у 2020 р. – 31,7%, а поточних зобов'язань – у 2019 р. – 39,7 %.

Динаміка капіталу підприємств ІТ-сектора свідчить про те, що обсяги діяльності підприємств поступово збільшуються, тож на обсяги фінансування підприємств не вплинула суттєво криза, пов'язана з карантинними обмеженнями, впровадженими у зв'язку з пандемією Covid-19, а протягом дії воєнного стану, введеного у 2022 році, галузь змогла знайти такі формати роботи (зокрема, віддалений та онлайн), яким не перешкоджали перебої з постачанням електроенергії, повітряні тривоги та безпосередні військові дії.

Частка власних фінансових ресурсів за останні 5 років невинно зростає (з 32 % до 41,3 %) і загалом це позитивна тенденція. Підприємства можуть скеровувати отримані кошти для рефінансування діяльності, покращення матеріальної бази, забезпечення плацдарму для наступного розширеного відтворення. А для здешевлення своєї поточної виробничо-фінансової діяльності підприємства мають змогу скористатися позиками та залученими коштами, частка яких зменшується з 68 % у 2018 р. до 58,7 % у 2022 р.

Прибуток є важливим внутрішнім джерелом поповнення фінансових ресурсів. Протягом 2010-2015 рр. динаміка прибутку підприємств ІТ-сектора була нестабільна (рис. 5), а з 2016 року став помітний позитивний тренд: ІТ-галузь активно

розвивалася, сума і частка нерозподіленого прибутку у складі капіталу щорічно зростала (в кінці 2022 р. вона склала 29 %).

Прослідковується пропорційний зв'язок між збільшенням прибутку та обсягом фінансових ресурсів, задіяних ІТ-підприємствами для своєї діяльності. Протягом 2018-2022 рр. величина фінансового результату до оподаткування підприємств ІТ-сектора збільшилася на 8,4 млрд грн, що складає 102,4 % приросту, водночас сума чистого прибутку збільшилася на 6,4 млрд грн і відповідно на 107,3 %. За цей же період величина нерозподіленого прибутку збільшилася на 24,2 млрд грн, або на 236,4 %.

Наведені висновки щодо зміцнення фінансової стійкості підтверджуються даними рис. 6. Завдяки тому, що впродовж періоду 2018-2022 рр. сума і частка постійного капіталу (власного капіталу і довгостроково залучених коштів) ІТ-підприємств зростає, значення коефіцієнта довгострокової фінансової незалежності покращилося з 0,4 до 0,45. Зменшення залежності ІТ-підприємств від залучених коштів проявляється через зниження коефіцієнта співвідношення залученого і власного капіталу з 2,1 до всього 1,4. Рівень забезпеченості постійним оборотним капіталом зріс із 21 % до 30 %.

Оцінювання фінансової стійкості підприємств України назагал за 2018-2022 рр. характеризується незначним збільшенням коефіцієнта фінансової незалежності (із 0,25 до 0,27), зменшенням частки довгостроково залученого капіталу на 2,8 в.п., незмінністю коефіцієнта довгострокової фінансової стійкості (0,41), дефіцитом власних оборотних коштів протягом 2018-2020 рр. та їх недостатністю протягом 2021-2022 рр. (всього 2,1% в оборотних активах порівняно з мінімально необхідним 10%).



Рис. 5. Прибуток до оподаткування та чистий прибуток підприємств ІТ-сектора України у 2010-2022 рр. (розраховано за даними [8])

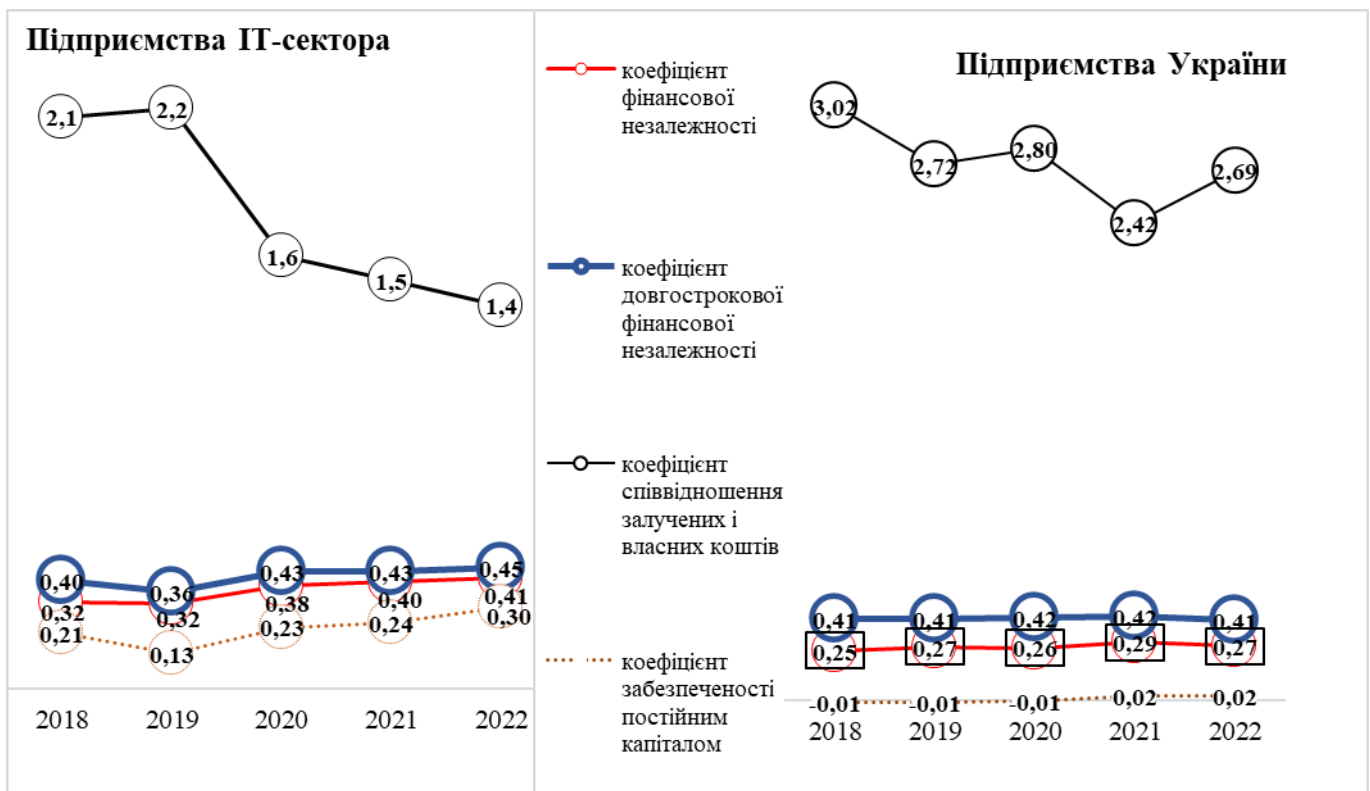


Рис. 6. Показники фінансової стійкості підприємств України за 2018-2022 рр. (розраховано за даними [8])

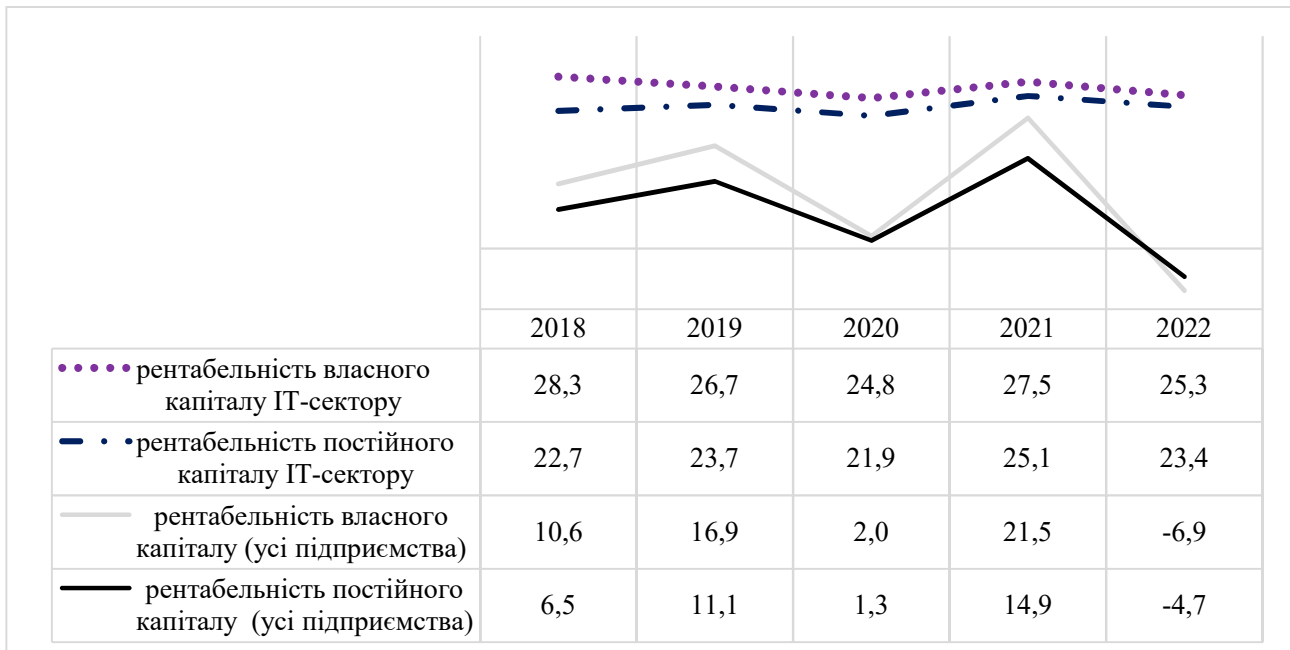


Рис. 7. Рентабельність власного і постійного капіталу підприємств України за 2018-2022 рр., %
(розраховано за даними [8])

Суттєвий вплив на значення коефіцієнтів фінансової стійкості має галузь діяльності підприємств. Так, для підприємств ІТ-сектора зазначені коефіцієнти вищі та нижча залежність від позикового та інших видів залученого капіталу.

Застосування коефіцієнта довгострокової фінансової стійкості дозволило відслідкувати залежність показника фінансової рентабельності від частки не тільки власного капіталу, а й інших видів капіталу, залучених на довгостроковий період (рис. 7).

У підприємств України назагал рентабельність власного і постійного капіталу є суттєво нижчою і до кінця 2022 року має від'ємне значення: рентабельність власного капіталу зменшилася з 10,6 % до (-6,9 %); рентабельність постійного капіталу зменшилася з 11,1 % до (-4,7 %). Таким чином, на результативність використання довгострокових видів капіталу підприємств України негативний вплив спричинили введення воєнного стану, обмеженість джерел фінансування, непередбачуваність фінансово-економічного середовища, тоді як ці фактори менше вплинули на діяльність ІТ-сектора (через можливість працювати поза межами території України та не бути прив'язаними фізично до наявної ІТ-інфраструктури).

У підприємств ІТ-сектора України рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність) варіює від 28,3 % за 2018 р. до 25,3 % у 2022 р. При збільшенні власного капіталу на 132,1 % його рентабельність зменшилася на 10,7 %. Збільшення ж постійного капіталу на 101,4 % призвело до зростання його рентабельності на 2,9 % (з 22,7 % до 23,4 %).

Найвищі показники рентабельності операційної діяльності у 2022 році були у підприємств у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем

(12%), комп'ютерного програмування (11,1 %), дизайну (10,7 %) та роздрібної торгівлі комп'ютерами, устаткуванням і програмним забезпеченням (9,9 %).

Сучасні тенденції розвитку світової ІТ-системи характеризуються посиленням конкуренції за обмежені трудові та фінансові ресурси, при цьому основним критерієм виживання компаній на ринку стає здатність своєчасно впроваджувати інновації для мобілізації достатнього робочого капіталу. Типовим наслідком кризових явищ для розвитку підприємств, особливо у 2022-2023 рр., стала гостра нестача професійних кадрів, що істотно позначилося на ефективності господарювання.

Комплексно й достовірно оцінити ефективність управління капіталом у суб'єктів бізнесу ІТ-ринку України на основі традиційних методів аналізу складно. Це пояснюється такими причинами:

- більшість ІТ-компаній, які працюють в Україні, є аутсорсерами, що виконують замовлення міжнародних корпорацій і не працюють на внутрішній ринок;

- відкрита інформація про діяльність українських ІТ-компаній містить загальні відомості й лише окремі показники за певний період часу. Більшість даних, особливо про внески засновників, фінансові та економічні показники, є закритими у зв'язку з приватним характером власності;

- більшість ІТ-компаній, які мають схожий напрям діяльності, все ж відрізняються специфікою виконання ІТ-завдань і пропозицій ІТ-рішень (що стає проявом монополістичних тенденцій);

- більшість ІТ-компаній працюють на основі зовнішнього інвестування, орієнтуючись на зовнішні ІТ-ринки [12];

- реально оцінити результати діяльності та склад і джерела капіталу для суб'єктів ІТ-сектора,

що зареєстровані як фізичні особи-підприємці, взагалі неможливо через використання ними переважно спрощеної системи обліку й звітності.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Для вироблення механізмів підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств важливим є вирішення проблеми її понятійного визначення та структуризації показників її оцінювання. В умовах трансформаційних процесів в соціально-економічній системі країни вважаємо за доцільне визнавати фінансово стійкими такі підприємства, які за рахунок переважаючої величини довгострокових джерел фінансування в сукупному капіталі спроможні: забезпечити безперерйну, надійну й ефективну фінансово-господарську діяльність; формувати достатній, проте не надмірний рівень робочого капіталу; нарощувати показники рентабельності власного й постійного капіталу.

Загалом тенденція, виявлена за результатами аналізу ІТ-сектора України, є позитивною, свідчить про повноту використання власних фінансових ресурсів і можливості залучення короткострокових ресурсів для фінансування поточної діяльності за умови постійного зростання прибутку. Повнота використання наявних фінансових ресурсів та фінансових можливостей, залучення коштів на економічно вигідній основі із зовнішніх джерел є важливою передумовою прискорення темпів інвестиційно-інноваційного розвитку і на цій основі підвищення ефективності господарської діяльності підприємств [15].

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що вітчизняний ІТ-сектор навіть в умовах воєнного стану розвивався достатньо динамічно: постійно зростали кількість ІТ-підприємств та ІТ-ФОП, обсяги залучених інвестицій та експорт ІТ-продуктів і послуг, сукупний капітал підприємств збільшувався як за рахунок нарощення власного капіталу, так і завдяки залученню ресурсам на довго- та короткостроковий період.

Фахівці визначають перспективи розвитку ІТ-сектора: головними напрямками для інвестування має стати фінансування цифрових технологій та наукових досліджень у таких галузях, як Big Data, штучний інтелект, хмарні обчислення, робототехніка, машинне навчання, доповнена реальність, промисловий Інтернет речей та кібербезпека [10, с. 108].

Головними напрямками цифрової трансформації вітчизняної економіки повинні бути: підтримка та стимулювання розвитку ІТ-сектора, розвиток національної цифрової інфраструктури, розширення масштабів цифровізації бізнесу, державного управління, соціальної сфери, а також розвиток цифрових навичок і цифрової культури населення з метою подолання “цифрового розриву”.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів

підприємства на основі логістичного підходу. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 5 (83). С. 133-138.

2. Ванькович Д. В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінанси України*. 2010. № 9. С. 112-117.

3. Вінц Ю. О. Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства. *Держава та регіони*. 2007. № 10. С. 55-59.

4. Джерелейко С. Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/156.pdf.

5. Зеліско І. М. Управління фінансовими ресурсами аграрно-промислових компаній : монографія. К. : ЦП “КОМПРИНТ”, 2014. 420 с.

6. Нестеренко Н. В., Ребріна Д. М. Шляхи вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства. *Економічний вісник Донбасу* : зб. наук. праць. 2011. № 3(16). С. 69-72.

7. Мицак О. В., Чуй І. Р., Демковська О. І. Ідентифікація та методика оцінювання фінансової стійкості підприємств для забезпечення їх фінансової рівноваги. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2016. Вип. 51. С. 159-164.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

9. Як ІТ-індустрія розвиває інші галузі економіки у 2022 році. URL: <https://finance.ua/ua/goodtoknow/jak-it-industrija-rozvyvae-inshi-galuzi-ekonomiku>.

10. Міщенко В. І. Перспективи розвитку ІТ-сектору та цифрової інфраструктури України. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2022. Вип. 43. С. 105-111.

11. ІТ-індустрія: розвиток української економіки і талантів. “ІТ України”. Київ. Вересень, 2015. 20 с. URL: itukraine.org.ua/sites/default/files/1_vytalyu_nuzhnyu.pdf.

12. Кораблінова І. А., Кульбацька Н. М. Актуальні проблеми дослідження ІТ-ринку України. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5997_2.

13. Буй Т. Г., Науменкова С. В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні. *Фінанси України*. 2010. № 2. С. 89-101.

14. Міщенко В. І. Світовий досвід державної підтримки використання цифрових технологій та можливості його адаптації в умовах України. *Інтернаука*. Серія: Економічні науки. 2022. № 1 (57). С. 148-160.

15. Біла О. Г. Фінансові ресурси і фінансові можливості інвестиційно-інноваційного розвитку споживчої кооперації України. *Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів* : збірник матеріалів III всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 28 лютого 2014 р. Львів : Вид-во ЛКА. С. 198-201.

REFERENCES

1. Berdar, M. M. (2008), Upravlinnia protsesom formuvannia i vykorystannia finansovykh resursiv pidpriemstva na osnovi lohistychnoho pidkhotu, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 5 (83), s. 133-138.
2. Van'kovych, D. V. (2010), Udoskonalennia mekhanizmu reorhanizatsii upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstv, *Finansy Ukrainy*, № 9, s. 112-117.
3. Vints, Yu. O. (2007), Udoskonalennia upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva, *Derzhava ta rehiony*, № 10, s. 55-59.
4. Dzherelejko, S. D. Upravlinnia finansovymy resursamy promyslovykh pidpriemstv, available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/156.pdf.
5. Zelisko, I. M. (2014), Upravlinnia finansovymy resursamy ahrarno-promyslovykh kompanij : monohrafiia, TsP "KOMPRYNT", K., 420 s.
6. Nesterenko, N. V. and Rebrina, D. M. (2011), Shliakhy vdoskonalennia upravlinnia finansovymy resursamy pidpriemstva, *Ekonomichnyj visnyk Donbasu : zb. nauk. prats'*, № 3(16), s. 69-72.
7. Mytsak, O. V. Chuj, I. R. and Demkov'ska, O. I. (2016), Identyfikatsiia ta metodyka otsiniuvannia finansovoi stijkosti pidpriemstv dlia zabezpechennia ikh finansovoi rivnovahy, *Visnyk L'vivs'koho torhovel'no-ekonomichnogo universytetu*, Vydavnytstvo L'vivs'koho torhovel'no-ekonomichnogo universytetu, L'viv, vyp. 51, s. 159-164.
8. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Yak IT-industriia rozvyvaie inshi haluzi ekonomiky u 2022 rotsi, available at: <https://finance.ua/ua/goodtoknow/jak-it-industrija-rozvyvae-inshi-galuzi-ekonomiky>.
10. Mischenko, V. I. (2022), Perspektyvy rozvytku IT-sektoru ta tsyfrovoi infrastruktury Ukrainy, *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu*, vyp. 43, s. 105-111.
11. IT-industriia: rozvytok ukrains'koi ekonomiky i talantiv. "IT Ukrainy". Kyiv. Veresen', 2015. 20 s., available at: itukraine.org.ua/sites/default/files/1_vytalyy_nuzhnyy.pdf.
12. Korablinova, I. A. and Kul'bats'ka, N. M. (2017), Aktual'ni problemy doslidzhennia IT-ryнку Ukrainy, *Efektivna ekonomika*, № 12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5997>.
13. Buj, T. H. and Naumenkova, S. V. (2010), Vykorystannia strukturovanykh tsinnykh papieriv dlia finansuvannia korporatsij v Ukraini, *Finansy Ukrainy*, № 2, s. 89-101.
14. Mischenko, V. I. (2022), Svitovyj dosvid derzhavnoi pidtrymky vykorystannia tsyfrovyykh tekhnolohij ta mozhlyvosti joho adaptatsii v umovakh Ukrainy, *Internauka. Serii: Ekonomichni nauky.*, № 1 (57), s. 148-160.
15. Bila, O. H. Finansovi resursy i finansovi mozhlyvosti investytsijno-innovatsijnoho rozvytku spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy. *Finansovo-ekonomichnyj rozvytok Ukrainy v umovakh hlobalizatsijno-intehratsijnykh protsesiv* : zbirnyk materialiv III vseukrains'koi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii, 28 liutoho 2014 r., Vyd-vo LKA, L'viv, s. 198-201.

Стаття надійшла до редакції 13 листопада 2023 року

УДК : 334.012.63/.64 : 355(477)

Кобеля-Звір М. Я.,

marianakobelia@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5627-9408,

к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Звір Ю. В.,

yuriiizvir@gmail.com,

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ГРАНТІВ

Анотація. У статті наголошено на тому, що з початком повномасштабного вторгнення Російської федерації на територію України у лютому 2022 року значно зростає кількість грантових інструментів на підтримку влади, регіонів, громад, бізнесу та громадського сектору тощо. Продемонстровано різні підходи вітчизняних науковців до класифікації грантів. Зроблено висновок, що ці дослідження не завжди відображають комплексний підхід, у них відсутній всесторонній підхід до класифікації грантів, а тому на основі аналізу грантів міжнародних, національних, приватних, урядових, корпоративних, суспільних донорів у статті продемонстровано всебічну класифікацію грантових інструментів, яка складається з 20 критеріїв. Наведено класифікацію грантів у залежності від: організаційно-правової форми грантоотримувача, розміру суми, виду витрат, на які можна спрямувати грантові ресурси, походження фінансування, від того, чи є посередник між головним донором та кінцевим отримувачем грантової допомоги, чи ні. Наголошено, що можна класифікувати і за такими критеріями: у залежності від виду бізнесу, на який спрямовується грантове фінансування, суб'єктності грантодавця, швидкості отримання фінансування, типу проекту, типу донора, форми грантової підтримки, кількості виконавців, типу бізнесу, стратегічних цілей, походження, доступності. Акцентовано на тому, що гранти можна поділяти залежно від того, чи необхідно грант повертати. Наголошено, що типи грантів можуть різнитися і в залежності від витрат, які вони покривають: до факту підписання грантової угоди чи після, а гранти з організаційного розвитку можна розподілити в окремі категорії у залежності від послуги, яку вони покривають. Наведено визначення грантів як ресурсів, що надаються у формі майна, робіт і послуг; коштів у національній чи іноземній валюті з повним або частковим фінансуванням приватними, корпоративними, суспільними, урядовими та міжнародними грантодавцями на безвідкличній та безоплатній основі представникам органів влади та місцевого самоврядування, мікро-, малого та середнього бізнесу, громадського сектору та приватним особам на реалізацію цільових проектів та заходів організаційного розвитку. Підсумовано, що аналіз грантів міжнародних, національних, приватних, урядових, корпоративних, суспільних донорів на платформі "ГРАНТИ 2023" продемонстрував можливість здійснення всесторонньої, повної та комплексної класифікації грантів.

Ключові слова: гранти, класифікація грантів, міжнародна технічна допомога, гранти ЄС, гранти США, урядові гранти, грантова допомога, грантова підтримка.

Kobelya-Zvir M. Ya,

marianakobelia@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-5627-9408,

Ph.D., Associate Professor of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Zvir Yu. V.,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

MAIN APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF GRANTS

Abstract. The article emphasizes that with the beginning of the full-scale invasion of the Russian Federation on the territory of Ukraine in February 2022, the number of grant instruments to support the authorities, regions, communities, business and the public sector, etc., has increased significantly. Different approaches of domestic scientists to the classification of grants are demonstrated. But it was concluded that these studies do not always reflect a comprehensive approach, they lack a all-around approach to the classification of grants, and therefore, based on the analysis of international, national, private, governmental, corporate, public, donor grants, the article demonstrates a

comprehensive classification of grant instruments, which consists of 20 criteria. The classification of grants is given depending on: the organizational and legal form of the grant recipient, the amount, the type of expenses for which grant resources can be directed, the origin of funding, whether there is an intermediary between the main donor and the final recipient of grant assistance or not. It is emphasized that it is possible to classify according to the following criteria: depending on the type of business to which grant funding is directed, the entity of the grantor, the speed of obtaining funding, the type of project, the type of donor, the form of grant support, the number of performers, the type of business, strategic goals, origin, availability. It is emphasized that grants can be divided depending on whether the grant needs to be returned. It was emphasized that the types of grants may differ depending on the costs they cover: before the signing of the grant agreement or after, and organizational development grants can be divided into separate categories depending on the service they cover. Grants are defined as resources provided in the form of property, works and services; funds in national or foreign currency with full or partial financing by private, corporate, public, governmental and international grant-makers on an irrevocable and free basis to representatives of authorities and local self-government, micro, small and medium-sized businesses, the public sector and private individuals for the implementation of targeted projects and measures of organizational development. It was concluded that the analysis of international, national, private, government, corporate, public, donor grants on the GRANTS 2023 platform demonstrated the possibility of comprehensive, complete and complex classification of grants.

Keywords: grants, classification of grants, international technical assistance, EU grants, US grants, government grants, grant assistance, grant support.

JEL Classification: G30; M29; O16; O19; F33; F39; F41

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-13>

Постановка проблеми. З початком повномасштабного вторгнення Російської федерації на територію України значно зросла кількість грантових інструментів на підтримку влади, регіонів, громад, бізнесу та громадського сектору тощо. Тому надзвичайно актуальним сьогодні постає завдання аналізу явища “гранти”. Необхідно всесторонньо проаналізувати типи, види, форми грантової підтримки, щоб у подальшому ці дослідження сприяли якісному процесу залучення та використання грантових ресурсів. На сьогодні в Україні діють десятки фондів, сотні програм впродовж року актуалізують грантові інструменти для реалізації проєктів, що націлені на відновлення України, інфраструктури та бізнесу, зміцнення економіки, усунення наслідків війни у всіх сферах та галузях. З’являються нові гранти для проєктів, спрямованих на досягнення соціально значущого ефекту [20].

Щоб обрати актуальний і максимально релевантний грант, необхідно добре розбиратися в них. На жаль, у нашому суспільстві відсутня культура використання грантових інструментів. Із цим пов’язаний той факт, що потенційні грантоотримувачі не вміють шукати придатні грантові конкурси, а тому так і не використовують безоплатні та безповоротні грантові ресурси для своїх потреб/ідей/проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання класифікації грантів досліджували ряд іноземних авторів, серед яких Robert Forster, Richard Hoefler, Michael K. Wells, Ненсі Берк Сміт, Е. Габріель, Беверлі А. Браунінг; різні підходи до типології грантів продемонстрували у своїх працях ряд вітчизняних науковців: А. В. Павленко, Ю. С. Пефті, І. Максак, М. Радченко, І. Власова та інші.

Павленко А. В. відзначає: за видами гранти можуть надаватися у натуральній формі у вигляді матеріальних цінностей (наприклад, транспорт, техніка, обладнання тощо), або у грошовій формі у вигляді коштів національної чи іноземної валюти для реалізації проєкту будь-якої сфери діяльності [12].

Максак І., Радченко М. вважають: за типами гранти можуть бути: загальної підтримки на реалізацію певних програм або проєктів, із частковим або капітальним фінансуванням, корпоративні, початкові, в натуральній формі, перспективні, посередницькі, стимулюючі, цільові. За видами грантові проєкти поділяються на: індивідуальні та колективні, партнерські, відкриті та закриті, гранти на науковий проєкт, читання лекцій, видання та публікації, навчання та проведення експедицій тощо. За критерієм періодичності проведення грантові програми поділяються на: разові, циклічні, постійні конкурси [9].

Власова І. проаналізувала державне фінансування вищої освіти Грузії у вигляді грантів у 2017 р. та продемонструвала види грантів: державні гранти на оплату навчання, випускникам, студентам, стипендії за особливі досягнення у навчанні, стипендії іноземним студентам, субсидії та інституційні гранти, дослідницькі гранти [3].

Разом із тим, слід відзначити, що більшість зазначених робіт не завжди відображають комплексний підхід, відсутній всесторонній підхід до класифікації грантів.

Постановка завдання. Метою дослідження є проаналізувати основні підходи до класифікації грантів та запропонувати типологію грантів на основі всестороннього, повного та комплексного аналізу грантодавців, потенційних грантоотримувачів, сум грантової допомоги та видів

витрат, що можуть бути профінансовані на грантові кошти.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Гранти – це ресурси, які надаються у формі майна, робіт і послуг; коштів у національній чи іноземній валюті з повним або частковим фінансуванням приватними, корпоративними, суспільними, урядовими та міжнародними грантодавцями на безвідкличній та безоплатній основі представникам органів влади та місцевого самоврядування, мікро-, малого та середнього бізнесу, громадського сектору та приватним особам на реалізацію цільових проєктів та заходів організаційного розвитку [20].

1. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ГРАНТОТРИМУВАЧА:

1.1. Гранти для органів виконавчої влади.

1.2. Гранти для органів місцевого самоврядування

(грантова підтримка для цих суб'єктів можлива в межах секторальної підтримки від Мінрегіону, Державного фонду регіонального розвитку, посольств іноземних держав в Україні, міжнародних організацій та ін.).

1.3. Гранти для представників бізнесу:

- Гранти для приватних підприємств.
- Гранти для акціонерних товариств.
- Гранти для товариства з обмеженою відповідальністю.
- Гранти для товариства з додатковою відповідальністю.
- Гранти для повних товариств.
- Гранти для командитних товариств.
- Гранти для сімейного підприємства.
- Гранти для колективного підприємства.
- Гранти для індивідуальних підприємств.
- Гранти для селянського (фермерського) господарства.

1.4. Гранти для спілок споживчих товариств.

1.5. Гранти для споживчого товариства.

1.6. Гранти для кооперативів.

1.7. Гранти для фізичних осіб - підприємців МСП.

1.4. Гранти для об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (підтримка Державного фонду енергоефективності).

1.5. Гранти для політичних партій (Фонд Конрада Аденауера, Фонд Ганса Зайделя, Фонд імені Гайнріха Бьоля, Міжнародний республіканський інститут (МРІ), Національний демократичний інститут міжнародних відносин (НДІ) та ін.).

1.6. Гранти для релігійної організації (Zagorij Foundation, Карітас [6], Програма USAID “Справедливість для всіх” та ін.).

1.7. Гранти для громадського сектору (підтримку отримують від багатьох фондів та програм, як-от: Фонду ABILIS, Глобального жіночого фонду, Фонду Рокфеллера:

- Гранти для громадської організації.
- Гранти для громадської спілки.

- Гранти для асоціацій.
- Гранти для благодійних фондів.

1.8. Гранти для установ.

1.9. Гранти для закладів.

1.10. Гранти для фізичних осіб (гранти на навчання, стажування, підвищення кваліфікації від різних національних та іноземних донорів, а також програма “еРобота” дають можливість подати на участь у грантовому конкурсі особам, які ще не сформалізували свою діяльність в організаційно-правову форму, але можуть отримати грант для відкриття власної справи, попередньо зареєструвавшись як ФОП) [7, 12].

2. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД РОЗМІРУ СУМИ:

- Мікрогранти (до 10 000 євро).
- Малі гранти (10 000 євро до 100 000 євро).
- Середні гранти (100 000 євро – 1 млн євро).
- Великі гранти (1 млн євро і більше).

3. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СУМИ ТА СПІВФІНАНСУВАННЯ:

а) грант із частковим фінансуванням, що передбачає обов'язкове залучення інших джерел фінансування. У свою чергу, цей вид грантів можна розділити у залежності від походження суми співфінансування:

- гранти в проєктах, де використовується співфінансування грантовою підтримкою інших донорів;
- гранти в проєктах, де передбачені власні кошти;
- гранти в проєктах, де залучені спонсорські кошти;

б) грант із повним фінансуванням (донор надає 100% коштів, які необхідні для реалізації проєкту).

4. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ВИДУ ВИТРАТ, НА ЯКІ МОЖНА СПРЯМУВАТИ ГРАНТОВІ РЕСУРСИ:

- Грант загальної підтримки, що надається для забезпечення стабільного розвитку організації.
- Цільовий грант на реалізацію конкретного проєкту.

5. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОХОДЖЕННЯ:

• Платників податків України (Український культурний фонд [16]).

• МТД (гранти GIZ, Корпусу Миру США в Україні, Федерального міністерства економіки і технологій Німеччини (BMW)).

• Корпоративні (у межах програм МХП-Громаді та ін.).

6. ЗАЛЕЖНО ВІД ТОГО, ЧИ Є ПОСЕРЕДНИК МІЖ ГОЛОВНИМ ДОНОРОМ ТА КІНЦЕВИМ ОТРИМУВАЧЕМ ГРАНТОВОЇ ДОПОМОГИ:

- Прямі гранти (Глобальний жіночий фонд [1]).
- Посередницькі гранти (Український жіночий фонд, який реалізовує проєкти Глобального жіночого фонду [1,15]).

7. ЗАЛЕЖНО ВІД ВИДУ БІЗНЕСУ, ЯКИЙ ФІНАНСУЄТЬСЯ:

- Гранти для мікробізнесу.
- Гранти для малого бізнесу.
- Гранти для середнього бізнесу.

Граничні значення МСП відповідно до класифікації Європейської Комісії станом на 1 січня 2005 р.

Тип підприємства	Кількість персоналу	Річний дохід, млн євро	або	Річний баланс, млн євро
Середнє підприємство	< 250	≤ 50		≤ 43
Мале підприємство	< 50	≤ 10		≤ 10
Мікропідприємство	< 10	≤ 2		≤ 2

Згідно з рекомендаціями Європейської комісії до категорії “малі та середні підприємства (МСП)” належать підприємства, які відповідають таким критеріям: кількість працівників - до 250 осіб, річний дохід - до 50 млн євро та/або річний баланс - до 43 млн євро. Своєю чергою, МСП поділяються на мікро-, малі та середні підприємства [4].

8. ГРАНТИ З ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОСЛУГИ, ЯКУ ВОНИ ПОКРИВАЮТЬ (такі гранти надає ІСАР Єднання [5]):

- Грант на консультації.
- Грант на коучинг.
- Грант на менторінг.
- Грант на організаційний аудит.
- Грант на зовнішню оцінку потенціалу/розвитку організації.
- Грант на тренінг.
- Грант на фасилітацію.

9. ГРАНТИ У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ВИТРАТ, ЯКІ ВОНИ ПОКРИВАЮТЬ: ДО ФАКТУ ПІДПИСАННЯ ГРАНТОВОЇ УГОДИ ЧИ ПІСЛЯ:

• Компенсаційний грант (як-от: гранти в межах Програми Українського культурного фонду “Культура в часи кризи: інституційна підтримка”. У 2020 році в час пандемії коронавірусної інфекції фонд оголосив підтримку організацій із креативних індустрій і надавав ряд грантів на компенсацію збитків у зв’язку з дією карантинних обмежень [16]).

- Класичний грант.

10. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СУБ’ЄКТНОСТІ ГРАНТОДАВЦЯ:

• Гранти міжнародних організацій (МОМ [10], ООН, Міжнародний Вишеградський фонд та ін.).

• Гранти урядових донорів (Державний департамент США, Німецьке бюро міжнародної співпраці (GIZ), Посольство Федеральної Республіки Німеччина в Україні та ін.).

• Гранти суспільних донорів (Фонд Конрада Аденауера, Фонд імені Фрідріха Еберта, Фонд Фрідріха Науманна “За свободу” [20] та ін.).

• Гранти приватних донорів (Фонд Рокфеллера (The Rockefeller Foundation), Фонд Чарльза Стюарта Мотта [20] та ін.).

• Гранти корпоративних донорів (Компанія “Монсанто”, Intercultural Innovation Award [20] та ін.).

11. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ШВИДКОСТІ ОТРИМАННЯ:

• Швидкі (від 10 до 30 днів). Наприклад: гранти програми “єРобота”.

• Середньоочікувані (від 1 місяця до 3 місяців). Наприклад: USAID, MOM [10], NED, EEN [20] тощо).

• Довгоочікувані (від 3 до 8 місяців). Наприклад: гранти програм: Horizon Europe (HORIZON), Creative Europe (CREA), Erasmus+ (ERASMUS+), Digital Europe Programme, EU4Health Programme, Programme for the Environment and Climate Action, Single Market Programme [21].

12. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ТИПУ ПРОЕКТУ:

• Гранти на тверді проекти (інфраструктурні проекти: будівництво, реконструкція тощо).

• Гранти на м’які проекти (інформаційно-роз’яснювальні, просвітницькі кампанії).

• Гранти мобільності (ERASMUS Mundus [21], магістерські стипендії Вищої школи економіки у Барселоні та магістерські програми від бізнес-школи ESADE).

• Стартап-проекти (Український соціальний венчурний фонд, Український фонд стартапів, Ангельський фонд [7]).

13. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ТИПУ ДОНОРА:

• Гранти міжнародних організацій (МОМ, ООН та ін.).

• Гранти національних програм та фондів (Український культурний фонд, Український фонд стартапів [8], програма “єРобота”).

• Гранти регіональних донорів (гранти організації “Євро регіон Карпати - Україна” [20]).

14. ГРАНТИ У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ФОРМИ:

• Гранти у грошовій формі (гранти МФ “Відродження” NED, EEN та ін.).

- Гранти у формі консалтингу (таку підтримку надає ЄБРР).

- Гранти у формі робіт та послуг (таку підтримку надають: PUM Netherlands Senior Experts PUM, Служба Старших Експертів (SES) [2, 14].

15. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД КІЛЬКОСТІ ВИКОНАВЦІВ:

- Індивідуальний грант - передбачає участь у проєкті лише однієї людини, яка одночасно є і керівником, і виконавцем робіт за грантом.

- Колективний грант - передбачає реалізацію проєкту групою осіб (від двох і більше), що належать до однієї організації-грантоотримувача.

- Партнерський грант - передбачає виконання проєкту особами з різних організацій партнерів, що отримали грант для спільної реалізації.

16. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ТОГО, ЧИ НЕОБХІДНО ГРАНТ ПОВЕРТАТИ:

- Грант безповоротний (гранти Українського жіночого фонду [15], Глобальний Фонд для жінок [1] та ін.).

- Грант частково поворотний (гранти для соціальних підприємців від Українського венчурного фонду та фонду “Це крафт”).

- Грант, що повертається до бюджету у вигляді податків, обов’язкових платежів та зборів (гранти програми “еРобота” [8, 12].

17. ГРАНТИ У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ТИПУ БІЗНЕСУ:

- Гранти для соціального бізнесу (гранти від Фонду “Східна Європа”, Українського венчурного фонду, Програми соціального інвестування “Вестерн Ен-Ай-Ес Ентерпрайз Фонд” [8] та ін.).

- Гранти для класичного бізнесу (програма “еРобота”, “Конкурентоспроможна економіка України”, “АГРО” (USAID) [7, 12, 13] та ін.).

18. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ:

- Гранти на підтримку демократії, розвитку громадянського суспільства.

- Гранти на підтримку економіки.
- Гранти для розвитку громад та територій.
- Гранти для системи охорони здоров’я.
- Гранти на підтримку освітньої галузі.

- Гранти для розвитку культури та креативних індустрій.

- Гранти на наукові дослідження та інноваційні проєкти тощо.

19. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОХОДЖЕННЯ:

- Гранти ЄС (гранти транскордонних програм і Європейської комісії).

- Гранти США (Фонд сприяння демократії при Посольстві США в Україні [18], Фонд розвитку українських ЗМІ Посольства США в Україні [19] та ін.).

- Гранти України (Національний фонд досліджень України, Український культурний фонд [16], Фонд родини Загорій, Фонд родини Нечитайло, Фонд Пінчука та ін.).

- Гранти інших країн світу (програма уряду Японії “Кусаноне”, стипендії та гранти Нової

Зеландії, гранти Канадського фонду підтримки місцевих ініціатив [20] та ін.).

20. У ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ДОСТУПНОСТІ:

- Відкриті (до участі у конкурсі допускаються всі заявники, які відповідають чітким вимогам організації донора).

- Закриті (коли допуск до конкурсу мають лише ті заявники, які відповідають специфічним вимогам донора).

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Аналіз грантів міжнародних, національних, приватних, урядових, корпоративних, суспільних донорів на платформі “ГРАНТИ 2023” [7] дозволив нам здійснити всесторонню, повну та комплексну їх класифікацію.

Подальші дослідження повинні стосуватися розробки алгоритмів пошуку актуальної та релевантної грантової програми чи конкурсу для тих структур, що її потребують.

ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальний жіночий фонд. URL: <https://www.globalfundforwomen.org/>.
2. Досвідчені експерти з Нідерландів (PUM). URL: <https://www.pum.nl/en>.
3. Власова І. Фінансування вищої освіти у країнах Європи. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=pedna_uk_2019_5_4.
4. Інститут досліджень малого й середнього бізнесу (IFM Bonn). URL: <http://ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-der-eu-kommission>.
5. ICAP Єднання. URL: <https://ednannia.ua/ednannia-about>.
6. Карітас. URL: <https://caritas.ua/>.
7. Кобеля-Звір М. Я. Використання грантових інструментів державної програми підтримки підприємництва еРобота для посилення конкурентоспроможності бізнесу на прикладі ММСП: перспективи і труднощі. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/252>.
8. Кобеля-Звір М. Я. Грантове фінансування венчурних фондів як інструмент розвитку інноваційного бізнесу і соціальних проєктів в Україні. URL: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2636>.
9. Максак І., Радченко М. Європейські гранти у контексті неформальної освіти. URL: <https://visnyk.chnpu.edu.ua/index.php/visnyk/article/view/83/82>.
10. Офіційний сайт Міжнародної організації праці в Україні. URL: <https://ukraine.iom.int/uk/mom-v-ukrayini>.
11. Павленко А. В. Значення та роль грантрайтингу у сучасному розвитку культури

України. URL: http://libs.mfknukim.mk.ua/bitstream/123456789/2196/1/%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_79-82.pdf

12. Програма еРобота. URL: <https://erobota.diia.gov.ua/#start>

13. Програма USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО). URL: <https://mailchi.mp/6a6c9e43415a/usaaid-agro-activity-in-ukraine?fbclid=IwAR3ihafNn9wnQLKFACp9C037t672p731gd5NQGUCn-6XGx0nUb8M2UeNKpU>

14. Служба Старших Експертів (SES). URL: <https://www.ses-bonn.de/ru/startseite>

15. Український жіночий фонд. URL: <https://uwf.org.ua/>

16. Український культурний фонд. URL: <https://ucf.in.ua/>

17. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/>

18. Фонд Посольства США сприяння демократії. URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/education-culture-uk/democracy-commission>

19. Фонд розвитку українських ЗМІ при посольстві США. URL: <https://ua.usembassy.gov/uk/education-culture-uk/media-development-fund-program-uk/>

20. Центр розвитку “ЧАС ЗМІН”. URL: <http://www.chaszmin.com.ua/>

21. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders. URL: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

REFERENCES

1. Hlobal'nyj zhinochij fond, available at: <https://www.globalfundforwomen.org/>

2. Dosvidcheni eksperty z Niderlandiv (PUM), available at: <https://www.pum.nl/en>

3. Vlasova I. Finansuvannia vyschoi osvity u krainakh Yevropy, available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21IID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=pednauk_2019_5_4

4. Instytut doslidzhen' maloho j seredn'oho biznesu (IFM Bonn), available at: <http://ifm-bonn.org/definitionen/kmu-definition-der-eu-kommission>

5. ISAR Yednannia, available at: <https://ednannia.ua/ednannia-about>

6. Caritas, available at: <https://caritas.ua/>

7. Kobelia-Zvir, M. Ya. Vykorystannia hrantovykh instrumentiv derzhavnoi prohramy

pidtrymky pidpriemnytstva ieRobota dlia posylenia konkurentospromozhnosti biznesu na prykladi MMSP: perspektyvy i trudnoschi, available at: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/252>

8. Kobelia-Zvir, M. Ya. Hrantove finansuvannia venchurnykh fondiv iak instrument rozvytku innovatsijnoho biznesu i sotsial'nykh proektiv v Ukraini, available at: <http://journals.maup.com.ua/index.php/economics/article/view/2636>

9. Maksak I. and Radchenko M. Yevropejs'ki hranty u konteksti neformal'noi osvity, available at: <https://visnyk.chnpu.edu.ua/index.php/visnyk/article/view/83/82>

10. Ofitsijnyj sajt Mizhnarodnoi orhanizatsii pratsi v Ukraini, available at: <https://ukraine.iom.int/uk/mom-v-ukrayini>

11. Pavlenko, A. V. Znachennia ta rol' hrantrajtnyhu u suchasnomu rozvytku kul'tury Ukrainy, available at: http://libs.mfknukim.mk.ua/bitstream/123456789/2196/1/%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_79-82.pdf

12. Prohrama ieRobota, available at: <https://erobota.diia.gov.ua/#start>

13. Prohrama USAID z ahrarnoho i sil's'koho rozvytku (AHRO), available at: <https://mailchi.mp/6a6c9e43415a/usaaid-agro-activity-in-ukraine?fbclid=IwAR3ihafNn9wnQLKFACp9C037t672p731gd5NQGUCn-6XGx0nUb8M2UeNKpU>

14. Sluzhba Starshykh Ekspertiv (SES), available at: <https://www.ses-bonn.de/ru/startseite>

15. Ukrains'kyj zhinochij fond, available at: <https://uwf.org.ua/>

16. Ukrains'kyj kul'turnyj fond, available at: <https://ucf.in.ua/>

17. Ukrains'kyj fond startapiv, available at: <https://usf.com.ua/>

18. Fond Posol'stva SSHa spriyannia demokratii, available at: <https://ua.usembassy.gov/uk/education-culture-uk/democracy-commission>

19. Fond rozvytku ukrains'kykh ZMI pry posol'stvi SSHa, available at: <https://ua.usembassy.gov/uk/education-culture-uk/media-development-fund-program-uk/>

20. Tsentr rozvytku “ChAS ZMIN”, available at: <http://www.chaszmin.com.ua/>

21. Funding & Tender Portal. Find calls for proposals and tenders, available at: <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>

Стаття надійшла до редакції 12 жовтня 2023 року

УДК 338.28:330.3

Savras I. Z.,

i_savras@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-3593-305X,

Researcher ID: HGD-6495-2022,

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Фединець Н. І.,

NataliaFedynets@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6811-3720,

Researcher ID: P-3237-3596,

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Анотація. У статті досліджуються актуальні питання інноваційної діяльності підприємств в умовах цифровізації суспільства, яка відбувається за участю впровадження нових цифрових технологій та інновацій, що дозволяють підвищувати конкурентоспроможність та ефективність бізнес-процесів, покращувати якість товарів та послуг, задовольняти зростаючі потреби та вимоги споживачів тощо. Метою написання статті є дослідження основних проблем та перспектив впровадження інновацій в умовах цифровізації, особливостей взаємодії цих процесів. У результаті дослідження було з'ясовано, що впровадження нових цифрових технологій є одним із шляхів підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств, їх гнучкості та адаптивності, оскільки використання цифрових інструментів прискорює прийняття оптимальних управлінських рішень, дозволяє в режимі реального часу реагувати на різноманітні ринкові зміни, більш повно відповідати мінливим очікуванням клієнтів, що, у свою чергу, створює нові конкурентні можливості для бізнесу. З'ясовано, що інноваційна діяльність є необхідною умовою успішної адаптації підприємства в умовах цифровізації до нових умов господарювання. Виявлено, що інноваційні процеси та цифрова трансформація є взаємопов'язаними та взаємодоповнюють один одного. З одного боку, цифрові зміни здійснюються за участю нових цифрових технологій, з іншого боку, цифровізація має значний вплив на інноваційну діяльність підприємств, надаючи їм цифровий інструментарій для інновацій. З'ясовано позитивні наслідки впливу цифровізації на інноваційну діяльність підприємства. Виділено основні перешкоди на шляху впровадження інновацій в умовах цифровізації та ризики, пов'язані з впровадженням цифрових технологій. Тому важливою є проблема узгодженості інновацій та управління ризиками, яка потребує виважених управлінських рішень у цьому напрямку. Розглянуто основні складові мінімізації ризиків впровадження нових цифрових інновацій. Зроблено висновок, що в умовах цифровізації використання системного підходу є необхідною умовою для прийняття ефективних управлінських рішень щодо інноваційного розвитку підприємства та подолання перешкод на шляху впровадження цифрових інновацій. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на аналіз та оцінку ефективності впровадження нових цифрових технологій вітчизняними підприємствами та перспективних напрямків їх інноваційного розвитку.

Ключові слова: цифрова трансформація, цифровізація, інноваційний розвиток, цифрові технології, цифрові інструменти, цифрові інновації, цифрове середовище.

Savras I. Z.,

i_savras@ukr.net, ORCID ID: 0000-0002-3593-305X,

Researcher ID: HGD-6495-2022,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Fedynets N. I.,

nataliafedynets@gmail.com, ORCID ID: 0000-0001-6811-3720,

Researcher ID: P-3237-3596,

Ph.D., Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

DIGITALISATION AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE: TRENDS, CHALLENGES AND PROSPECTS

Abstract. *The article examines topical issues of innovative activities of enterprises in the context of digitalisation of society, which is taking place with the introduction of new digital technologies and innovations that allow increasing the competitiveness and efficiency of business processes, improving the quality of goods and services, meeting the growing needs and requirements of consumers, etc. The purpose of the article is to study the main problems and prospects for introducing innovations in the context of digitalization, and the peculiarities of interaction between these processes. The study found that the introduction of new digital technologies is one of the ways to increase the efficiency and competitiveness of enterprises, their flexibility and adaptability, since the use of digital tools accelerates the adoption of optimal management decisions, allows for real-time response to various market changes, and more fully meets the changing expectations of customers, which in turn creates new competitive opportunities for business. It is found that innovation activity is a prerequisite for the successful adaptation of an enterprise in the context of digitalization to new economic conditions. It is found that innovation processes and digital transformation are interrelated and complementary. On the one hand, digital changes are carried out with the participation of new digital technologies, on the other hand, digitalization has a significant impact on the innovation activities of enterprises, providing them with digital tools for innovation. The positive effects of digitalization on the innovation activities of enterprises are determined. The main obstacles to the introduction of innovations in the context of digitalization and the дарської діяльності або виробництва, пруй-маючи рішення щодо його розширення, Therefore, the problem of coherence between innovation and risk management is important, which requires balanced management decisions in this direction. The main components of minimizing the risks of introducing new digital innovations are considered. It is concluded that in the context of digitalization, the use of a systematic approach is a prerequisite for making effective management decisions on the innovative development of an enterprise and overcoming obstacles to the implementation of digital innovations. Further research can be aimed at analyzing and evaluating the effectiveness of the introduction of new digital technologies by domestic enterprises and promising directions for their innovative development.*

Keywords: digital transformation, digitalization, innovative development, digital technologies, digital tools, digital innovations, digital environment.

JEL Classification: D21, M 11, M13, O3, O31

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-14>

Постановка проблеми. Цифровізація має суттєвий вплив на різні аспекти сучасного життя, є важливим чинником економічних, технологічних, освітніх, соціальних, культурних та інших змін у суспільстві. Вона є також необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності, гнучкості та адаптивності сучасних підприємств, які функціонують у швидкозмінному середовищі, що породжує нові виклики та ризики, створює нові вимоги та правила поведінки тощо.

Підприємства, які активно впроваджують у свою діяльність цифрові технології та інструменти, є більш успішними та конкурентоспроможними, гнучкими та адаптивними до нових умов господарювання в кризових ситуаціях.

Особливо актуальною є проблема взаємовпливу, взаємодії цифровізації та інноваційного розвитку підприємства, адже цифровізація відбувається власне завдяки впровадженню нових цифрових технологій і інновацій, які дають можливість створювати нові та покращувати якість наявних товарів та послуг, підвищувати конкурентоспроможність та ефективність бізнесу, оптимізувати витрати, задовольняти зростаючі потреби та вимоги споживачів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему цифровізації підприємств у різних аспектах її прояву досліджували у своїх працях

багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, Д. Крейс, Дж. Скот Бреннен, Дж. Блумберг, Дж. Манчіні (перспективи розвитку цифрової трансформації), Дональд Тепперт (вплив цифровізації на суспільство та бізнес), Ребекка Гензель (вплив цифровізації на бізнес), Шарон А. Белл (взаємозв'язок між цифровізацією та інноваціями, вплив цифрових технологій на бізнес-процеси) та ін. Зазначена проблема є також предметом активних дискусій серед вітчизняних науковців та вчених, серед яких О. Гусєва та С. Легомінова [1], С. Коробка [2], В. Стадник, В. Йохна, С. Наскальний [3], Х. Махмудов, В. Чухліб [4], Д. Семилітко [5], Ю. Котельникова [6] та інші.

Значна кількість досліджень із даної проблематики свідчить, що проблема цифровізації є актуальною, але одночасно і складною для вивчення, оскільки характеризується багатогранністю, тому чимало аспектів проблеми потребують поглибленого аналізу та вивчення. У даному дослідженні зосередимо увагу на такому аспекті проблеми, як цифровізація та інновації, що є важливими складовими для підтримки конкурентоспроможності сучасного бізнесу.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження особливостей взаємовпливу цифровізації та інноваційного розвитку підприємства, аналіз основних проблем та

перспектив впровадження інновацій в умовах цифровізації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Цифрова трансформація - це будь-які зміни в компанії, спрямовані на створення нових чи вдосконалення наявних бізнес-моделей, оптимізацію бізнес-процесів, корпоративної культури, покращення клієнтського досвіду з метою адаптації до умов цифрової епохи. За допомогою нових цифрових технологій підприємства можуть впроваджувати низку інновацій, які здатні підвищити ефективність та конкурентоспроможність підприємств в умовах цифровізації, зокрема [7]:

- Штучний інтелект та автоматизацію бізнес-процесів, що підвищує якість обслуговування клієнтів, продуктивність виконання завдань; якість аналітики та даних, що підвищує ефективність прийняття управлінських рішень тощо.

- Інтернет речей (IoT), що дозволяє оптимізувати управління процесами виробництва та надання послуг; збирати та аналізувати дані в реальному часі через створення підключених пристроїв та мереж.

- Розширену та віртуальну реальність, що дозволяє підприємству наблизити клієнтів до пропонованих товарів та послуг, наприклад через створення для них інтерактивного імерсивного досвіду, імерсивних веб-додатків.

- Аналітику та аналіз великих даних, що дає можливість обробляти великі обсяги даних з метою оцінювання тенденцій та змін у поведінці споживачів, розробляти стратегічні плани та прогнози.

- Гібридні хмарні технології, які: створюють гнучку та стійку основу для довготривалого успіху цифрової трансформації; забезпечують доступ до великого обсягу даних та їх зберігання у хмарі; дозволяють будувати гнучкі та масштабовані архітектури.

- Обробку природної мови та зображень через створення продуктів і сервісів, які розумітимуть та взаємодіятимуть із клієнтами на природній мові; застосування технологій обробки зображень з метою розпізнавання та аналізу візуальної інформації

- Мікросервіси, які є рушійним інструментом як для створення, так і протидії цифровим порушенням, а також дозволяють компаніям багаторазово протягом дня розгортати функції товару або послуги, автоматизувати рутинні завдання бізнесу.

- Цифрові платформи та електронну комерцію, зокрема створення інноваційних онлайн-магазинів, зручних та безпечних електронних платформ для споживачів, систем персоналізації тощо.

- Мобільні технології для створення мобільних додатків, що спрощує спілкування та підвищує якість сервісного обслуговування клієнтів.

- Блокчейни, які залежно від потреби користувача здатні забезпечити прозорість, надійність та безпеку транзакцій, обміну даними. Блокчейни для підприємств є основою для надійних та стійких ланцюгів поставок і транскордонних трансформацій фінансових послуг та ін.

Застосування нових технологій пришвидшує прийняття оптимальних управлінських рішень, реагування в умовах реального часу на різні ринкові зміни, повніше задовольняє мінливі очікування клієнтів, створює нові конкурентні можливості для бізнесу тощо. Цифрова трансформація є постійною та безперервною адаптацією до змінного середовища, основним рушієм якої є очікування клієнтів.

За оцінками експертів Всесвітнього економічного форуму близько 70% створеної вартості у майбутньому буде опиратися на цифрові продукти та базуватися на цифрових бізнес-моделях [8; 9]. З рис. 1 бачимо, що за період 2018-2022 рр. обсяг світового ВВП, який припадає на цифровізовані підприємства, зріс у 3,3 рази, натомість на нецифровізовані підприємства - зменшився в 0,77 р. (рис. 1).

В Україні для вимірювання процесів інформатизації та цифровізації розроблено індекс цифрової трансформації регіонів України, що дозволяє оцінити ефективність діяльності органів влади щодо цифрової трансформації та визначити перспективи її проведення. Так, за результатами проведеного дослідження зазначений індекс у 2022 р. в межах України становив 0.650 бали з одного можливого [10]. В Україні діє принцип цифрового пріоритету, процеси цифровізації набувають все більших обертів і охоплюють практично всі сфери послуг громадського життя, що вимагає відповідної трансформації не лише державних структур, але й бізнес-структур і кожного з нас зокрема.

Важливою умовою успішної адаптації підприємства в епоху цифрової трансформації є його інноваційна діяльність. Упровадження інновацій дає змогу підприємствам швидше адаптуватися до умов цифрової економіки. За деякими оцінками, 95% усіх підприємств змінили повністю чи оновили свої бізнес-моделі за участю нових технологій, а решта залишилися в аутсайдерах або припинили свою діяльність [11].

Інноваційні процеси та цифрова трансформація є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими складовими. Цифрові зміни відбуваються шляхом впровадження інновацій за участю нових цифрових технологій, що змінює характер та особливості впровадження інновацій, які все частіше реалізуються з використанням цифрових інструментів. Це дає можливість розробити унікальні рішення для реалізації цілей підприємства та задоволення потреб сучасних користувачів, забезпечення успіху користувацького досвіду.

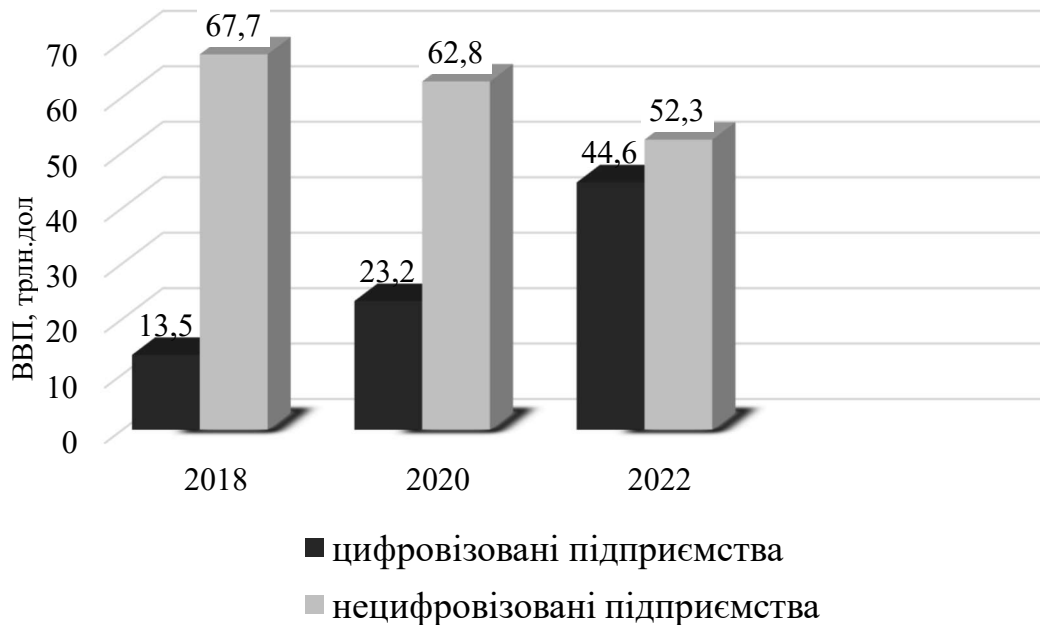


Рис. 1. Динаміка обсягу світового ВВП за участю цифровізованих та нецифровізованих підприємств, трлн дол.

Так, результати інноваційної діяльності підприємства у вигляді нових технологій, нових або покращених наявних продуктів та послуг, автоматизації бізнес-процесів, створених цифрових екосистем, впровадження штучного інтелекту сприяють процесу цифровізації та пришвидшують цифрову трансформацію підприємства.

Цифровізація також має суттєвий вплив на інноваційну діяльність та управління інноваціями підприємства, надаючи підприємствам цифровий інструментарій для інновацій та підвищення їх конкурентоспроможності.

Впровадження інновацій в умовах цифровізації може зіткнутися з різними перешкодами та викликами, основні з яких розглянемо детальніше.

Некомпетентність персоналу. Процес впровадження інновацій може гальмуватися некомпетентністю працівників у питаннях нововведень та недостатністю знань для успішної роботи з новими цифровими інструментами, що потребуватиме додаткових інвестицій у навчання та розвиток персоналу.

Опір змінам з боку персоналу. Персонал може чинити опір нововведенням, відчуваючи загрозу, недовіру або через недостатню інформованість щодо змін, боязнь некомпетентності та ін.

Суттєві фінансові витрати. Інновації можуть супроводжуватися значними фінансовими витратами, тому підприємство, застосовуючи різні стратегії та підходи, має проаналізувати та оцінити усі альтернативні варіанти відповідності витрат очікуваним результатам від впровадження інноваційних технологій.

Проблеми безпеки, конфіденційності даних. На шляху впровадження цифрових технологій виникають проблеми кібербезпеки, недостатньої обізнаності користувачів та контролю доступу до

даних, невідповідності законодавчим чи регуляторним обмеженням та ін.

Недостатня підтримка та відсутність розуміння з боку керівництва. Нерозуміння важливості нововведень для підвищення конкурентоспроможності підприємства, небажання інвестувати в інноваційні проекти, страх перед ймовірними ризиками, сформовані стереотипи та ін.

Неефективна стратегія впровадження. Відсутність належної інформації щодо змін зовнішнього середовища, неякісна аналітика, відсутність мети, чіткого стратегічного бізнес-плану впровадження, недостатня підтримка ініціативності, обмеженість ресурсів та ін.

Законодавчі та регуляторні обмеження. Перешкодою для впровадження інновацій можуть стати обмеження, пов'язані з патентним, антимонопольним, екологічним законодавством, стандартами, нормативами, ліцензуванням, дозволами, які підприємства повинні враховувати при розробці стратегічних планів розвитку.

Недооцінювання ризиків при впровадженні інновацій. Причинами недооцінювання невдач можуть бути недостатнє дослідження чинників зовнішнього середовища та потенційних ризиків, некваліфікована експертиза, нереалістичні очікування та ін.

Для подолання перешкод на шляху впровадження інновацій в епоху цифровізації підприємство повинно використовувати системний підхід та бути готовим до постійних змін. Важливо враховувати потреби компанії, специфіку її галузі та ринку, а також надсилати сигнали та виявляти можливість для подальшого розвитку.

Позитивний вплив цифровізації на інноваційну діяльність підприємства має певні прояви (рис. 2).



Рис. 2. Позитивні наслідки впливу цифровізації на інноваційну діяльність підприємства

Як бачимо з рис. 2, цифровізація розширює можливості для впровадження інновацій, впливає на способи їх впровадження та робить більш доступними й ефективними, що підвищує конкурентоспроможність підприємства, результативність

його діяльності, адаптивність до нових вимог часу. Також це забезпечує вищу цінність для споживачів, гнучку комунікаційну політику, оптимізує використання ресурсів та прийняття управлінських рішень. Завдяки цифровізації невеликі компанії чи

проектні команди поряд із великими компаніями отримують однакові можливості створювати нові продукти та виводити їх на ринок, а отже ядро інновацій поступово зміщується в бік малих компаній, таких як стартапи.

Цифровізація супроводжується й значними ризиками, зокрема кібератаками, витоком важливої інформації, неполадками у роботі комп'ютерних систем, зростанням безробіття, опором змінам тощо. Тому при цифровій трансформації важливою є проблема узгодженості інновацій та управління ризиками, що потребує прийняття оптимальних управлінських рішень у цьому напрямку.

Виділимо деякі складові мінімізації ризиків, які потрібно врахувати при впровадженні нових цифрових інновацій.

- *Оцінювання стану внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.*

Передумовою процесу цифрової трансформації є: аналіз середовища прийняття рішення щодо інноваційного проекту; оцінювання цифрової зрілості та готовності до змін; очікувань підприємства, працівників та клієнтів від цифрової інновації. Сумлінно проведена робота на даному етапі допоможе визначити бюджет та терміни інноваційного проекту, детермінанти його успіху та потенційні ризики, розробити варіанти їх запобігання чи зменшення.

- *Досягнення спільного бачення необхідності та перспективності цифрового інноваційного проекту.*

Інновації не так просто нав'язати своїм клієнтам, а зі сторони співробітників є ймовірність отримання опору. Тому усі сторони, які будуть дотичними до інноваційного проекту, потрібно зацікавити, проінформувати, переконати, залучити до участі у його впровадженні. Упродовж усього процесу впровадження цифрових інновацій необхідно підтримувати ефективні комунікації, щоб кожна зі сторін отримала необхідну інформацію для формування уявлення про свою участь у реалізації проекту цифрових інновацій, очікувані результати, ймовірні ризики, наслідки впливу змін на різні аспекти діяльності підприємства, узгодженість із корпоративними цінностями та місією фірми тощо.

Важливим є планування сценаріїв розвитку подій при реалізації проекту, оскільки мінливе середовище приховує безліч потенційних можливостей та загроз, що дає можливість прийняття швидкого та гнучкого управлінського рішення.

- *Визначення пріоритетності проектів цифрових інновацій.*

Процес цифрової трансформації повинен відбуватися поступово, з врахуванням пріоритетності інновацій, їх цінності, наявних ризиків та доцільності у конкретних умовах простору та часу. Враховувати при цьому потрібно очікувану рентабельність проекту, відповідність змін стратегії підприємства та очікуванням клієнтів, можливість отримання синергетичного

ефекту від інноваційних проектів, які заплановано впровадити у процесі цифрової трансформації та ін.

- *Формування та розвиток культури інновацій.*

У жовтні 2018 р. відбувся Київський Міжнародний Економічний Форум, який показав відсутність глибокого розуміння українською стороною проблеми цифрової трансформації [12]. Цифровізація згадувалася в основному в контексті технологій, а не бізнес-моделей. Проте цифрову трансформацію потрібно починати насамперед із розвитку культури інновацій серед ваших клієнтів, їхніх працівників та клієнтів, які повинні усвідомити та прийняти, що у процесі цифрової трансформації багато традиційних підходів до ведення бізнесу стають неприйнятними і мають замінюватися новими та перспективними; цифровізація є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності та нових можливостей, а не лише чинником загроз, як це часто сприймається оточенням через низький рівень цифрової грамотності, проінформованості та відстороненості від даного процесу.

Тому сприяння розвитку та підвищення рівня цифрової культури впровадження інновацій:

- підвищить адаптивність та гнучкість підприємства в умовах змін та швидкої мінливості ринкового середовища, дозволить швидко реагувати на потреби та очікування споживачів, визначати бізнесові пріоритети з огляду на поточні ринкові тенденції та потреби;

- посилить конкурентоспроможність підприємства у своїй ніші ринку та забезпечить конкурентну перевагу шляхом впровадження нових проектів цифрових інновацій, створюючи унікальні та перспективні бізнес-моделі;

- підвищить залученість креативних та професійних кадрів, а також молодих перспективних працівників, які є більш відкритими та лояльними до цифрових змін і досить часто стають генераторами цінних ідей та пропозицій;

- підвищить можливості підприємства у напрямку посилення такого важливого конкурентного чинника, як клієнтоорієнтованість, оскільки цифрові технології відкривають широкі можливості для тісної співпраці з клієнтами, вивчення та задоволення їх потреб та очікувань і, як наслідок, отримання їх лояльності;

- заохотить співпрацю та обмін знаннями між командами працівників, робочими групами чи окремими працівниками без прив'язки до їх фактичного місця перебування, забезпечить ефективні комунікації, усуваючи традиційні комунікаційні;

- забезпечить середовище, в якому генеруватимуться інноваційні ідеї. Так, за деякими дослідженнями [13], в організаціях зі стійкою цифровою культурою високоініціативних працівників у три рази більше, ніж в організаціях, де цифрова культура є слабкою;

- підвищить прозорість та доступ до інформації, що полегшить працівникам шлях до отримання необхідних даних та ініціатив

підприємства в режимі реального часу, розуміння необхідності та доцільності впровадження цифрових інновацій та дасть можливість відчутти себе повноцінним учасником процесу змін та ін.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Таким чином, при прийнятті управлінських рішень щодо впровадження цифрових технологій доцільним є застосування ситуаційного підходу, що забезпечує індивідуальний підхід до кожної організаційної чи управлінської зміни зокрема. Перспективними дослідженнями в даному напрямку є вивчення етичних та правових аспектів цифрових інновацій, методів навчання та набуття практичних навичок для успішної роботи в умовах цифрової трансформації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гусева О. Ю., Легомінова С. В. Диджиталізація – як інструмент удосконалення бізнес-процесів, їх оптимізація. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 1 (23). С. 33-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2018_1_7.

2. Коробка С. В. Діджиталізація підприємницької діяльності. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія “Економічна”*. 2021. № 100. С. 88-95. URL: <http://surl.li/lusif>.

3. Стадник В., Йохна В., Наскальний С. Функціонал діджиталізації у формуванні підприємницького середовища: перспективи та проблеми розвитку в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 4, т. 1. С. 68-75.

4. Махмудов Х., Чухліб В. Вплив цифрових технологій на ефективність управління персоналом. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. (4 (32), 17-26.

5. Семилітко Д. Диджиталізація в дії: як цифрова трансформація бізнесу впливає на успіх компанії. *Аудитор України*. 2019. № 5. С. 76-79.

6. Котельникова Ю. Підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах цифровізації. *Innovation and Sustainability*. 2022. (4), 101-108.

7. Defining digital transformation. URL: <https://www.ibm.com/topics/digital-transformation>.

8. Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation. 2020 World Economic Forum. URL: <http://surl.li/lusjx>.

9. Круп'яник А. Цифрова економіка України: основні фактори розвитку. URL: <https://voxukraine.org/tsyfrova-ekonomika-ukrayiny-osnovni-factory-rozvytku>.

10. Результати цифрової трансформації в регіонах України. URL: <http://surl.li/luseo>.

11. Україна 2030E - країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <http://surl.li/btzva>.

12. Verkhovodov A. Можливості для України у цифровій економіці. URL: <http://surl.li/lusdx>.

13. Why Building a Digital Culture Can Make or Break Your Business. URL: <http://surl.li/lushd>.

14. How do you balance innovation and risk management when advising clients on digital transformation strategies? URL: <http://surl.li/lusif>.

REFERENCES

1. Husieva, O. Yu. and Lehominova, S. V. (2018), Dydzhytalizatsiia – iak instrument udoskonalennia biznes-protsesiv, ikh optymizatsiia, *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, № 1 (23), s. 33-39, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2018_1_7.

2. Korobka, S. V. (2021), Didzhytalizatsiia pidpriemnyts'koi diial'nosti. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriiia “Ekonomichna”*., № 100, s. 88-95, available at: <http://surl.li/lusif>.

3. Stadnyk V., Johhna V. and Naskal'nyj S. (2022), Funktsional didzhytalizatsii u formuvanni pidpriemnyts'koho seredovyscha: perspektyvy ta problemy rozvytku v Ukraini. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, Ekonomichni nauky, № 4, t. 1, s. 68-75.

4. Makhmudov Kh. and Chukhlib V. (2023), Vplyv tsyfrovyykh tekhnolohij na efektyvnist' upravlinnia personalom, *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, (4 (32), 17-26.

5. Semylitko D. (2019), Dydzhytalizatsiia v dii: iak tsyfrova transformatsiia biznesu vplyvaie na uspiikh kompanii, *Audytory Ukrainy*, № 5, s. 76-79.

6. Kotel'nykova Yu. (2022), Pidvyschennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv v umovakh tsyfrovizatsii, *Innovation and Sustainability*, (4), 101-108.

7. Defining digital transformation, available at: <https://www.ibm.com/topics/digital-transformation>.

8. Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation. 2020 World Economic Forum, available at: <http://surl.li/lusjx>.

9. Krup'ianyuk A. Tsyfrova ekonomika Ukrainy: osnovni factory rozvytku, available at: <https://voxukraine.org/tsyfrova-ekonomika-ukrayiny-osnovni-factory-rozvytku>.

10. Rezul'taty tsyfrovoy transformatsii v rehionakh Ukrainy, available at: <http://surl.li/luseo>.

11. Ukraina 2030E - kraina z rozvynutoiu tsyfrovoy ekonomikoiu, available at: <http://surl.li/btzva>.

12. Verkhovodov A. Mozhyvosti dlia Ukrainy u tsyfrovij ekonomitsi, available at: <http://surl.li/lusdx>.

13. Why Building a Digital Culture Can Make or Break Your Business, available at: <http://surl.li/lushd>.

14. How do you balance innovation and risk management when advising clients on digital transformation strategies?, available at: <http://surl.li/lusif>.

Стаття надійшла до редакції 04 листопада 2023 року

УДК 631.16:339.53:005.53(045)

Гнилянська О. В.,

gnulanska@ukr.net, ORCID ID::0000-0001-9416-8055,

ResearcherID: HPC-0871-2023,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

МИТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І РИЗИКИ: ВПЛИВ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРОСФЕРІ

Анотація. Сільськогосподарське виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Аграрні реформи та становлення ринкових взаємовідносин, зміна форм власності та форм господарювання значно збільшують ступінь невизначеності соціально-економічних процесів у сільському господарстві і, відповідно, підсилюють вплив ризиків на аграрний бізнес. Сучасні сільськогосподарські підприємства можуть значно підвищити ефективність своєї діяльності, використовуючи різноманітні інструменти управління ризиками. Похідні ж фінансові інструменти дають змогу істотно знизити негативний вплив цінових коливань на фінансовий стан суб'єктів господарювання в АПК. Деструктивний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність суб'єктів господарювання АПК визначив еволюцію теоретичних та практичних підходів до управління ризиками. У теоретичній площині відбувався поступовий перехід від сприйняття ризику як об'єктивного чинника сільськогосподарської діяльності до виокремлення теорії ризику як науки та ризик-менеджменту в загальній стратегії управління підприємством аграрного сектору. Ця трансформація наукових поглядів на ризик та можливість впливу на його якісні та кількісні параметри і зміни у концептуальних положеннях знайшла своє відображення у сучасному ризик-менеджменті. Ризикованість аграрного бізнесу визначають такі основні чинники: сезонний характер виробництва, високий ступінь залежності від кліматичних умов, диспропорції в забезпеченні людства продовольством тощо. У зв'язку з цим побудова ефективної системи управління ризиками перетворюється на важливий елемент макрофінансової стабілізації і фінансової стратегії підприємств АПК, стає одним із найголовніших чинників забезпечення стійкості галузі та протидії кризовим явищам.

Ключові слова: ризики митного оформлення, міжнародне інноваційне підприємництво, міжнародна торгівля, інновації в аграрному секторі, тарифні бар'єри.

Hnylianska O. V.,

gnulanska@ukr.net, ORCID ID:0000-0001-9416-8055,

ResearcherID: HPC-0871-2023,

Ph.D, Associate Professor of the Department of Management, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

CUSTOMS MANAGEMENT AND RISKS: IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Abstract. Agricultural production is one of the most risky business activities. Agrarian reforms and the establishment of market relations, changes in ownership and business forms significantly increase the degree of uncertainty of socio-economic processes in agriculture and, accordingly, increase the impact of risks on agricultural business. Modern agricultural enterprises can significantly improve the efficiency of their operations by using various risk management tools. Derivative financial instruments can significantly reduce the negative impact of price fluctuations on the financial condition of agricultural entities. The destructive impact of external and internal factors on the activities of agribusiness entities has determined the evolution of theoretical and practical approaches to risk management. In the theoretical plane, there was a gradual transition from the perception of risk as an objective factor of agricultural activity to the separation of risk theory as a science and risk management in the overall management strategy of an agricultural enterprise. This transformation of scientific views on risk and the possibility of influencing its qualitative and quantitative parameters and changes in conceptual provisions is reflected in modern risk management. The riskiness of the agricultural business is determined by the following main factors: seasonal nature of production, high degree of dependence on climatic conditions, imbalances in the supply of food to the world, etc. In this regard, building an effective risk management system is turning into an important element of macro-financial

stabilization and financial strategy of agricultural enterprises, becoming one of the most important factors in ensuring the sustainability of the industry and counteracting crisis phenomena.

Key words: customs clearance risks, international innovative entrepreneurship, international trade, innovations in the agricultural sector, tariff barriers.

JEL Classification: F13, O32, Q17, L25, M21

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-15>

Постановка проблеми. Сучасний агросектор, особливо в міжнародному контексті, стикається з численними викликами та можливостями. Розвиток міжнародного інноваційного підприємництва в агросфері має великий потенціал для забезпечення продуктивності, конкурентоспроможності та сталого зростання в галузі сільського господарства. Однак існують значні бар'єри й обмеження, які впливають на здатність підприємств впроваджувати інновації у цій галузі.

Потрібно детально вивчити, як митний менеджмент впливає на розвиток міжнародного інноваційного підприємництва в агросфері, визначити ключові ризики та бар'єри, що перешкоджають інноваційному зростанню в сільському господарстві, та розробити стратегії та рекомендації для їх подолання. Ця проблема стає особливо актуальною в контексті змін у світовому торговельному середовищі та підвищення вимог до якості та стандартів сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ідентифікації організації та управління ризиками присвячено значну кількість наукових праць таких учених, як: А. Альгін, В. Гранатуров, Л. Донець, С. Коротун, А. Шапкін, У. Владичин, О. Волков, Є. Жарковська, І. Івченко, І. Бережнюк, П. Бернстайн, О. Борисенко, А. Брендак, О. Павленко, П. Пашко, П. Пісний, В. Ченцов та ін. Однак дане питання залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Для даної теми полягає в розробці комплексного дослідження, спрямованого на вивчення впливу митного менеджменту та ризиків на розвиток міжнародного інноваційного підприємництва в агросфері. Для цього потрібно розглянути наступні завдання: 1) провести аналіз сучасного стану митного менеджменту в агросфері та ідентифікувати основні тенденції та виклики, пов'язані з митними процедурами у міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією; 2) визначити основні ризики, що впливають на міжнародну торгівлю та інновації в аграрному секторі, зокрема митні обмеження, податки, тарифи та процедури митного оформлення; 3) дослідити інструменти та стратегії управління митними ризиками, які можуть бути застосовані агропідприємствами для зменшення негативного впливу митних обмежень; 4) розробити рекомендації для підприємств в агросфері, державних органів та міжнародних партнерів з метою створення сприятливого

середовища для інноваційного підприємництва в сільському господарстві; 5) проаналізувати можливості співпраці між галузями та розробити стратегії спільного розвитку, спрямовані на збільшення конкурентоспроможності агросектору в міжнародному масштабі. Це допоможе розкрити ключові аспекти впливу митного менеджменту та ризиків на розвиток інноваційного підприємництва в агросфері та надати рекомендації для подолання цих викликів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світовий агросектор постає перед викликами та можливостями, що визначають його подальший розвиток. Міжнародна торгівля сільськогосподарською продукцією та інноваційний підхід до аграрної діяльності стали важливими аспектами, які впливають на продуктивність та конкурентоспроможність галузі. У той час як інновації можуть сприяти підвищенню ефективності сільського господарства та створенню нових ринкових можливостей, митні обмеження та ризики, пов'язані з міжнародною торгівлею, створюють виклики для розвитку інноваційного підприємництва в агросфері. Митний менеджмент у сфері міжнародної торгівлі став значущим чинником, який впливає на здатність агропідприємств розвивати та впроваджувати інновації. Митні обмеження, високі митні тарифи, складні митні процедури та ризики, пов'язані з міжнародними транзакціями, можуть створювати значні перешкоди для експорту сільськогосподарської продукції та інноваційного зростання в галузі. Отже, важливо розглянути цей вплив та визначити стратегії для подолання цих обмежень. Дослідження в цій галузі може сприяти підвищенню конкурентоспроможності агросектору та створенню сприятливих умов для зростання інновацій та сталого розвитку в агросфері.

Митний менеджмент охоплює ряд процесів та правил, які регулюють переміщення товарів через митниці та митний контроль. Ось кілька способів, за допомогою яких митний менеджмент впливає на агропідприємства [4]:

- **Митні обов'язки та тарифи:** Висока величина митних обов'язків і тарифів на імпорт та експорт сільськогосподарської продукції може збільшити витрати агропідприємств і зробити їхню продукцію менш конкурентоспроможною на міжнародному ринку.

- **Митний контроль та інспекція:** Процедури митного контролю й інспекції можуть призвести до

затримок у постачанні продукції та збільшити адміністративні витрати агропідприємств.

- *Торговельні угоди та тарифи:* Участь країни в торговельних угодах і узгодження тарифів може вплинути на доступ агропідприємств до іноземних ринків і сприяти або ускладнювати їхню можливість інновацій.

- *Митні пільги і стимули:* Деякі країни надають митні пільги та стимули для агропідприємств, що інвестують у нові технології та інновації.

- *Вимоги щодо якості та безпеки:* Митні органи можуть встановлювати вимоги щодо якості та безпеки сільськогосподарської продукції, що вимагають дотримання певних стандартів та інноваційних підходів для виробництва.

Отже, митний менеджмент у міжнародній торгівлі впливає на здатність агропідприємств до інновацій, і для їх успішного розвитку важливо розуміти та пристосовуватися до митних норм, правил та тенденцій у світовій торгівлі.

Для подолання всіх перешкод, пов'язаних із митними обмеженнями та високими митними тарифами в міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією та стимулювання інноваційного зростання, агропідприємства та

відповідні урядові органи повинні приймати комплексні заходи. Автором було розроблено ряд ключових кроків, які дозволяють допомогти в подоланні цих перешкод (табл. 1).

Подолання митних обмежень та забезпечення інноваційного зростання в галузі сільського господарства вимагає комплексного та системного підходу, а також спільних зусиль агропідприємств, уряду та інших гравців на ринку.

Міжнародна торгівля та інновації в аграрному секторі стали невід'ємною частиною глобальної економіки, сприяючи забезпеченню продовольчої безпеки, технологічному розвитку та підвищенню життєвого рівня. Проте ці галузі також піддаються впливу різноманітних ризиків, які можуть виникнути внаслідок природних чинників, економічних коливань, політичних рішень та інших факторів. У даній статті ми розглянемо основні ризики, що становлять загрозу для міжнародної торгівлі та інновацій в аграрному секторі, та проаналізуємо їхні можливі наслідки для глобального господарства та продовольчої безпеки.

Міжнародна торгівля та інновації в аграрному секторі зазнають впливу різноманітних ризиків (рис. 1).

Таблиця 1

Кроки для подолання перешкод в агросфері, які пов'язані з митними обмеженнями

№	Кроки	Характеристика
1	<i>Активна участь у міжнародних торговельних угодах</i>	Співпраця з іншими країнами і участь у міжнародних торговельних угодах може допомогти знизити митні тарифи та інші торговельні обмеження.
2	<i>Сприяння інноваціям</i>	Агропідприємства повинні інвестувати в дослідження та розвиток для створення нових технологій та методів виробництва, що допоможе зменшити витрати та покращити якість продукції.
3	<i>Лобіювання</i>	Агропідприємства можуть активно лобіювати за інтереси своєї галузі перед урядовими органами та міжнародними організаціями з метою спрощення митних процедур та зниження митних обмежень.
4	<i>Управління ризиками</i>	Розробка ефективної стратегії управління ризиками, включаючи фінансові ризики та ризики ланцюжка постачання, допоможе зменшити можливі негативні наслідки.
5	<i>Співпраця з іншими підприємствами та організаціями</i>	Партнерства та співпраця з іншими гравцями в галузі та галузевими об'єднаннями можуть зробити агропідприємства більш впливовими при вирішенні спільних проблем.
6	<i>Ефективне управління ланцюжком постачання</i>	Оптимізація ланцюжка постачання та забезпечення ефективної логістики допоможе зменшити затримки та витрати, пов'язані з митними процедурами.
7	<i>Сталі інформаційні оновлення та аналітика ринку</i>	Ведення постійного моніторингу ринку та аналіз кон'юнктури допоможе агропідприємствам приймати інформовані рішення та пристосовуватися до змін у міжнародній торгівлі

*Розроблено автором самостійно

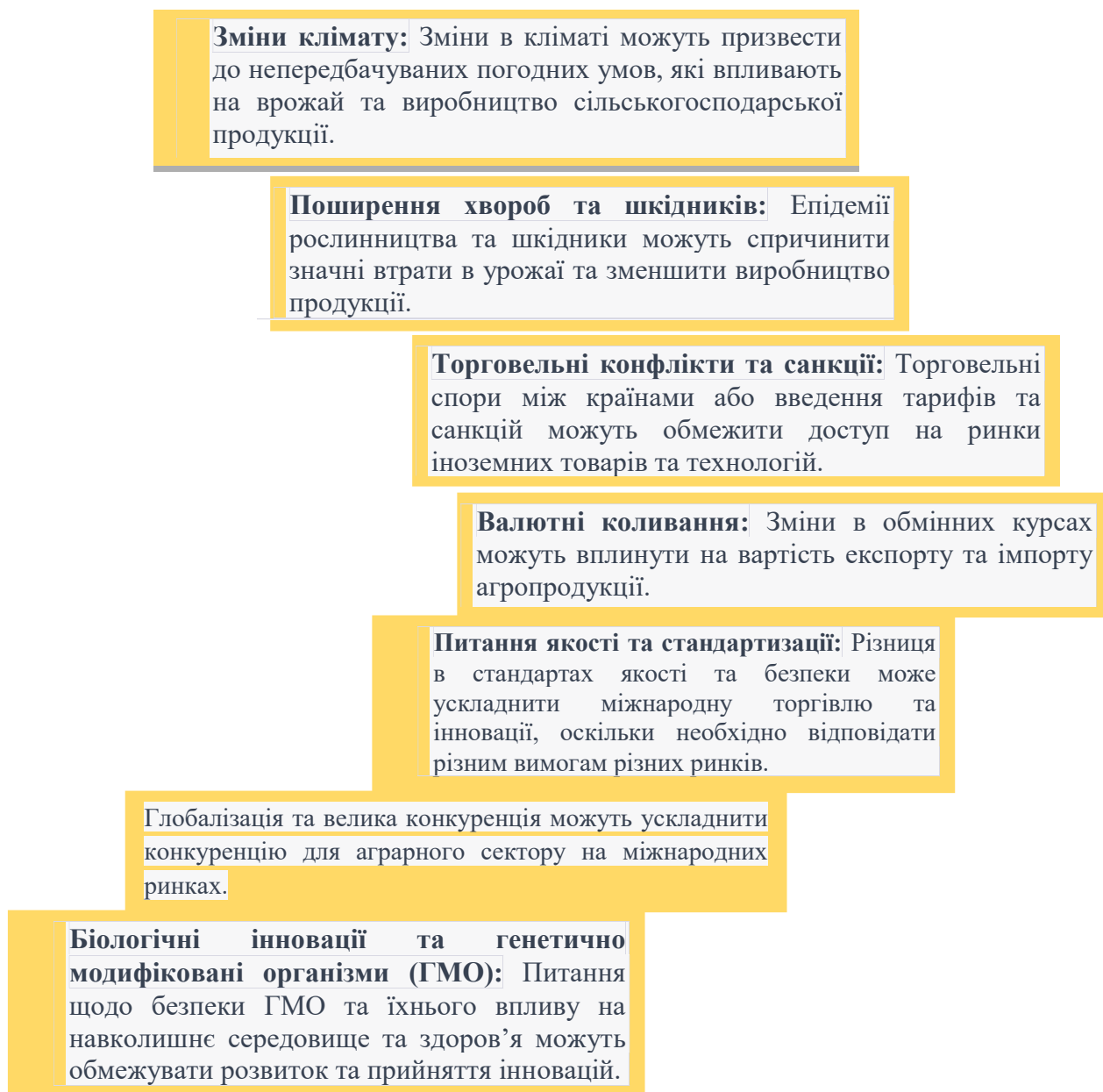


Рис. 1. Основні ризики, які впливають на міжнародну торгівлю та інновації в аграрному секторі

*Розроблено автором самостійно

Для подолання цих ризиків та забезпечення стійкості міжнародної торгівлі та інновацій в аграрному секторі необхідна спільна дія національних та міжнародних організацій, господарських суб'єктів та наукових спільнот. Важливим є розвиток стратегій, які враховують зміни в кліматі та сприяють стійкому виробництву та споживанню продуктів. Також надзвичайно актуальним є забезпечення доступу до сучасних технологій та інновацій для всіх країн, що сприятиме більшій стійкості та продовольчій безпеці в усьому світі.

В умовах сучасних викликів, таких як зміни в кліматі, зростання населення та швидкі технологічні зміни, агросектор повинен адаптуватися та розвиватися для забезпечення сталості та конкурентоспроможності. Інновації в сільському господарстві є ключовим інструментом

для досягнення цієї мети, але їх розвиток вимагає сприятливого середовища та співпраці між підприємствами, державними органами та міжнародними партнерами. Тільки завдяки спільним зусиллям та стратегічному співробітництву ми зможемо забезпечити стале та успішне майбутнє для сільського господарства та продовольчої безпеки.

Рекомендації з метою створення сприятливого середовища для інноваційного підприємництва в сільському господарстві повинні охоплювати кілька ключових аспектів та сприяти співпраці між підприємствами, державними органами та міжнародними партнерами (табл. 2).

Рекомендації для створення сприятливого середовища для інновацій у сільському господарстві

№	Для підприємств в агросфері	Для державних органів	Для міжнародних партнерів
1	Інвестиції в дослідження та розробки: Підприємства повинні активно інвестувати в науково-дослідницьку діяльність для розвитку нових технологій та інновацій в агросекторі.	Розвиток регуляторного середовища: Створюйте спрощені правила для реєстрації бізнесу, ліцензування та сприяння інновацій.	Фінансування та інвестиції: Надайте фінансову підтримку та інвестиції для інноваційних проєктів у сільському господарстві.
2	Створення партнерств: Розвивайте партнерства з науковими установами, іншими підприємствами та стартапами для обміну знань та технологій.	Фінансова підтримка: Забезпечуйте доступ до фінансових ресурсів та грантів для аграрних інновацій та досліджень.	Технологічний обмін: Забезпечуйте доступ до передових технологій та дослідницьких знань.
3	Диференціація продукції: Спробуйте розширити асортимент продукції та послуг, звертаючи увагу на ринкові потреби та споживачькі попити.	Освіта та підготовка кадрів: Розробляйте програми навчання та підготовки, спрямовані на підвищення кваліфікації фахівців у сільському господарстві	Підтримка у розвитку ринків: Допмагайте у встановленні міжнародних ринків для продукції сільського господарства та продовольчої продукції.
4	Використання сучасних технологій: Запроваджуйте цифрові рішення, Internet of Things (IoT), аналітику даних та інші інноваційні технології для підвищення продуктивності та ефективності виробництва.	Підтримка інноваційних кластерів: Сприяйте створенню та розвитку інноваційних кластерів в агросекторі.	Спільні дослідження: Проводьте спільні дослідницькі проєкти, спрямовані на вирішення викликів агросектору.

*Розроблено автором самостійно

Згуртування зусиль і спільна робота в галузі сільського господарства допоможуть вирішити класичні проблеми, такі як продовольча безпека та стійкість, і водночас створити умови для розвитку нових інновацій та технологій. Важливо пам'ятати, що інновації в агросекторі не обмежуються лише новими технологіями, а також включають в себе нові моделі бізнесу, управління ресурсами та ефективні підходи до виробництва та обробки сільськогосподарської продукції.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Дослідження співпраці між галузями та розробки стратегій спільного розвитку для підвищення конкурентоспроможності агросектору виявилось важливим кроком у подоланні сучасних викликів сільського господарства. Спільна робота підприємств, державних органів та міжнародних партнерів може сприяти інноваційному розвитку галузі та забезпеченню сталості та ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Важливо враховувати різноманітність галузей та унікальність кожного регіону, щоб розробляти індивідуальні підходи та стратегії для співпраці. Для подальшого розвитку досліджень у даному напрямку рекомендуються наступні дослідження:

1. **Вплив цифрових технологій:** Дослідження впливу інтернету речей (IoT), блокчейну та інших цифрових технологій на

співпрацю між галузями та створення інновацій в агросекторі.

2. **Управління ризиками:** Дослідження методів та стратегій для управління ризиками, пов'язаними зі співпрацею між галузями, зокрема, ризиками зміни клімату, економічними коливаннями та торговельними конфліктами.

3. **Розвиток інноваційних продуктів:** Дослідження процесів створення та комерціалізації інноваційних продуктів в агросекторі та їх вплив на ринки та споживачів.

4. **Створення інноваційних кластерів:** Дослідження можливостей розвитку інноваційних кластерів у сільському господарстві та їх вплив на конкурентоспроможність галузі.

Подальші дослідження в цих напрямках дозволять глибше розуміти можливості та виклики співпраці між галузями в агросекторі та розвивати більш ефективні та інноваційні стратегії для підвищення продуктивності та сталості цієї важливої галузі.

ЛІТЕРАТУРА

- Вітлінський В., Маханець Л. Ризикологія зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2008. 432 с.
- Пашко П. В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) : моногр. Одеса : АТ "ПЛАСКЕ", 2015.

3. Терещенко С. С. Концептуальні основи ризик-менеджменту у галузі митної справи. *Митний брокер*. 2010. № 5. С. 55-86.

4. Терещенко С., Галько В. Правова основа формування системи аналізу ризиків як інструменту вдосконалення технології здійснення митних процедур. *Митна безпека*. Серія “Право”. 2010. № 2. С. 26-36.

5. Пісной П. Державна митна служба України на шляху аналізу та управління митними ризиками. *Ефективність державного управління*. 2013. № 18/19. С. 344-353.

6. Ковальова М. Л. Основи системи управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності. *Науковий економічний журнал “Інтелект XXI”*. 2020. № 2. С. 166-169.

7. Ковальова М. Л. Особливості системи управління митними ризиками: світовий та український досвід. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія “Міжнародні економічні відносини та світове господарство”. 2021. №35/2021. С. 42-46.

8. Крухмальов С. Б. Концепція проведення ефективного постаудит-контроля и внедрение упрощенной процедуры контроля таможенной стоимости. Доклад от 05.02.2014. URL: <http://rada.minrd.gov.ua/analitichni-materiali>.

9. Єдинак Т. С. Постмитний аудит як фактор забезпечення економічної безпеки країни: зарубіжний досвід та українська перспектива. *Вісник Академії митної служби України*. 2008. № 4. С. 70-76.

10. Усач Б. Ф. Аудит за міжнародними стандартами. К. : Знання, 2005. 247 с.

11. Співак І. В. Технології митного контролю доцільно удосконалити. *Вісник Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут”*. 2010. № 2(6). С. 146-150.

12. Білуха М. Т. Митний контроль: організація і методологія. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2016. № 1(64). С. 181-187.

13. Гуцаленко Л., Марчук У., Фабіянська В. Митний пост-аудит: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2018. 388 с.

14. Наказ Міністерства фінансів України від 31.07.2015 р. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0882-12_

15. Голинський Ю. О., Муляр В. В. Митна політика та її вплив на менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. *Молодий вчений*. 2018. № 10. С. 745-749.

REFERENCES

1. Vitlins'kyj V. and Makhanets' L. (2008), Ryzkolohiia zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti : navch. posib., KNEU, K., 432 s.

2. Pashko, P. V. (2015), *Mytna bezpeka (teoriia, metodolohiia ta praktychni rekomendatsii)* : monohr., AT “PLASKE”, Odesa.

3. Tereschenko, S. S. (2010), *Kontseptual'ni osnovy ryzyk-menedzhmentu u haluzi mytnoi spravy, Mytnyj broker*, № 5, s. 55-86.

4. Tereschenko S. and Hal'ko V. (2010), *Pravova osnova formuvannia systemy analizu ryzkyv iak instrumentu vdoskonalennia tekhnolohii zdijsnennia mytnykh protsedur, Mytna bezpeka*. Seriia “Pravo”, № 2, s. 26-36.

5. Pisnoj P. (2013), *Derzhavna mytna sluzhba Ukrainy na shliakhu analizu ta upravlinnia mytnymy ryzykamy, Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnia*, № 18/19, s. 344-353.

6. Koval'ova, M. L. (2020), *Osnovy systemy upravlinnia ryzykamy u zovnishn'oekonomichnij diial'nosti, Naukovyj ekonomichnyj zhurnal “Intelekt KhKhI”*, № 2, s. 166-169.

7. Koval'ova, M. L. (2021), *Osoblyvosti systemy upravlinnia mytnymy ryzykamy: svitovyj ta ukraïns'kyj dosvid, Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu*. Seriia “Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo”, №35/2021, s. 42-46.

8. Krukmal'ov, S. B. *Kontsepsyia provedenyia efektyvnoho postaudyt-kontrolia y vnedrenye uproschennoj protsedury kontrolia tamozhennoj stoymosti. Doklad ot 05.02.2014*, available at: <http://rada.minrd.gov.ua/analitichni-materiali>.

9. Yedynak, T. S. (2008), *Postmytnyj audyt iak faktor zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky krainy: zarubizhnyj dosvid ta ukraïns'ka perspektyva, Visnyk Akademii mytnoi sluzhby Ukrainy*, № 4, s. 70-76.

10. Usach, B. F. (2005), *Audyt za mizhnarodnymy standartamy, Znannia, K.*, 247 s.

11. Spivak, I. V. (2010), *Tekhnolohii mytnoho kontroliu dotsil'no udoskonalyty, Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu Ukrainy “Kyivs'kyj politekhnichnyj instytut”*, № 2(6), s. 146-150.

12. Bilukha, M. T. (2016), *Mytnyj kontrol': orhanizatsiia i metodolohiia, Naukovyj visnyk Natsional'noho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo)*, № 1(64), s. 181-187.

13. Hutsalenko L., Marchuk U. and Fabiians'ka V. (2018), *Mytnyj post-audyt : navch. posib., Tsentr uchbovoi literatury, K.*, 388 s.

14. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.07.2015 r. Pro zatverdzhennia Poriadku zdijsnennia analizu ta otsinky ryzkyv, rozroblennia i realizatsii zakhodiv z upravlinnia ryzykamy dlia vyznachennia form ta obsiahiv mytnoho kontroliu*, available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0882-12_

15. Holyns'kyj, Yu. O. and Muliar, V. V. (2018), *Mytna polityka ta ii vplyv na menedzhment zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti, Molodyj vchenyj*, № 10, s. 745-749.

Стаття надійшла до редакції 01 листопада 2023 року

УДК 338

*Камарчук І. М.,
kamarchuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2877-4185,
аспірант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

*Савка Є. В.,
savka.evgen@ukr.net,
магістрант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

*Стіскун А. В.,
stiskun.anton@ukr.net,
магістрант, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

*Карпій Н. І.,
karpiy.natalia@gmail.com,
бакалавр, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ОПИС ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ, ВИХОДЯЧИ ІЗ ЗМІНЮВАНИХ РИНКОВИХ УМОВ

Анотація. У статті виділено наукову проблематику досліджень особливостей розвитку міжнародного бізнесу, у якій основна увага приділяється врахуванню впливу змінюваних ринкових умов на налагодження та розширення підприємствами зовнішньоторговельних операцій. Виявлено, що економічна сутність міжнародного бізнесу має визначатися у площині його як явища, так і процесу міжнародних економічних відносин. Узагальнено пріоритетні напрями розвитку міжнародного бізнесу та акцентовано увагу на тому, що це вид міжнародної діяльності, який націлений на здійснення ділових операцій партнерами як мінімум із двох країн; функціонує внаслідок розвитку й поглиблення міжнародного поділу праці та формування міжнародного ринку; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу; посилює ділову взаємодію підприємств різних форм власності або їх підрозділів, які знаходяться в різних країнах; дозволяє підтримувати високі рівні зростання продуктивності праці, обсягу реалізації продукції та прибутковості ділових операцій; самостійна сфера діяльності, що здійснюється фізичними особами, компаніями та іншими організаціями двох або більше країн за межами національних кордонів з метою отримання прибутку; вбирає в себе найкращі національні зразки, все найкраще у світовій практиці; охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, міжнародний фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень; система професійних знань принципово вищого рівня, ніж наявна в будь-якому національному (внутрішньому) економічному середовищі; може відчувати підтримку своєї держави у боротьбі з конкурентами у багатьох прихованих формах. Окремо виділено економічні інтереси підприємств від участі та розширення сфер розвитку міжнародного бізнесу, які розділено стосовно розширення збуту товарів, придбання ресурсів, диверсифікації джерел постачання і збуту товарів.

Ключові слова: міжнародний бізнес, зовнішньоторговельні операції, глобалізація, інтернаціоналізація, міжнародний ринок.

*Kamarchuk I. M.
kamarchuk@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-2877-4185
Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

*Savka Y. V.
savka.evgen@ukr.net
Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv*

Stiskun A. V.

stiskun.anton@ukr.net

Master's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

Karpiy N. I.

karpiy.natalia@gmail.com

Bachelor's degree student, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

FUNCTIONAL DESCRIPTION OF THE FEATURES OF INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT BASED ON CHANGING MARKET CONDITIONS

Abstract. *The article highlights the scientific issues of research on the peculiarities of international business development, in which the main focus is on taking into account the impact of changing market conditions on the establishment and expansion of foreign trade operations by enterprises. It was revealed that the economic essence of international business should be determined in terms of both the phenomenon and the process of international economic relations. The priority areas of international business development are summarized and attention is focused on what is a type of international activity aimed at conducting business transactions with partners from at least two countries; functions as a result of the development and deepening of the international division of labor and the formation of the international market; is carried out for the purpose of obtaining profit and extends to the international economic sphere; strengthens the business interaction of enterprises of different forms of ownership or their divisions located in different countries; allows maintaining high levels of growth in labor productivity, volume of product sales, and profitability of business operations; an independent field of activity carried out by individuals, companies and other organizations of two or more countries outside national borders for the purpose of obtaining profit; incorporates the best national models, all the best in world practice; covers the world system of information business exchange, the international financial market, the global structure of technological innovations; a system of professional knowledge of a fundamentally higher level than is available in any national (domestic) economic environment; can feel the support of its state in the fight against competitors in many hidden forms. The economic interests of enterprises from the participation and expansion of the spheres of international business development are separately highlighted, which are divided in relation to the expansion of sales of goods, acquisition of resources, diversification of sources of supply and sale of goods.*

Key words: international business, foreign trade operations, globalization, internationalization, international market.

JEL Classification: F14, F55, P33

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-16>

Постановка проблеми. Міжнародний бізнес функціонує внаслідок розвитку й поглиблення міжнародного поділу праці та розширення масштабів міжнародного ринку. Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію підприємств різних форм власності або їх підрозділів, що знаходяться в різних країнах, головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигод і переваг міжнародних операцій.

Загалом міжнародний бізнес – це вид міжнародної діяльності, що націлений на здійснення ділових операцій партнерами як мінімум із двох країн. Прикладом міжнародного бізнесу можуть бути такі операції: закупівля сировини і матеріалів однієї країни та їх перевезення до іншої країни для подальшої переробки; перевезення готової продукції з однієї країни до іншої з метою реалізації; організація виробництва інвесторами з країни з метою отримання доходів із врахуванням використання

робочої сили; отримання кредиту в банку однієї країни на фінансування операцій в іншій країні. Відомо, що ефективність операцій значним чином залежить від ринкових умов, а у середовищі світового господарства така залежність лише посилюється. Таким чином важливим завданням для наукових досліджень слід вважати надання функціонального опису особливостей розвитку міжнародного бізнесу, виходячи із змінюваних ринкових умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику дослідження тенденцій міжнародного бізнесу висвітлено у працях З. Варналія, Т. Васильціва, В. Куцик, П. Куцика, Р. Лупака, Н. Міценко, Б. Семака, С. Семіва, М. Флейчук, В. Шевчука та інших. Існуючі напрацювання досить ґрунтовно дозволяють уявити базові положення вибору напрямів розвитку міжнародного бізнесу, враховуючи вплив низки факторів, пов'язаних із ринковими та іншими тенденціями.

Втім, ринкове середовище є високодинамічним і його дослідження є постійним із застосуванням нових підходів та на основі отриманих висновків із наданням обширних рекомендацій.

Постановка завдання. Метою статті є проведення функціонального опису особливостей розвитку міжнародного бізнесу, виходячи із змінюваних ринкових умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, пов'язана з використанням капіталу в різноманітних формах і переваг підвищеної ділової активності; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу. Міжнародний бізнес здебільшого включає будь-які операції, що здійснюються двома і більше країнами [1, с. 110-111]. При цьому форма проведення зовнішньоторговельних операцій істотно відрізняється від операцій, що здійснюються всередині країни. На вибір форми проведення зовнішньоторговельних операцій впливає зовнішнє середовище підприємства.

Економічна сутність міжнародного бізнесу має визначатися у площині його як явища, так і процесу міжнародних економічних відносин (рис. 1).

Низка науковців наголошують, що міжнародний бізнес як окрема, самостійна сфера діяльності визначається як будь-які господарські операції, ділові транзакції, що здійснюються фізичними особами, компаніями та іншими (приватними, суспільними, некомерційними) організаціями двох або більше країн за межами національних кордонів з метою отримання прибутку [2, с. 1785-1788; 3, с. 46-48]. Водночас глобалізований світ визначає необхідність розуміння та аналізу процесів функціонування бізнесу у міжнародному розрізі. Глобальні ланцюжки створення, розподілу доданої вартості,

формування економічних апгрейдів, укріплення позицій бізнесу в тих чи інших галузях є феноменами побудови міжнародних економічних відносин.

У працях [4, с. 32-34; 5, с. 169-170] наголошується, що міжнародний бізнес досягнув найвищого розвитку в умовах глобалізації, відсутності інформаційних бар'єрів та удосконалення логістично-транспортних підходів. Варто погодитися з твердженнями, що міжнародний бізнес дозволяє підтримувати високі рівні зростання продуктивності, обсягу реалізації та прибутковості. Для досягнення запланованих результатів підприємства формують стратегії просування на ринках різних країн. Важливою умовою просування таких суб'єктів міжнародного бізнесу, їх продукції, послуг є формування інформаційно-комунікаційної політики, яка має враховувати особливості культури, побуту країн та змінювані ринкові трансформації.

Міжнародний бізнес має суттєві особливості у порівнянні з національним виміром, які наведено на рис. 2. Зокрема, міжнародний бізнес суттєво варіаційний залежно від рівня інтернаціоналізації. Висхід розвитку міжнародного бізнесу включає етапи зростання цього рівня: від разових поставок на світовий ринок до розвинутої структури транснаціональних компаній, для яких виробництво і дистрибуція є сферами, що покривають широкі виміри ринкових відносин. Внаслідок інтернаціоналізації для будь-якого бізнесу стає максимально доступним глобальний бізнес-сервіс, тобто абсолютно не залежний від національної належності і орієнтований лише на економічну ефективність. Йдеться про набір різноманітних послуг: від наукових до фінансових і від транспортних до підбору інтернаціональних колективів, який дозволяє максимально реалізувати конкурентні можливості в бізнесі.

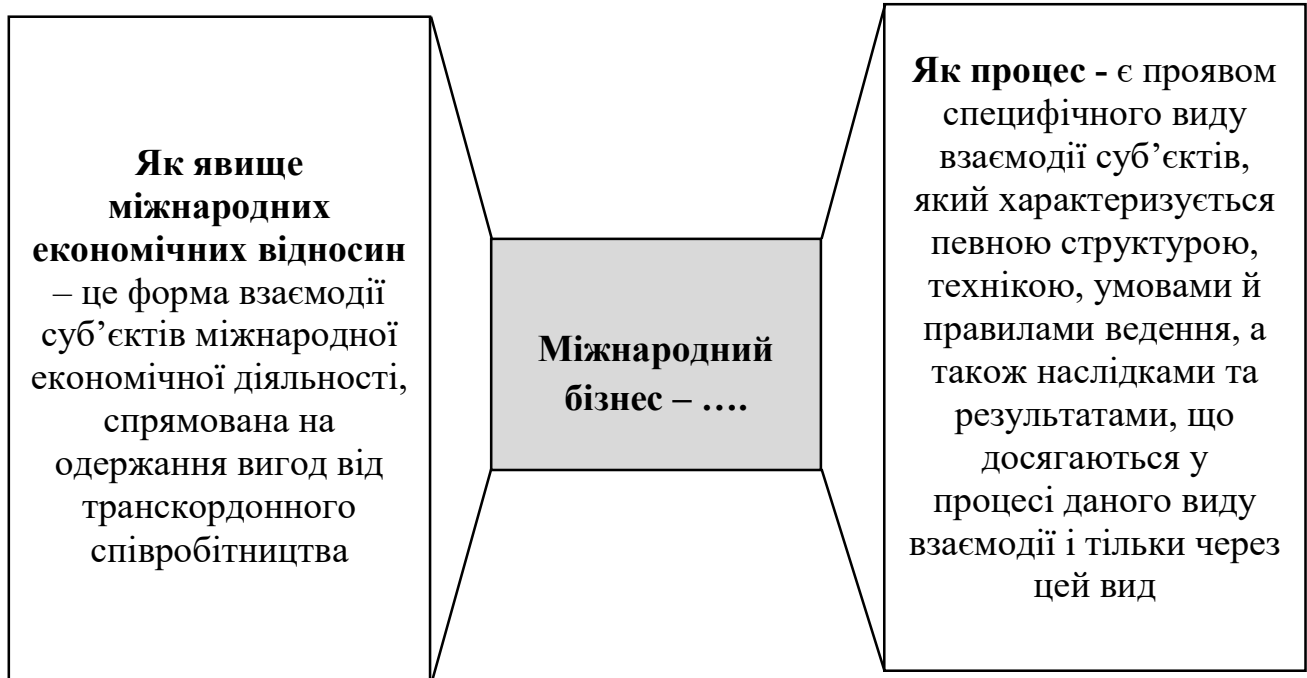


Рис. 1. Теоретична сутність поняття “міжнародний бізнес”



Рис. 2. Особливості розвитку міжнародного бізнесу, виходячи із змінюваних ринкових умов

Глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливішою рисою: охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень та інше. Внаслідок просування від рівня до рівня інтернаціоналізації зростає значення того, як ця особливість проявляється у міжнародному бізнесі, тобто як ефективність такого напрямку підприємництва визначається використанням глобалізації. Принципова відмінність міжнародного бізнесу від національного полягає в оберненій оцінці внутрішньодержавної ситуації: негативні тенденції в економіці країни можуть бути оцінені по-іншому, оскільки саме вони здатні відкрити підприємствам додаткові можливості бізнесу на міжнародному рівні. Також принципова відмінність міжнародного бізнесу від національного полягає в двох обставинах: жорсткий вплив взаємовідносин країн на можливість і ефективність ведення бізнесу між суб'єктами ринку; підтримка, яку уряд країни надає власним підприємствам в їх зовнішньоекономічній діяльності.

Низка науковців доводять: пріоритетною особливістю міжнародного бізнесу є його економічне, законодавче й політичне поле конкуренції, а також соціокультурний вимір, що суттєво відрізняє його від внутрішніх ринків [6, с. 52-53; 7, с. 41-42]. Варто врахувати: сучасний міжнародний ринок, незважаючи на насиченість нормами і правилами поведінки суб'єктів бізнесу, формування міжнародних регулятивних механізмів та інституцій, якісно і кількісно відрізняється від внутрішніх ринків, правове функціонування яких має більш визначений законодавчий характер.

Складність міжнародного бізнесу як процесу зумовлюється передусім тим, що реалізація конкурентних переваг навіть найвищого рівня в глобальному середовищі здійснюється не за принципами класичних теорій міжнародної торгівлі, а на основі більш складної стратегічної поведінки суб'єктів світового ринку. Колізія інтересів окремих підприємств у інтернаціональному обміні доповнюється також загальнодержавними інтересами, пов'язаними із забезпеченням економічної безпеки та захистом економічного простору країни. Дія цих чинників викривляє принципи взаємодії у міжнародному бізнесі і здатна навіть перетворювати останній у предмет протистояння між країнами.

Міжнародний бізнес стає всеохоплюючим і всепроникаючим феноменом сучасної цивілізації. Незважаючи на те, що є чимало прикладів

міжнародного бізнесу, в яких партнерами є, з одного боку, підприємства з приватним капіталом, а з іншого, – урядова установа окремої країни, все ж більш характерними слід вважати міжфірмові операції або внутрішньофірмові – у разі, якщо різні підрозділи підприємства розміщені в різних країнах і проводять зовнішньоторговельні операції між собою.

На рис. 3 виділено основні аспекти мотивації, які спонукають підприємства ставати учасниками міжнародного бізнесу. Так, відмінною рисою міжнародного бізнесу є і те, що на цю діяльність безпосередньо впливає численність обставин, у тому числі відмінності у мові, відстані, валютних курсах, тарифних бар'єрах, політичних проблемах [8, с. 5-6]. Варто звернути увагу на те, що конкретні вигоди міжнародного бізнесу пов'язані з отриманням більшого прибутку з урахуванням таких чинників, як доступ до зарубіжних ринків робочої сили, вихід до родовищ корисних копалин і джерел сировини, прагнення увійти на нові ринки збуту, збільшення обсягів виробництва і зниження собівартості виробів, зменшення валютних ризиків.

У наукових працях [1, с. 109-115; 8, с. 5-9; 9, с. 367-371] причини налагодження і розвитку міжнародного бізнесу поділяються на такі групи: причини, що визначають необхідність виникнення такої категорії бізнесу; причини, що обумовлюють можливість здійснення міжнародного бізнесу. Перша група включає такі причини, як (1) загострення конкуренції на внутрішніх ринках, пов'язане зі збільшенням кількості підприємств, обмеженістю платоспроможного попиту; (2) відносна обмеженість внутрішніх ринків (із урахуванням чисельності населення, масштабів території); (3) обмеженість економічних ресурсів, у тому числі природних, матеріальних, трудових, технологічних, фінансових, у національному господарстві; (4) недосконалість національної законодавчої системи, що регулює підприємницьку діяльність; (5) нерівномірність соціально-економічного розвитку країн.

До другої групи належать такі причини, як (1) постійний розвиток продуктивних сил, науково-технічний розвиток, у тому числі в комунікаційній системі (транспорт, зв'язок, інформація); (2) створення підприємств, які володіють значними виробничими, комерційними, науково-технічними, фінансовими ресурсами; (3) лібералізація зовнішньоекономічної політики країн у світовому співтоваристві, формування "відкритої економіки" в більшості країн світу.



Рис. 3. Економічні інтереси підприємств від участі та розширення сфер розвитку міжнародного бізнесу

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме з переваг міждержавних ділових операцій, тобто з того факту, що продаж товару в іншій країні, або налагодження підприємством однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно підприємствами двох країн – третьої і т. д. забезпечують залученням у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби здійснювали підприємницьку діяльність у своїх країнах. Загалом це ключовий момент не лише в розумінні особливостей розвитку міжнародного бізнесу, а й у поясненні розширення сфер міжнародного менеджменту.

У перспективі наукові дослідження варто пов'язати з визначенням тенденцій розвитку міжнародного бізнесу, акцентуючи увагу на окремі напрями, зокрема враховуючи теперішні цифрові та неоіндустріальні трансформації світового господарства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Данько Т. В. Еволюція наукових засад міжнародного бізнесу. *Проблеми економіки*. 2019. № 3 (41). С. 109-115.
2. Lupak R., Kunytska-Iliash M., Berezivskiy Y., Nakonechna N., Ivanova L., Vasylytsiv T. Information and analytical support system of enterprise competitiveness management. *Accounting*. 2021. № 7(7). P. 1785-1798.
3. Архієреєв С. І. Економіко-теоретичні засади посттрансформаційної реорієнтації міжнародного бізнесу. *Економічна теорія*. 2022. № 1. С. 45-70.
4. Березівський Я. П. Ідентифікація умов та чинників формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2021. Вип. 63. С. 31-35.
5. Куцик В. І., Лупак Р. Л., Годованюк М. А. Інструменти підвищення ефективності управління формуванням та використанням прибутку в цілях капіталізації підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. № 1. С. 167-171.
6. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Городня Т. А. Економічні аспекти диверсифікації підприємства з використанням інноваційних інвестицій. *Інтелект XXI*. 2017. Вип. 1. С. 52-57.
7. Куницька-Гляш М. В. Критичний аналіз державної політики забезпечення розвитку та фінансової безпеки пріоритетних галузей національної економіки України. *Modeling the development of the economy system*. 2022. № 2(4). P. 40-45.
8. Торяник В. М., Джинджоян В. В. Інноваційно-інвестиційні тренди у міжнародному бізнесі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 22. С. 5-9.

9. Гринюк Н., Намчук М. Сутність та ефективність посередницької діяльності в міжнародному бізнесі. *Молодий вчений*. 2021. № 11 (99). С. 367-371.

REFERENCES

1. Dan'ko, T. V. (2019), Evoliutsiia naukovykh zasad mizhnarodnoho biznesu, *Problemy ekonomiky*, № 3 (41), s. 109-115.

2. Lupak R., Kuniyska-Iliash M., Berezivskyi Y., Nakonechna N., Ivanova L., Vasylytsiv T. (2021), Information and analytical support system of enterprise competitiveness management, *Accounting*, № 7(7), p. 1785-1798.

3. Arkhiereiev, S. I. (2022), Ekonomiko-teoretychni zasady posttransformatsijnoi reorientatsii mizhnarodnoho biznesu, *Ekonomichna teoriia*, № 1, s. 45-70.

4. Berezivskyi, Ya. P. (2021), Identyfikatsiia umov ta chynnykiv formuvannia tekhnolohichnoi konkurentospromozhnosti natsional'noi ekonomiky, *Visnyk L'vivs'koho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky.*, vyp. 63, s. 31-35.

5. Kutsyk, V. I. Lupak, R. L. and Hodovaniuk, M. A. (2017), Instrumenty pidvyschennia efektyvnosti upravlinnia formuvanniam ta vykorystanniam prybutku

v tsiliakh kapitalizatsii pidpriemstva, *Biznes Inform*, № 1, s. 167-171.

6. Vasylytsiv, T. H. Lupak, R. L. and Horodnia, T. A. (2017), Ekonomichni aspekty dyversyfikatsii pidpriemstva z vykorystanniam innovatsijnykh investytsij, *Intelekt XXI*, vyp. 1, s. 52-57.

7. Kuniyska-Iliash, M. V. (2022), Krytychnyj analiz derzhavnoi polityky zabezpechennia rozvytku ta finansovoi bezpeky priorytetnykh haluzej natsional'noi ekonomiky Ukrainy, *Modeling the development of the economy system*, № 2(4), p. 40-45.

8. Torianyk, V. M. and Dzhyndzhoian, V. V. (2019), Innovatsijno-investytsijni trendy u mizhnarodnomu biznesi, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, № 22, s. 5-9.

9. Hryniuk N. and Namchuk M. (2021), Sutnist' ta efektyvnist' poserednyts'koi diial'nosti v mizhnarodnomu biznesi, *Molodyj vchenyj*, № 11 (99), s. 367-371.

Стаття надійшла до редакції 22 жовтня 2023 року

УДК 658.016

Kerod T. P.,

neziktr@gmail.com, ORCID ID: 0009-0007-0231-7852,

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗШИРЕННЯ МАСШТАБІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РИНКУ

***Анотація.** У дослідженні привернуто увагу до питань зовнішньоекономічної діяльності й маркетингу. Звернено увагу: підприємства, які здійснюють свою діяльність на зовнішніх глобалізованих ринках, стикаються з високим рівнем конкурентної боротьби, що істотно ускладнює їх функціонування та розвиток, але й розширює потенціал через значну місткість ринкових сегментів, широкі купівельні можливості споживачів, масштабнішу інвестиційну привабливість. Доведено, що використання цих можливостей потребує застосування сучасних нестандартних прогресивних маркетингових інструментів і засобів. Метою статті є визначення сукупності маркетингових інструментів, орієнтованих на стимулювання та підтримання процесів розширення масштабів економічної діяльності на глобальному ринку. Розроблено сукупність елементів та визначено послідовність політики реалізації маркетингових інструментів розширення масштабів економічної діяльності на глобальному ринку. Визначено базові положення стратегій: (1) нарощення обсягів економічної діяльності на глобальних ринках, (2) маркетингового супроводу процесів розвитку економічної діяльності на нових ринках. Ідентифіковано провідні маркетингові інструменти стимулювання розвитку та підтримки зовнішньоекономічної діяльності. Визначено ключові економічні інструменти контролю перебігу таких процесів. Доведено, що економічна діяльність підприємств на глобальних ринках складніша і потребує активізації всього можливого економічного інструментарію. Особливої актуальності і значимості набувають маркетингові інструменти, які мають позитивний вплив і на позиціонування продукції на ринках, і на нарощення обсягів економічної діяльності, і на ефективізацію бізнесу. Провідними інструментами маркетингу, які при цьому доцільно реалізувати, визначені: управління відносинами з клієнтами або CRM, портрет клієнта, пошукова оптимізація або SEO, контент-маркетинг, тригерні та таргетовані розсилки, маркетинг у соціальних мережах або SMM, Email-маркетинг.*

Ключові слова: інструменти маркетингу, глобальні ринки, економічна діяльність, розвиток бізнесу, зовнішня експансія, зовнішньоекономічна діяльність, нарощення обсягів.

Kerod T. R.,

neziktr@gmail.com, ORCID ID: 0009-0007-0231-7852,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

MARKETING TOOLS FOR EXPANDING THE SCALE OF ECONOMIC ACTIVITIES ON THE GLOBAL MARKET

***Abstract.** The study draws attention to the issues of foreign economic activity and marketing. Attention is drawn to the fact that enterprises operating in external globalized markets face a high level of competition, which significantly complicates their functioning and development, but also expands the potential due to the significant capacity of market segments, wide purchasing opportunities of consumers, greater investment attractiveness. It has been proven that the use of these opportunities requires the use of modern, non-standard, progressive marketing tools and means. The purpose of the article is to define a set of marketing tools aimed at stimulating and maintaining the processes of expanding the scale of economic activity on the global market. A set of elements and a sequence of policy implementation of marketing tools for expanding the scale of economic activity on the global market have been developed. The basic provisions of the strategies have been determined: (1) increasing the volume of economic activity on global markets, (2) marketing support for the development of economic activity in new markets. The leading marketing tools for stimulating the development and support of foreign economic activity have been identified. The key economic tools for controlling the course of such processes have been identified. It has been proven that the economic activity of enterprises on global markets is more complex and requires the activation of all possible economic tools. At the same time, marketing tools that have a positive impact on the positioning of products on the markets, on increasing the volume of economic activity, and on business efficiency are gaining special relevance and significance. The leading marketing tools that should be implemented at the same time are defined as: customer relationship management or CRM, customer profile, search engine optimization or SEO, content marketing, trigger and targeted mailings, marketing in social networks or SMM, email marketing.*

Keywords: marketing tools, global markets, economic activity, business development, external expansion, external economic activity, increasing volumes.

JEL Classification: D40, F01, F40

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-17>

Постановка проблеми. Підприємства, які здійснюють свою діяльність на зовнішніх глобалізованих ринках, стикаються з високим рівнем конкурентної боротьби, а також дією значно ширшого спектра чинників, які визначають і масштаби, і ефективність їх господарювання, ніж це зазвичай характерно для внутрішніх локальних ринків. Такі обставини, з одного боку, істотно ускладнюють їх функціонування та розвиток; водночас і розширюють потенціал можливостей, коли мають більшу місткість, ширші купівельні можливості споживачів, масштабнішу інвестиційну привабливість, а через це і можливості для нарощення й ефективізації зовнішньоекономічної діяльності.

Однак використання цих можливостей потребує застосування, по-перше, сучасних; по-друге, нестандартних; по-третє, прогресивних маркетингових інструментів і засобів, спроможних краще (в порівнянні з ключовими конкурентами) позиціонувати продукцію (послуги) підприємства на зовнішніх ринках, забезпечити високий рівень її атрактивності і, відповідно, попиту на неї, зміцнити позиції підприємства на цільових ринкових сегментах.

Ці питання також особливо актуальні з огляду на те, що в умовах війни внутрішній ринок багатьох регіонів України звужився, а купівельна спроможність населення скоротилася і ці тенденції обмежують можливості підприємств до нарощення обсягів виробництва і збуту продукції (послуг). Відтак саме зовнішні ринки здатні послугувати тими площадками, де вітчизняні підприємства зможуть позиціонувати й реалізувати власну продукцію (товари, послуги), пом'якшити негативні економічні наслідки повномасштабної війни, що відбувається на теренах України. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств є однією з макроекономічних передумов швидкості посткризового відновлення національного господарства України та її регіонів.

Відтак актуалізувалися завдання обґрунтування формування та впровадження нових дієвих й ефективних маркетингових інструментів політики експансії вітчизняних суб'єктів господарювання на зовнішні глобальні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням стратегії і тактики розвитку підприємств присвячено достатньо багато уваги у вітчизняних і зарубіжних дослідженнях із питань мікроекономіки, управління підприємствами, стратегічного менеджменту тощо. На сьогодні практично усталеними стали такі чинники зростання, як прогресивні технології, інновації, інвестиції у інтелектуально-кадрові ресурси, смарт-

спеціалізація тощо. Ці та інші аспекти достатньо детально розкриваються у сучасних дослідженнях таких науковців, як Т. Васильців, Р. Лупак, Т. Городня [2, с. 52-57], В. Євтушенко, В. Ляшевська [5, с. 23-29], О. Іляш, О. Трофименко, І. Джадан [10, с. 94-116] та ін.

Зовнішньоекономічна діяльність, беззаперечно, має власну специфіку як в частині її організації та здійснення, так і відносно оперування тими чи іншими критеріями ефективності. Це в тому числі ширший спектр і складніші виклики та ризики, а відтак додаткові критерії розвитку. Методичним засадам організації та розширення масштабів економічної діяльності на глобальних ринках, а також методико-прикладним положенням оцінювання й аналізування ефективності економічної діяльності на таких ринках присвячені численні публікації О. Вівчар [3, с. 24-30], В. Ганіна, С. Бороха [4, с. 162-169], Р. Шинкаренко [9, с. 19-24] та ін.

При тому, коли йдеться про економічну діяльність не стільки в середині країни, як на зовнішніх ринках, які характеризуються високим рівнем глобалізованості, значно зростає важливість безпосередньо маркетингового інструментарію досягнення високих темпів просування і збуту продукції та забезпечення очікуваної ефективності господарювання, розвитку підприємства і розбудови системи його міжнародного бізнесу назагал. Більше того, тут фактично йдеться не стільки про класичний маркетинг, як про нюанси і постулати так званого зовнішньоекономічного маркетингу. У теоретико-методичному плані питання маркетингових механізмів та інструментів підтримки і стимулювання нарощення економічної діяльності підприємств на глобальних ринках досліджувались у працях таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як Д. Асамоах-Черемех [1, с. 130-134], С. Ковальчук, Б. Цурська [6, с. 125-129], О. Красовська [7, с. 104-108], О. Кривешко, М. Замроз, Г. Кундицька [8] та ін.

Однак, попри значну кількість наукових досліджень, присвячених питанням маркетингу та експансії суб'єктів господарювання на глобалізовані ринки збуту продукції (товарів, робіт, послуг), необхідно зазначити, що питання формування й апробації специфічного маркетингового інструментарію щодо виходу і закріплення на ринках, нарощення масштабів просування продукції й досягнення належної ефективності господарювання в цій сфері залишаються все ще недостатньо вивченими у науковому дискурсі.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сукупності маркетингових інструментів, орієнтованих на стимулювання та

підтримання процесів розширення масштабів економічної діяльності на глобальному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Збільшення обсягів діяльності вітчизняних підприємств на глобальних ринках є дуже амбітним, однак і екзистенційним завданням для вітчизняних підприємств і вітчизняної економіки в цілому. Як правило, до глобальних відносять зовнішні ринки. Однак і окремі сегменти внутрішнього ринку, які можливо охарактеризувати як ринки вільної конкуренції, на яких присутня велика чисельність підприємств, які утворюють пропозицію товарів (продукції, послуг), а також достатня чисельність покупців, які власними купівельними фондами створюють (забезпечують) платоспроможний попит, також відносяться до глобальних.

Відтак спроможність вітчизняних суб'єктів господарювання виводити на такі ринки власну продукцію і забезпечувати її реалізацію, зберігаючи при цьому розширений характер відтворення, стане свідченням належної міцності їх конкурентних позицій. А це єдиний шлях до відновлення конкурентоспроможності та забезпечення економічної безпеки національної економіки України.

Звичайно, що вирішення такого амбітного завдання потребує реалізації цілого розлогого спектра завдань. Це і потужні інвестиції в модернізацію матеріально-технічної та техніко-технологічної бази виробництва, і значні вкладення у науково-технічний та технологічний прогрес, створення та впровадження інновацій, комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності, і нарощення виробничих потужностей, і колосальна робота по імплементації міжнародних стандартів якості управління бізнесом, виробництвом та продукцією, яка виготовляється. Вказаний рід завдань можна продовжувати і розвивати, однак, на думку автора, провідним тут є поєднання чинників маркетингу та економіки (рис. 1).

Саме на таких засадах узгоджуються, з одного боку, стратегія нарощення обсягів економічної діяльності на глобалізованих ринках та, з іншого боку, стратегія маркетингового супроводу таких процесів і досягнень. По суті, перший блок являє собою втілення в життя таких аспектів розвитку бізнесу, як інноваційна діяльність та розвиток, зокрема в частині створення новативних продуктів і застосування найбільш прогресивних технологій, техніко-технологічна модернізація виробничих потужностей, розбудова системи логістики і дистрибуції продукції (послуг) на нових глобальних ринках, проникнення в торговельні системи.

Тоді, як завданнями другого блоку стратегічних орієнтирів слугують збільшення присутності бренду на нових глобальних ринках, нарощення обсягів продаж на цих ринках та забезпечення за рахунок цього капіталізації бізнесу й підвищення рівня його рентабельності, максимально глибоке позиціонування продукції (послуг) підприємства у провідних сегментах нового глобального ринку.

Наголосимо на тому, що базовими інструментами маркетингу, які слід задіяти та максимально ефективно використати в цілях розширення масштабів економічної діяльності на глобальних ринках, є, по-перше, управління відносинами з клієнтами. Застосування цього маркетингового інструменту дозволяє формувати і розвивати клієнтську базу в автоматичному форматі (одночасно дозволяє автоматизувати низку внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів), включно з моніторингом та аналізуванням відповідної історії з наявними і потенційними клієнтами.

Наступним перспективним інструментом вважаємо портрет клієнта. Йдеться про таке собі безперсоніфіковане уявлення про підприємство і його продукцію (послуги), що утворюється на засадах застосування Big Data із узагальненням широкого спектра характеристик, у тому числі статі, віку, геолокації, інтересів, інших характеристик.

По-третє, це пошукова оптимізація, яка сприяє в тому, аби наявні чи потенційні покупці продукції (споживачі послуг) могли швидко і легко віднайти інформацію про підприємство та його продукти протягом звичайного пошуку в мережі Інтернет.

Контент-маркетинг також слугує потужним і ефективним маркетинговим інструментом, який може використовуватися в цілях підтримки просування продукції (послуг) підприємства на нові глобальні ринки. Йдеться про потужний і ефективний інструмент (засіб) поступу продуктів підприємства, утворення його бренду, а також брендів окремих товарів (послуг). За допомогою контент-маркетингу формується т. зв. колективне переконання про провідні характеристики (переваги) продуктів суб'єкта господарювання. Таким чином утворюється привабливий для цільової аудиторії контент, у т. ч. у формі статей, блогів, постів у соціальних мережах і тому подібне.

Наступним маркетинговим інструментом, який пропонується для підтримки і стимулювання процесів масштабування економічної діяльності вітчизняних підприємств на нових глобалізованих ринках, є тригерні та таргетовані розсилки, що створюють можливості і переваги для підприємств у плані, по-перше, сегментації цільової аудиторії та, по-друге, персоніфікації продуктів підприємства диференційовано для всіх перспективних груп покупців і споживачів продукції (послуг). Такий підхід досягається через розсилку так званих таргетованих повідомлень чи то в соціальних мережах, чи то зі застосуванням звичайних SMS.

Наступний інструмент, який пропонується суб'єктам господарювання для застосування в цілях масштабування економічної діяльності на нових глобалізованих ринках, стосується маркетингу в соціальних мережах. На сьогодні без присутності брендів підприємства у соціальних мережах практично не можливо забезпечувати як присутність, так і нарощення присутності та збуту продукції (послуг) підприємства на ринках. Відповідно, саме наявність інформації про продукти підприємства у соціальних мережах стала

на сьогодні ключовим фактором і комунікації з клієнтами, і умовою збуту продукції (послуг). Соціальні мережі, власне, й використовуються як для створення, так і для розвитку (популяризації) брендів, нарощення обсягів збуту продукції (надання послуг), залучення покупців і споживачів

як назагал, так і безпосередньо на інтернет-площадки (сайти) підприємства, заради досягнення цифрової комунікації й отримання постійного зворотного зв'язку від цільової аудиторії.

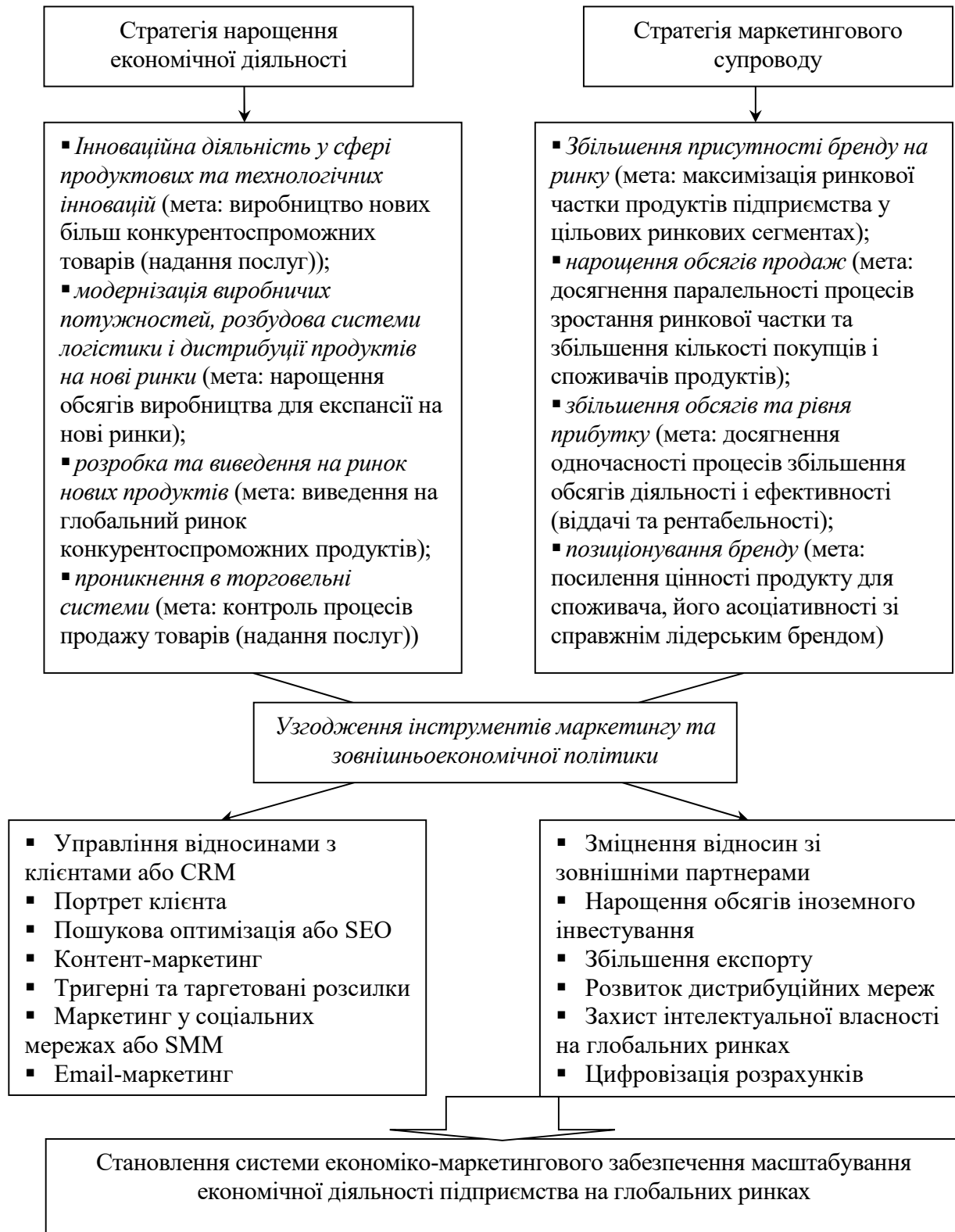


Рис. 1. Маркетингові інструменти розширення масштабів економічної діяльності на глобальному ринку
Джерело: авторська розробка.

Ще одним дієвим інструментом маркетингу в системі збільшення обсягів економічної діяльності підприємства на нових глобалізованих ринках є Email-маркетинг. Цифрові відносини і спілкування між підприємством та споживачами його продукції (послуг) були і залишаються дієвим маркетинговим засобом для бізнесу. Фактично це direct-маркетинг, який використовує електронні листи для просування продуктів підприємства на нові ринки.

Системне застосування визначених інструментів маркетингу дозволяє вибудувати дієву систему економіко-маркетингового забезпечення масштабування економічної діяльності підприємства на глобальних ринках.

З іншого боку, оскільки мова йде про інструменти маркетингу, які будуть впроваджуватися на зовнішніх ринках, то важливим аспектом підтримки тут слугує повноцінне та якісне консалтингове забезпечення політики підприємств відносно збільшення обсягів економічної діяльності на глобальних ринках. Відомо, що напрямом розвитку консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності підприємств є узгодження пріоритетів розвитку такої діяльності, інтересів її учасників, ринкових інституцій та підприємств сфери консалтингу. Це важливо з огляду на істотну взаємообумовленість інтересів вказаних суб'єктів, адже без адекватного регулювання та, як наслідок, збільшення обсягів зовнішньоекономічних операцій унеможливується активізація їх консалтингового забезпечення та навпаки.

Зауважимо, що об'єктом консалтингових послуг мають бути ефективні рекомендації з вирішення проблемних аспектів зовнішньоекономічної діяльності та пристосування до її швидкозмінюваних і складних умов. Відтак за ускладнення фінансово-економічних міжнародних відносин актуалізується потреба в такій послугі, як антикризовий консалтинг із переліком рекомендацій щодо подолання внутрішніх кризових проявів у суб'єктів господарювання (юридичних, інвестиційних, фондových, управлінських та інших аспектів консалтингу). Тобто антикризовий менеджмент покликаний вивчити діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та вибрати стратегію виходу з кризи. У межах цього виду консалтингу консультантам потрібно визначити та проаналізувати внутрішні і зовнішні причини кризи, здійснити SWOT-аналіз, визначити конкурентоспроможність суб'єкта та його товарів (послуг), проаналізувати й удосконалити місію та цілі організації, збільшити фінансові надходження, зменшити витрати, визначити перспективи діяльності, побудувати оптимальну антикризову стратегію, оцінити та проконтролювати отримані результати.

Однією з найзатребуваніших послуг на глобалізованому ринку є антикризовий PR як комплекс високоефективних заходів, спрямованих на прогнозування, виявлення та запобігання кризі, керування нею та вихід із неї, а також мінімізацію негативних наслідків, спричинених кризовими явищами. Його метою є захист інтересів клієнта та

досягнення максимальної керованості чинниками зовнішнього середовища, а головною умовою ефективності – швидкість реагування на його зміни та жорстка оцінка отриманих результатів. Консалтинговим компаніям потрібно мати у своєму штаті висококваліфікованих стратегів, які б могли прогнозувати настання кризових явищ вітчизняних учасників зовнішньоекономічної діяльності та уміло формувати антикризові заходи для найшвидшого реагування та мінімізації збитків від витрат.

Перспективними та актуальними є й послуги з моделювання і реінжинірингу бізнес-процесів, що пропонують революційний вихід із кризи шляхом перебудови всієї організації бізнесу та безперервного покращення результатів. Головним завданням реінжинірингу бізнес-процесів є переорієнтація на потреби споживача та оптимізація для цього організаційної структури суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, що дає змогу збільшити ефективність прийняття управлінських рішень, продуктивність праці та адаптованість до змін зовнішнього середовища.

Аутсорсинг є перспективним напрямом розвитку вітчизняних підприємств, зокрема на глобальних ринках та в період економічної кризи. Ця послуга полягає в переданні консалтинговій компанії функцій із управління бізнесом чи окремими складовими процесу управління. Передача функцій в аутсорсинг дає змогу зменшити витрати на оплату праці та відрахування з фонду оплати праці тих працівників, що виконували функції, передані консалтинговій компанії. Сума економії є різницею між зменшенням витрат на фонд оплати праці та відрахувань із нього та сумою винагороди, що сплачується консалтинговій компанії.

У профільній економічній літературі до пріоритетних сфер консалтингу, у розвитку яких зацікавлені практично всі суб'єкти системи зовнішньоекономічної діяльності України, відносять стратегічний, інвестиційний, інноваційний та енергетичний консалтинг, адже надання інформаційно-консультаційних послуг за цими напрямками дозволяє стимулювати оновлення техніко-технологічної бази суб'єктів зовнішньоекономічних відносин, покращення застарілих технологій виробництва, оновлення основних засобів, зниження собівартості, а отже й підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, впровадження у виробництво нової продукції, покращення енергозбереження. Тому значним поштовхом для вказаного послугувала б підтримка підприємств консалтингу, що спеціалізуються на вказаних напрямках діяльності.

Забезпечити узгоджений та збалансований розвиток названих вище пріоритетних напрямів та сфери консалтингу в системі зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств загалом можливо лише за рахунок програмування цього процесу, що потребує розробки національної та регіональних програм розвитку консалтингу. Зауважимо, що в цих стратегічних документах консалтингове забезпечення має розглядатися як

невід'ємний інституціональний чинник зміцнення міжнародної конкурентоспроможності економіки та покращення місця держави у міжнародному поділі праці, розвитку вітчизняного міжнародного підприємництва; повинні бути передбачені заходи щодо розвитку позицій недержавного консультування та механізми посилення факторних конкурентних переваг, економічного та ресурсного потенціалу вітчизняних консалтингових підприємств на протигагу крупним провідним іноземним компаніям. Метою заходів програм розвитку послуг консалтингу в системі нарощення обсягів економічної діяльності на глобальних ринках товарів і послуг повинно стати усунення структурних диспропорцій у його розвитку, включення параметрів розвитку консалтингу у матрицю критичних відставань конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Економічна діяльність підприємств на глобальних ринках, як правило, складніша та має більшу кількість викликів, ризиків і загроз. Відтак досягти її належної високої ефективності складніше і це потребує активізації всього можливого для реалізації даної мети економічного інструментарію. З-поміж цього, враховуючи специфіку ведення зовнішньоекономічної діяльності, особливої актуальності і значимості набувають маркетингові інструменти, які мають позитивний вплив і на позиціонування продукції на ринках (відповідно, – зміцнення конкурентних позицій суб'єктів господарювання), і на нарощення обсягів економічної діяльності, і на ефективізацію бізнесу.

З метою становлення системи економіко-маркетингового забезпечення масштабування економічної діяльності підприємств на глобальних ринках слід поєднати стратегічні засади, з одного боку, нарощення економічної діяльності, а, з іншого боку, маркетингового супроводу таких процесів. Провідними інструментами маркетингу, які при цьому доцільно реалізувати, є управління відносинами з клієнтами або CRM, портрет клієнта, пошукова оптимізація або SEO, контент-маркетинг, тригерні та таргетовані розсилки, маркетинг у соціальних мережах або SMM, Email-маркетинг.

Подальші наукові дослідження в цій сфері доцільно спрямувати на ідентифікацію каузальних зв'язків параметрів маркетингу та нарощення економічної діяльності підприємств на глобальних ринках товарів і послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Асамоах-Черемех Д. Маркетингові інструменти забезпечення економічної безпеки підприємства: сутність та класифікація. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія Економічні науки*. 2021. № 6. Т. 2. С. 130-134.
2. Васильців Т. Г., Городня Т. А., Лупак Р. Л. Економічні аспекти диверсифікації підприємства з використанням інноваційних інвестицій. *Інтелект XXI*. 2017. Вип. 1. С. 52-57.

3. Вівчар О. І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2015. № 2. С. 24-30.

4. Ганін В. І., Борох С. В. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. Том 28. № 3. С. 162-169.

5. Євтушенко В. А., Ляшевська В. І., Чупринюк Ю. В. Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 6. С. 23-29.

6. Ковальчук С. В., Цурська Б. Г. Застосування інструментів маркетингових комунікацій в умовах кризи. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 6. С. 125-129.

7. Красовська О. Ю. Маркетингові інструменти в діяльності підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 29. С. 104-108.

8. Кривешко О. В., Замроз М. В., Кундицька Г. С. Сучасна концепція маркетингу на вітчизняних підприємствах. *Ефективна економіка*. 2021. № 6. URL:

http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/89.pdf.

9. Шинкаренко Р. В. Сутність та особливості форм виходу підприємств на зовнішні ринки. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 1 (12). С. 19-24.

10. Ilyash O., Lupak R., Vasylytsiv T., Trofymenko O., Dzhadan I. Modelling of the Dependencies of Industrial Development on Marketing Efficiency, Innovation and Technological Activity Indicators. *Ekonomika*. 2021. Vol. 100(1). P. 94-116.

REFERENCES

1. Asamoakh-Cheremekh D. (2021), Marketynhovi instrumenty zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: sutnist' ta klasyfikatsiia, *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Serii Ekonomichni nauky.*, № 6, T. 2, s. 130-134.
2. Vasylytsiv, T. H. Horodnia, T. A. and Lupak, R. L. (2017), Ekonomichni aspekty dyversyfikatsii pidpriemstva z vykorystanniam innovatsijnykh investytsij, *Intelekt XXI*, vyp. 1, s. 52-57.
3. Vivchar, O. I. (2015), Osnovni aspekty pidvyschennia efektyvnosti zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti pidpriemstv, *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, № 2, s. 24-30.
4. Hanin, V. I. and Borokh, S. V. (2018), Stratehichni aspekty upravlinnia zovnishn'oekonomichnoiu diial'nistiu pidpriemstva, *Ekonomichnyj analiz*, Tom 28, № 3, s. 162-169.
5. Yevtushenko, V. A. Liashevs'ka, V. I. and Chupryniuk, Yu. V. (2020), Doslidzhennia ta vdoskonalennia stratehichnoho planuvannia zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti pidpriemstva, *Biznes Inform*, № 6, s. 23-29.

6. Koval'chuk, S. V. and Tsurs'ka, B. H. (2020), Zastosuvannia instrumentiv marketynhovykh komunikatsij v umovakh kryzy. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu, *Ekonomichni nauky*, № 6, s. 125-129.

7. Krasovs'ka, O. Yu. (2018), Marketynhovi instrumenty v diial'nosti pidpriemstva, *Prychornomors'ki ekonomichni studii*, vyp. 29, s. 104-108.

8. Kryveshko, O. V. Zamroz, M. V. and Kundyts'ka, H. S. (2021), Suchasna kontseptsia marketynhu na vitchyznianskykh pidpriemstvakh, *Efektivna ekonomika*, № 6, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2021/89.pdf.

9. Shynkarenko, R. V. (2018), Sutnist' ta osoblyvosti form vykhodu pidpriemstv na zovnishni rynky, *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vyp. 1 (12), s. 19-24.

10. Pyash O., Lupak R., Vasylytsiv T., Trofymenko O., Dzhadan I. (2021), Modelling of the Dependencies of Industrial Development on Marketing Efficiency, Innovation and Technological Activity Indicators, *Ekonomika*, vol. 100(1), r. 94-116.

Стаття надійшла до редакції 08 жовтня 2023 року

УДК 331.25:001.891

Купрін М. Ю.,

mak.kuprin@gmail.com,

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ В НАКОПИЧУВАЛЬНОМУ ПЕНСІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

***Анотація.** У статті розглянута сутність гарантування накопичувальних пенсійних платформ, що працюють за принципом визначених внесків (define contributions, DC), названі джерела їх формування та зазначені основні переваги та недоліки. Вказано основні перестороги, які можуть обмежити ефективну імплементацію гарантійних механізмів у загальній фрейм накопичувальної системи та обмежують ефективність її інвестиційної складової. На основі дослідження основних моделей гарантій, що використовуються країнами-членами OECD, відзначено, що їх архітектура залежить від багатьох факторів (історичних, юридичних, системних) та не існує єдиних стандартів, які би могли бути застосовані за принципом "універсальні для всіх". Дослідження підходів до формування гарантій виявило значні відмінності, що пояснюються місцем та роллю накопичувальних систем у загальній системі пенсійного забезпечення та її взаємодією з системою публічних фінансів. Ефективною альтернативою гарантіям може бути розробка ефективних інвестиційних стратегій із застосуванням архітектури портфелів життєвого циклу. На рівні держави пропонується впровадження заходів інституційного, економічного та організаційно-правового характеру, що мінімізують негативні фактори застосування гарантійних механізмів та будуть посилювати реформи, які пов'язані з пенсійним забезпеченням. Запропоновані підходи, що могли би сприяти зваженому та адекватному використанню гарантійних механізмів як додаткового елемента надійності накопичувальної пенсійної системи. Виходячи з проведених досліджень, основну мету держави при запровадженні пенсійних гарантій можна було б окреслити як захист пенсійних активів на рівні, який не буде представляти значну загрозу для кінцевих накопичень, забезпечуючи при цьому необхідний обсяг покриття.*

Ключові слова: гарантії, система накопичувального пенсійного забезпечення, гарантійні інституції, провайдери послуг, активи, резерви, DC (define contributions, визначені внески).

Kuprin M. Y.,

mak.kuprin@gmail.com,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

GUARANTEE SYSTEMS IN ACCUMULATIVE PENSION PROVISION AND PROSPECTS OF THEIR IMPLEMENTATION IN UKRAINE

***Abstract.** The article considers the essence of guaranteeing accumulative pension platforms operating on the principle of defined contributions (DC), names the sources of their formation as well as indicates their main advantages and disadvantages. The main caveats that can limit the effective implementation of guarantee mechanisms in the general framework of the accumulative system and limit the effectiveness of its investment component are indicated. Based on the study of the main models of guarantees used by OECD member countries, it was noted that their architecture depends on many factors (historical, legal, systemic) and there are no single standards that could be applied according to the principle of "universal for all". The study of approaches to the formation of guarantees revealed significant differences, which are explained by the place and role of accumulative systems in the general pension system and its interaction with the public finance system. An effective alternative to guarantees can be the development of effective investment strategies using the architecture of life cycle portfolios. At the state level, it is proposed to implement measures of an institutional, economic, organizational and legal nature that will minimize the negative factors of guarantee mechanisms use and will strengthen reforms related to pension provision. Approaches that could contribute to the balanced and adequate use of guarantee mechanisms as an additional element of the reliability of the accumulative pension system are proposed. Based on the research conducted, the main goal of the state when introducing pension guarantees could be outlined as the protection of pension assets at a level that will not pose a significant threat to final savings, while providing the necessary amount of coverage.*

JEL Classification: G22, G23

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-18>

Постановка проблеми. З огляду на значні обсяги інвестиційних ресурсів, що нагромаджуються системами загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення (далі – СНПЗ), остання розглядається як важливий розподільчий елемент внутрішніх інвестиційних ресурсів із притаманними для цього виду взаємовідносин ризиками (кредитними, інвестиційними, операційними тощо) [9].

В українській практиці на сьогодні спостерігається недостатній розвиток добровільного накопичувального пенсійного забезпечення, хоча саме накопичувальні пенсійні механізми є важливим елементом у системі загального пенсійного забезпечення та у поєднанні з розподільчою пенсійною системою (pay-as-you-go, PAYG) здатні забезпечити адекватний рівень добробуту майбутніх пенсіонерів.

Сукупний інвестиційний потенціал майбутньої СНПЗ є вагомим для впливу на розвиток інвестиційної сфери економіки та забезпечення прискореного економічного зростання, однак пріоритетним має бути питання захисту заощаджень громадян.

Це вимагає вивчення особливостей реалізації механізмів гарантування у процесі інвестування пенсійних активів та розробки рекомендацій, що дозволять більш ефективно реалізувати потенціал гарантій як вагомому елементу підтримки реформ пенсійної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковому доробку вітчизняних науковців на сьогодні спостерігається недостатньо досліджень із проблем гарантування пенсійних інвестицій з огляду на відсутність достатніх передумов і вагомих підстав для розвитку цих механізмів, виходячи з поточного стану накопичувальної пенсійної системи України. В зарубіжних наукових колах питанням вивчення проблем формування гарантій для пенсійного сектора приділяється достатня увага. Цікавим фактом є те, що сплески досліджень щодо доцільності впровадження гарантійних схем для DC моделей припадають на 1999-2000 рр. та 2009-2011 рр. та чітко корелюють із періодами подолання наслідків фінансових криз.

Дослідження різних аспектів формування гарантій для СНПЗ містяться в роботах Kailan Shang [5], Blommestein Hans [3], William G. Gale [7], Fiona Stewart [6], Pablo Antolín, Stéphanie Payet, Edward Whitehouse, Juan Yermo [2] та ін. Більшість наукових публікацій із цієї тематики присвячено не лише вивченню позитивних рис застосування гарантій, але й огляду чинників, що мають негативні наслідки та обмежують більш активне використання гарантійних механізмів пенсійної галузі. В умовах впровадження накопичувальних пенсійних механізмів на загальнонаціональному рівні питання гарантування пенсійних інвестицій не втрачають своєї актуальності і потребують пошуку шляхів та інструментів для своєї реалізації.

Постановка завдання. Відповідно до обраного напряму дослідження поставлено завдання: визначити сутність гарантійних механізмів для

накопичувальної пенсійної галузі, дослідити тенденції їх еволюції та запропонувати можливі шляхи їх реалізації в контексті запровадження системи загальнообов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення, спираючись на особливості розвитку галузі в Україні. Метою цієї роботи є аналіз поточних досліджень та визначення основних напрямків подальшого розвитку систем гарантування та їх трансформації виключно для систем DC.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним із найважливіших пріоритетів економічної політики держави сьогодні є розвиток багаторівневої збалансованої пенсійної системи в Україні. За даними ООН, Україна входить до 15 країн світу з найшвидшими темпами скорочення населення, яке є наслідками природних демографічних процесів країн Європейського континенту – притаманно низьким рівнем коефіцієнта фертильності та міграцією робочого капіталу. Збройна агресія Росії, направлена на порушення територіальної цілісності і суверенітету України, лише поглибила ці процеси, призвівши до відтоку (міграції) 7 млн громадян [10]. Відтак міграційні процеси, спричинені війною проти Росії, а також низький рівень народжуваності, що призводить до зменшення чисельності населення працездатного віку (яке є основним платником внесків до системи солідарного пенсійного забезпечення) у поєднанні зі збільшенням середньої тривалості життя матимуть значні негативні наслідки для державних фінансів, особливо в частині солідарної пенсійної системи, яка функціонує за розподільчим принципом (Pay-as-you-go (далі – PAYG)). Так, у 2021 р. кількість застрахованих осіб, за яких сплачувався єдиний соціальний внесок (що є основним джерелом формування коштів бюджету Пенсійного фонду України), сягала 12,5 млн осіб [12]. Одночасно кількість пенсіонерів у нашій країні склала 10,8 млн осіб [12]. Середня заробітна плата, що береться для обрахунку розміру нарахувань ЄСВ, на початок 2022 р. становила 14,58 тис грн [12]. За таких обставин стає неможливим забезпечення задекларованої урядом України мети в забезпеченні мінімального коефіцієнта заміщення (співвідношення розміру виплачених пенсій до середньої заробітної плати) на рівні 35-38% для солідарних систем.

Для формування належного рівня пенсійного забезпечення в Україні уряд розглядає можливість запровадження обов'язкового накопичувального пенсійного забезпечення (II рівень пенсійної системи) як додаткового елемента з метою формування пенсійних заощаджень та підвищення загального коефіцієнта заміщення як основного показника достатності пенсій. Водночас перезавантаження системи добровільних пенсійних накопичень (III рівень пенсійної системи), яка за 15 років свого існування не продемонструвала ефективних результатів, мало б створити достатні умови для забезпечення належного рівня добробуту майбутніх пенсіонерів.

У розглянутому контексті особливого значення набувають питання вибору ефективної організації та принципів функціонування накопичувальної системи, де надважливе місце буде мати побудова адекватної та оптимальної системи гарантування.

Важливим фактором формування державної політики щодо гарантування накопичувальних пенсійних систем є їх місце у загальній системі пенсійного забезпечення: якщо системи DC займають головне місце у формуванні майбутніх виплат, такі механізми зазвичай є гарантованими. Поряд з тим, у деяких країнах автоматичні соціальні стабілізатори пенсійного забезпечення систем PAYG є високими, що зумовлює другорядність накопичувальних механізмів і, як наслідок, відсутність необхідності надання додаткових дорогих та не завжди виправданих гарантій. Поряд з цим, надання мінімальних гарантій дозволяє подолати популярний психологічний страх учасників системи втрати принаймні частини своїх номінальних заощаджень.

Саме тому немає єдиного підходу у формуванні політики щодо гарантій та застосування уніфікованих стандартів.

У більшості країн за останні 30 років відбувається поступовий перехід пенсійних схем накопичень із систем “визначених виплат” (Define Benefit, DB), коли інвестиційний ризик настання несприятливих обставин приймається роботодавцем, сервіс-провайдером або безпосередньо пенсійною установою (фондом), до систем “визначених внесків” (Define Contributions, DC), коли ці ризики повністю лягають на плечі учасника даної схеми. Цілком очевидно, що питання гарантій пенсійних інвестицій чи майбутніх доходів є наслідком такого перетворення. Новою формою компромісу щодо розподілу цих ризиків можуть слугувати гібридні моделі DC (наприклад, Collective DC), а також нові форми організації пенсійних накопичень – Define ambition, які тільки починають застосовуватися на практиці.

У силу подальшого розвитку пенсійних продуктів поряд із традиційними моделями DC, які є основними об’єктами дослідження, спостерігаються і гібридні (комбіновані моделі), що мають одночасно ознаки DC та DB схем. Термін “DC” застосовується до широкого спектра планів у всьому світі, починаючи від “класичного DC” (pure DC), коли виплати учасникам повністю залежать від внесків та інвестиційних прибутків, до схем, де є гарантований мінімальний рівень виплат (гарантовані DC, комбіновані DC, гібридні DC, колективні DC).

Крім того, існує значна різниця в принципах функціонування систем DC в усьому світі, зокрема, залежно від того, чи вони призначені бути основним джерелом пенсійного доходу (тобто їх взаємодії з державною розподільчою пенсійною системою та участь в яких є обов’язковою), а також чи є добровільними з вільним ступенем вибору послуг споживачем та ринкової конкуренції в системі. Всі вказані вище фактори мають суттєвий

вплив на архітектуру гарантій та практики їх застосування в тій чи іншій країні.

Незважаючи на позитивну роль гарантій у процесі охоплення широкого кола потенційних учасників, вони одночасно зменшують кінцеві пенсійні заощадження через свою вартість, а також через ефект надмірної обережності зовнішніх розпорядників (якщо такі гарантії формуються за рахунок їх власних коштів), яка впливає на дохідність та, відповідно, фінальну вартість пенсійних активів. Одночасно гарантування може призводити і до низки інших негативних наслідків, що згадуються в цій роботі.

Результати дослідження та основні елементи системи гарантій мають сприйматися з огляду на такий фактор, як історична різноманітність пенсійних продуктів у різних країнах, навіть, якщо вони вважаються схемами DC. Цей факт має суттєвий вплив на визначення того, хто саме несе витрати на забезпечення гарантій, яким чином ці механізми реалізовані і в кінцевому підсумку, які саме види гарантій притаманні тій чи іншій країні.

Поряд з тим, у багатьох країнах для default funds або mandatory schemes гарантії є передбаченими.

Для розуміння побудови систем гарантування пенсійних заощаджень слід перш за все визначити, що собою являє суть гарантій. У широкому розумінні під гарантіями щодо пенсійних накопичень можна розуміти чітко окреслені правила відшкодування результатів діяльності пенсійних установ, відмінних від очікуваних та у випадках та обсягах, встановлених умовами застосування цих гарантій. Інакше кажучи, природа цього терміна визначає різні можливості для побудови цих систем у відповідності до таких факторів, як обсяг осіб, на кого вони мають розповсюджуватися, випадки, за яких вони застосовуються, а також їх величина та порядок визначення.

Пенсійні установи (DC) можуть передбачати учасникам такі основні форми захисту від інвестиційного ризику: (1) вони можуть формувати портфелі інвестицій, використовуючи при цьому для хеджування інструменти фінансового ринку, наприклад, обмежуючи вибір портфеля цінними паперами з фіксованим доходом (зокрема, індексованими) або обираючи варіанти деривативів; (2) вони можуть використовувати гарантії повернення, надані третіми особами, наприклад страховими організаціями або спонсорами пенсійного фонду (роботодавцями); (3) вони можуть створити резервний фонд (на рівні окремих фондів або груп фондів); (4) встановити інші форми взаємної передачі ризиків третім особам (наприклад, централізовані фонди гарантування); (5) передбачати державні гарантії. Резервні фонди, зокрема, дозволяють розподілити фінансові результати в часі: у роки з високим рівнем дохідності частина їх розміщується у резервному фонді, який повинен бути використаний у роки, коли дохідність падає нижче заданого порогу [1].

Найбільш розповсюдженим у світовій практиці є звичайне гарантування номінальної вартості сплачених внесків. Різняться також і підходи у формуванні джерел фінансування гарантійних резервів, починаючи від щорічної комісії, що розраховується від вартості чистих активів, закінчуючи комбінованими моделями (комісія з внесків, комісія від активів, урізання надмірних доходів).

Серед досліджених практик спостерігаються наступні підходи систематизації основних форм гарантій [2], представлені у табл. 1.

Залежно від обсягів покриття ризиків виокремлюють наступні види гарантій (табл. 2).

У 2020 р. з метою консолідації інформації щодо запроваджених систем гарантування пенсійних

заощаджень Міжнародна організація пенсійних регуляторів (The International Organisation of Pension Supervisors, далі - IOPS) провела опитування країн-учасниць та встановила власну методологію систематизації інформації для проведення опитування щодо схем гарантування для накопичувальних систем [8]. Вона передбачає розподіл схем гарантування за певними принципами (табл. 3).

Слід зауважити, що результати опитування охоплюють лише частину країн, які надали відповіді, та не можуть розглядатися як такі, що в повній мірі відображають поточний стан запровадження систем гарантування.

Таблиця 1

Систематизація видів гарантій для пенсійних схем, що використовується в наукових дослідженнях

№ з/п	Різновид гарантій	Пояснення
1	Гарантія повернення капіталу (сплачених внесків) або нульового доходу	Передбачає відшкодування суми усіх сплачених внесків
2	Гарантія фіксованої дохідності	Передбачає повернення основної суми капіталу та доходу у заздалегідь визначених відсотках
3	Інфляційно-індексована гарантія	Передбачає відшкодування суми усіх сплачених внесків, але одночасно проіндексованих із урахуванням рівня інфляції
4	Поточна (щорічна) номінальна гарантія	Передбачає підтримання щорічного встановленого рівня капіталу, а не лише його відшкодування в момент досягнення пенсійного віку
5	Плаваюча гарантія	Передбачає відшкодування сплаченого капіталу та дохідності у відповідності до встановлених бенчмарків (наприклад, облікової ставки центрального банку)

Таблиця 2

Особливості основних видів гарантій за обсягами покриття ризиків [2]

Назва	Гарантія повернення капіталу	Гарантія фіксованої дохідності	Інфляційно-індексована гарантія	Поточна (щорічна) номінальна гарантія	Плаваюча гарантія
Опис	Гарантується номінальна вартість сплачених внесків <u>на момент досягнення пенсійного віку</u>	Гарантується номінальна вартість внесків та фіксована дохідність <u>на момент досягнення пенсійного віку</u>	Гарантується номінальна вартість внесків та приріст на основі дохідності, що відповідає рівню інфляції	Гарантується постійна <u>щорічна</u> вартість сплачених внесків	Гарантується дохідність у прив'язці з певним обраним бенчмарком (напр., облікова ставка ЦБ)
Особливості застосування	При досягненні пенсійного віку	При досягненні пенсійного віку	При досягненні пенсійного віку	Щорічно	При досягненні пенсійного віку
Механізм використання надлишкової дохідності	Залишається	Залишається	Залишається	Щорічне урізання доходів/ фінальне урізання доходів	Залишається

Пояснення до класифікації методології Міжнародної організації пенсійних регуляторів

Форма гарантії	Тип	У номінальних показниках	У реальних показниках
Гарантія фіксованого доходу	-	Встановлюється у вигляді певних показників, наприклад не нижче ніж прожитковий мінімум на момент досягнення пенсійного віку	Встановлюється у вигляді фіксованої суми, яка має бути відшкодована учаснику
Гарантія мінімального доходу	Абсолютна	Встановлюється у вигляді гарантії капіталу номінальної вартості вкладів	Встановлюється у вигляді фіксованої ставки дохідності, наприклад 3% річних
	Відносна	Встановлюється у вигляді відносної ставки (бенчмарку), наприклад облікова ставка центрального банку	Встановлюється у вигляді співвідношення у визначених відсотках до розрахункового показника. Наприклад, не менше ніж 50% від середньої дохідності галузі.

За результатами опитування частина з країн учасників, що взяли участь в опитуванні, задекларувала наявність гарантій для пенсійних схем (Австрія, Вірменія, Болгарія, КНР, Колумбія, Ямайка, Казахстан, Кенія, Малаві, Намібія, Перу, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина).

Підсумовуючи поточну практику та досвід країн, що запровадили системи гарантування, можна виділити основних суб'єктів, що здійснюють фінансування гарантій:

- уряд або централізовані гарантійні інституції,
- спонсори (роботодавці),
- учасники,
- сервіс-провайдери (маються на увазі не лише обслуговуючі компанії, але й самі пенсійні фонди).

Уряд або централізовані гарантійні інституції можуть забезпечити фінансування гарантій у планах ДС. Частина дослідників схиляється саме до доцільності держави чи централізованих гарантійних інституцій як основного провайдера гарантій, пояснюючи це трьома вагомими аргументами:

1) уникнення ризику платоспроможності провайдера гарантій;

2) можливості урядів виступати емітентами довгострокових боргових цінних паперів (на відміну від “комерційних” провайдерів гарантій) з метою залучення коштів, необхідних для забезпечення гарантій у випадках, коли гарантії спричинені погіршенням основних макроекономічних умов;

3) вартість гарантій централізованих інституцій буде завжди меншою, ніж аналогічних, що надаються окремими провайдерами. Це пояснюється тим, що об'єднання усіх гарантійних вимог у єдиний пул дозволить покращити можливості розподілу ризиків та забезпечує безперешкодний перехід учасників між схемами без додаткових витрат.

Інші дослідники [11] схиляються до думки, що участь держави – це мало ймовірний і небажаний варіант, тому що в кінцевому рахунку гарантії оплачують платники податків, а вигоди отримує тільки певна підгрупа. З огляду на розмір активів ДС необхідна гарантія фінансування витрат у випадку кризових явищ може бути занадто великою, щоб бути охопленою виключно урядом. З іншого боку, щоб заохочувати (або купувати, де такі продукти представлені) гарантії в планах ДС, уряд може запропонувати податкові пільги для гарантій для спонсорів гарантій [5].

Спонсори (роботодавці) можуть бути платниками частини гарантійних витрат, яка повинна бути франшизою для розрахунку оподаткованого доходу. Таким чином, за використання такого підходу вплив на податкові надходження призведе до тих самих наслідків, що і надання державних гарантій: фактичного фінансування гарантій за рахунок коштів бюджету. Таке фінансування видається поступовим та менш суворим, ніж пряме фінансування урядом [2].

Учасники можуть також виступити платниками частини вартості гарантій. Такий підхід міг би суттєво зменшити ризик необачних інвестицій (коли більшість учасників будуть вибирати ризиковані інвестиційні стратегії) з огляду на захист (гарантії) з учасниками, що частково фінансують вартість гарантій лише своїх пенсійних продуктів. Так може бути досягнуто баланс між інвестиційним ризиком та заохоченням на участь у програмі гарантування.

Існує кілька різних способів фінансування гарантій **сервіс-провайдерами**: від відокремлених ресурсів безпосередньо у відокремленому фонді до вимог окремого резервного капіталу сервіс-провайдерів послуг (осіб, що відповідають за управління фондом) [2].

Приклади організації фінансування гарантій для систем DC (з опитування IOPS, 2020 р.)

Країна	Вид накопичувальної системи	Постачальник гарантії	Вид фінансування
Австрія	Добровільний	Роботодавець, Провайдер*	Резерви провайдера
Болгарія	Обов'язковий	КУА	Резерви ПФ
Вірменія	Обов'язковий	Держава	Державний бюджет
Китай	Добровільний	Гарантійний фонд	Відрахування
Колумбія	Обов'язковий	Провайдер	Резерви ПФ
Гонконг	Добровільний	Гарантійний фонд	Відрахування
Ямайка	Добровільний	Провайдер, страховик	Як ПФ, так і провайдер
Казахстан	Обов'язковий	Держава	Держава
Кенія	Добровільний	Страховик (як АМС)	Резерви провайдера
Малаві	Добровільний	Страховик	Резерви провайдера
Намібія	Добровільний	Провайдер	Резерви провайдера
Перу	Обов'язковий	Провайдер	Резерви ПФ
Португалія	Добровільний	Роботодавець, Провайдер	Резерви провайдера
Румунія	Обидва	Провайдер	Резерви провайдера
Словаччина	Обов'язковий	Провайдер	Резерви провайдера

* Під Провайдером послуг вважається будь-який суб'єкт, обов'язком якого є організація та управління пенсійною схемою (фондом).

Одним із найголовніших питань при формуванні думки щодо доцільності впровадження гарантій є їх ціна. Ціна гарантії виражається у сталих відрахуваннях (за рахунок внесків, або величини активів чи шляхом відрахувань від прибутків) та в кінцевому випадку може суттєво вплинути на обсяг кінцевих накопичень [4]. І ця вартість є тим більшою, чим більшим є обсяг випадків, які покриваються гарантією. Основою моделювання вартості гарантій є математичний вимір очікуваних параметрів потенційної волатильності та пошук оптимальних параметрів її утилізації. Тому, чим більшими є обсяги покриття гарантією, тим вартість такої гарантії буде вищою. Тому зазвичай основні дискусії щодо доцільності встановлення гарантій і зосереджені на цьому ключовому питанні. найдешевшим видом гарантій є гарантія номінальної вартості сплачених внесків, найдорожчою – гарантія, побудована на відшкодуванні щорічного бенчмарку.

Найпростішими моделями, які можуть сформулювати початкову думку щодо вартості гарантій, є формування ціни опціонів-пут для модельного портфеля активів або шляхом використання ризик-нейтральної вартості, або стохастичного підходу, який об'єднує аналіз чутливості та розподілу імовірності вихідних даних (Метод Монте-Карло).

Можна стверджувати, що проведення розрахунків щодо вартості гарантій у країнах із нерозвиненим ринком капіталів буде мати певні

складнощі. Окрім того, у реальних випадках витрати на фінансування гарантій зазвичай є вищими, аніж ті, що розраховуються в подібних моделях.

На підставі узагальнення інформації про ті чи інші недоліки, які може спричинити гарантування пенсійних інвестицій [2], можна виділити зокрема такі, як:

- висока ціна гарантії;
- моральна небезпека;
- ефект однотипної поведінки зовнішніх розпорядників коштів;
- непрозорість і політична заангажованість (для державних гарантій);
- уразливість до екстремальних ризиків (криз).

Ціна гарантії є одним із основних факторів, що мають бути усвідомленими в момент прийняття рішення щодо їх застосування. По-перше, навіть, якщо вартість гарантії виглядає незначною та доступною, її подальший вплив на розмір кінцевих заощаджень (т.зв. спричинена ерозія капіталу) може бути суттєвим, особливо на довгих термінах інвестування (якими власне і є пенсійні інвестиції). По-друге, навіть якщо початкова вартість гарантії виглядає незначною та доступною, її ціна може значно підвищуватись у кризових випадках.

Усі форми захисту вкладів породжують проблему “моральної небезпеки”. Після того, як потенційні збитки застраховано від певного ризику,

люди менш схильні уникати подій, які можуть спричинити використання гарантій. Зовнішні розпорядники, наприклад, можуть обирати активи високого ризику з потенціалом для високих доходів, знаючи, що дохідність буде захищено, якщо інвестиції будуть невдалими. Моральна небезпека також породжує структурний дисбаланс і демпінг. Одні розпорядники змушені утримувати штат високовартісних спеціалістів із ризик-менеджменту та інвестицій, інші нехтують принципами адекватної побудови інвестиційного процесу, розуміючи, що результати інвестицій є захищеними.

Тому важливим є правильна побудова форми гарантій та адекватна архітектура участі у їх фінансуванні з боку як професійних учасників ринків капіталів, так і учасників системи. Регулятори мають намагатися уникнути моральної небезпеки низкою способів: по-перше, гарантії мають принаймні частково бути профінансованими за рахунок активів пенсійного фонду або капіталу провайдера; по-друге, можуть бути впроваджені обмеження портфелів, щоб уникнути надмірного інвестування в ризиковані активи. Але ці обмеження можуть мати високу економічну вартість, запобігаючи конкуренції та скороченню масштабів диверсифікації. По-третє, архітектура персоналізованих гарантованих пенсійних схем дасть змогу запобігти прийняттю надмірного ризику з боку учасників системи [7].

Результатом поєднання гарантій дохідності та обмеження портфеля в низці країн була ідентична поведінка менеджерів фондів – “стадна поведінка”. Щоб не відхилятися від рівня середньої дохідності і таким чином “вмикати” гарантії, менеджери фондів формували однакові за структурою портфелі активів. Ефект “стадної поведінки” підкріплюється порівняно коротким періодом, протягом якого часто оцінюють дохідність. Це спонукає менеджерів фондів відмовитися від потенційно корисних, але мінливих довгострокових інвестицій [2].

Одна з найбільших, окрім ціни, небезпека державних гарантій полягає в тому, що їх витрати є непрозорими як для учасників фондів, так і щодо потенційної відповідальності уряду. Ця відсутність прозорості заохочує уряди пропонувати або надавати більше гарантій, ніж було б необхідно, якщо б витрати на фондування учасників та державного бюджету були більш чіткими. Це особливо актуально для абсолютної гарантії та є проблемою у випадках, коли поточне законодавство не встановлює чітких правил формування та особливо використання гарантій.

І, нарешті, будь-яке моделювання цінних параметрів базоване на методах утилізації майбутньої волатильності фінансових інструментів та базується на стандартних ринкових припущеннях, базованих на попередніх історичних даних. Будь-які припущення при розрахунках ризикового впливу пропонують різні рівні ризиків самого інструменту при відносно низьких рівнях розподілу імовірності його сукупного настання.

Інакше кажучи, моделі гарантій, базовані на застосуванні фінансових інструментів, є майже безсилими перед “ідеальним штормом”, що може бути спричинений фінансовими кризами [3].

Висновки і перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Встановлення рівня гарантій та архітектури самої системи гарантування в пенсійних системах є складним процесом та має супроводжуватися належним рівнем необхідних досліджень та консультацій. Високий рівень гарантій призводить до високої вартості (що впливає на кінцеву дохідність інвестицій) і надмірного захисту пенсійних активів. Низький рівень гарантій недостатньо захищає пенсійні активи. Тому основну мету держави при запровадженні пенсійних гарантій можна було б окреслити як захист пенсійних активів на рівні, який не буде представляти значну загрозу для кінцевих накопичень, забезпечуючи при цьому необхідний обсяг покриття.

Багато дослідників схиляються до недоцільності встановлення гарантій від збитків, оскільки витрати на їх обслуговування в інвестиційному горизонті пенсійних накопичень є більшими, ніж потенційні втрати від їх настання [7].

Обсяг пенсійних активів у пенсійних схемах, їх високий рівень впливу на ринковий ризик та соціальний характер обов'язкових накопичувальних систем свідчить про те, що для пенсійного забезпечення необхідною є певна гарантія, особливо в обов'язкових накопичувальних системах. Рівень гарантій не повинен бути високим, проте має перешкоджати надмірному прийняттю ризику. Вартість гарантій може бути розподіленою між спонсорами пенсійного фонду, провайдерами та учасниками, а урядом може бути передбачено проведення додаткових заходів у випадку неспроможності попередніх двох рівнів захисту, а також у вигляді податкових пільг для заохочення участі в програмі гарантій. Структура розподілу витрат повинна забезпечити справедливе ставлення до різних інвестиційних стратегій [5].

Отже, підсумовуючи, слід зазначити, що:

- гарантії повернення пенсійних накопичень можуть значно посилити підтримку реформ, особливо в період запровадження обов'язкових накопичень та за умов низького рівня фінансової грамотності населення;

- гарантії мають покривати мінімальний необхідний рівень відшкодування пенсійних внесків;

- вартість гарантій повинна бути розроблена максимально прозорим чином та належним чином обґрунтована;

- цінні моделі можуть бути використані для ілюстрації вартості гарантій, прийняття рішення про впровадження гарантій, тип і розмір гарантій;

- багаторівневі системи гарантування є найбільш ефективними, однак одночасно і найбільш складними для адміністрування та контролю з боку державного регулятора;

- погано продумані гарантії можуть підірвати реформи і створити великі зобов'язання для держави.

Будь-які гарантії (окрім тих, що напряму фінансуються урядом) передбачають формування необхідних інвестиційних стратегій або резервів. За таких умов постає питання альтернативних шляхів забезпечення надійності пенсійних накопичень. Ними можуть бути:

- Розумні правила інвестування (встановлення адекватної до потреб учасників структури портфелів фондів) особливо для осіб, що наближаються до пенсійного віку або вже отримують пенсійні виплати. Одним із варіантів таких правил може слугувати запровадження т.зв. фондів життєвого циклу. Така модель дозволяє формувати різні портфелі інвестицій для визначених вікових груп із поступовим зменшенням волатильних інвестицій разом із наближенням учасників таких фондів до пенсійного віку.

- Формування єдиних правил оцінки активів, впровадження адекватних систем ризик-менеджменту. Ефективно діюча система ризик-менеджменту здатна впоратися з усіма задачами, які покладаються на окремі гарантійні інституції, та забезпечити збалансовану систему активів пенсійного фонду.

- Достатній обсяг повноважень регулятора, а також побудова системи регулювання за принципом ризик-орієнтованого нагляду, які дозволять проводити своєчасну діагностику суб'єктів системи та забезпечувати необхідне превентивне втручання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Antolin, Pablo (2010a) Private pensions and the financial crisis: How to ensure adequate retirement income from DC pension plans. OECD Working Paper Series in Insurance and Private Pensions. No. 39. С. 8-12. URL: <https://www.oecd.org/finance/financial-markets/44628862.pdf>.

2. Antolín, Pablo. et al. The Role of Guarantees in Defined Contribution Pensions". OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. No. 11. OECD Publishing, Paris, January, 2011. С. 4-11. URL: <https://doi.org/10.1787/5kg52k5b0v9s-en>.

3. Blommestein Hans, Pascal Janssen, Niels Kortleve, Juan Yermo. Evaluating the design of private pension plans costs and benefits of risk-sharing. Joint OECD/IOPS working paper on insurance and private pensions. No. 34 March 2009. С. 22. URL: <https://www.oecd.org/pensions/private-pensions/42469395.pdf>.

4. Munnell, Alicia H., Alex Golub-Sass, Richard W. Kopcke, and Anthony Webb. What does it cost to guarantee returns? Center for Retirement Research at Boston College. Brief No. 9-4, February 2009. С. 17-21.

5. Shang, Kailan, Hua Su. Enhancing the Security of Defined Contribution Plans. Society of Actuaries. 2016. С. 17-22. URL: <https://www.soa.org/Files/>

Research/Projects/research-2016-enhancing-security-dc-plans.pdf.

6. Stewart Fiona. Benefit Security Pension Fund Guarantee Schemes. OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions. 2007. No. 5. С. 4-11. URL: <https://www.oecd.org/finance/private-pensions/37977335.pdf>.

7. William G. Gale. Enhancing the Security of Defined Contribution Plans. The AARP Public Policy Institute. 2016. С. 2-3. URL: <https://www.aarp.org/content/dam/aarp/ppi/2016-03/Guaranteed>Returns-In-Retirement-Savings-Plans.pdf>.

8. OECD/IOPS Questionnaire on investment guarantees in DC pension systems. September 2019. С. 10-16.

9. OECD/IOPS Good Practices for Pension Funds' Risk Management Systems. С. 10-16. URL: <https://www.oecd.org/finance/private-pensions/46864889.pdf>.

10. The World Bank. Поточна ситуація з біженцями, Україна. Портал оперативної інформації. URL: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine>.

11. The World Bank. Pension Reform Primer. Guarantees. Counting the cost of guaranteeing defined contribution pensions. This briefing is part of the World Bank's Pension Reform Primer: a comprehensive, up-to-date resource for people designing and implementing pension reforms around the world. С. 1-4. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/274611468337882500/pdf/333800ENGLISH0rev0PRPNoteGuarantees.pdf>.

12. Пенсійний фонд України. Інформаційна сторінка веб-порталу. URL: <https://www.pfu.gov.ua/statystyka/chyselnist-otrymuvachiv-pensij-cherez-banky-ta-poshtu/2023-chyselnist-otrymuvachiv-pensij-cherez-banky-ta-poshtu/>.

REFERENCES

1. Antolin, Pablo (2010a), Private pensions and the financial crisis: How to ensure adequate retirement income from DC pension plans. OECD Working Paper Series in Insurance and Private Pensions, No. 39, s. 8-12, available at: <https://www.oecd.org/finance/financial-markets/44628862.pdf>.

2. Antolín, Pablo. et al. (2011), The Role of Guarantees in Defined Contribution Pensions". OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions. No. 11. OECD Publishing, Paris, January, s. 4-11, available at: <https://doi.org/10.1787/5kg52k5b0v9s-en>.

3. Blommestein Hans, Pascal Janssen, Niels Kortleve, Juan Yermo. Evaluating the design of private pension plans costs and benefits of risk-sharing. Joint OECD/IOPS working paper on insurance and private pensions, No. 34 March 2009, s. 22, available at: <https://www.oecd.org/pensions/private-pensions/42469395.pdf>.

4. Munnell, Alicia H., Alex Golub-Sass, Richard W. Kopcke, and Anthony Webb. What does it cost to

guarantee returns? Center for Retirement Research at Boston College. Brief No. 9-4, February 2009, s. 17-21.

5. Shang, Kailan, Hua Su. (2016), Enhancing the Security of Defined Contribution Plans. Society of Actuaries, s. 17-22, available at: <https://www.soa.org/Files/Research/Projects/research-2016-enhancing-security-dc-plans.pdf>.

6. Stewart Fiona. (2007), Benefit Security Pension Fund Guarantee Schemes. OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions, No. 5, s. 4-11, available at: <https://www.oecd.org/finance/private-pensions/37977335.pdf>.

7. William G. Gale. (2016), Enhancing the Security of Defined Contribution Plans. The AARP Public Policy Institute, c. 2-3, available at: <https://www.aarp.org/content/dam/aarp/ppi/2016-03/Guaranteed>Returns-In-Retirement-Savings-Plans.pdf>.

8. OECD/IOPS Questionnaire on investment guarantees in DC pension systems, September 2019, s. 10-16.

9. OECD/IOPS Good Practices for Pension Funds' Risk Management Systems, s. 10-16, available at:

<https://www.oecd.org/finance/private-pensions/46864889.pdf>.

10. The World Bank. Potochna sytuatsiia z bizhentsiamy, Ukraina. Portal operatyvnoi informatsii, available at: <https://data.unhcr.org/en/situations/ukraine>.

11. The World Bank. Pension Reform Primer. Guarantees. Counting the cost of guaranteeing defined contribution pensions. This briefing is part of the World Bank's Pension Reform Primer: a comprehensive, up-to-date resource for people designing and implementing pension reforms around the world, s. 1-4, available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/274611468337882500/pdf/333800ENGLISH0rev0PRPNoteGuarantees.pdf>.

12. Pensijnyj fond Ukrainy. Informatsijna storinka veb-portalu, available at: <https://www.pfu.gov.ua/statystyka/chyselnist-otrymuvachiv-pensij-cherez-banky-ta-poshtu/2023-chyselnist-otrymuvachiv-pensij-cherez-banky-ta-poshtu/>.

Стаття надійшла до редакції 06 листопада 2023 року

УДК 657

Кравець О. В.,

sasakravec43@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0486-8854,

Researcher ID: rid61371,

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

***Анотація.** Вдосконалення управління грошовими, матеріальними та інформаційними потоками формує потенціал для ефективного управління підприємством у результаті застосування сучасних методів і підходів. Важливе місце у цьому вдосконаленні займає розвиток логістичної діяльності. Розглянуто теоретичні основи сутності поняття “логістичні витрати”. Запропоновано визначення терміну як грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов’язані із забезпеченням бізнес-процесів та операцій із переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи. Обґрунтовано необхідність використання в бухгалтерському обліку терміна “логістичні затрати”, котрі запропоновано розуміти як вартість всіх використаних ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових) при здійсненні логістичних операцій. Проаналізовано класифікації загалом логістичних витрат, наведених у навчальній та науковій літературі, й запропоновано шляхи їх вдосконалення. Зазначено, що будь-яка оптимізація витрат не може бути виконана без врахування чинників, які впливають на ці витрати. Визначено фактори, які впливають на склад логістичних витрат та структурно-аналітичну типологію факторів. Запропоновано основні напрямки для ефективного аналізу логістичних витрат. Визначено функції фахівця з логістики, що займається витратами. Запропоновано поділяти загальні витрати на запаси на чотири окремі складові. Визначено завдання обліку логістичних затрат. Зроблено висновок, що правильне визначення й оцінка логістичних витрат, своєчасне і раціональне управління в межах логістичної системи є можливими за умови ведення постійного обліку цих витрат і правильного їх відображення.*

Ключові слова: логістичні витрати, функції, логістичні запаси, напрямки, класифікація витрат, класифікаційна ознака, логістичні операції, загальні витрати.

Kravets O. V.,

sasakravec43@gmail.com, ORCID ID: 0000-0003-0486-8854,

Researcher ID: rid61371,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

THE ESSENCE OF LOGISTICS COSTS OF THE ENTERPRISE AND THEIR CLASSIFICATION

***Abstract.** Improving the management of cash, material and information flows creates the potential for effective enterprise management as a result of the application of modern methods and approaches. An important place in this improvement is occupied by the development of logistics activities. The theoretical foundations of the essence of the concept of “logistics costs” have been considered. It is proposed to define the term as a monetary expression of the set of spent material, labor, financial, and informational resources of the enterprise, which are related to the provision of business processes and operations for the movement of material flows within the logistics system. The need to use the term “logistics costs” in accounting is substantiated, which is proposed to be understood as the cost of all used resources (material, labor and financial) in the implementation of logistics operations. The classifications of logistics cost in general, given in educational and scientific literature, are analyzed, and ways of their improvement are proposed. It is noted that any cost optimization cannot be performed without taking into account the factors that affect these costs. The factors affecting the composition of logistics costs and the structural-analytical typology of factors are determined. The main directions for effective analysis of logistics costs are proposed. The functions of a logistics specialist dealing with expenses are defined. It is proposed to divide the total inventory costs into four separate components. The task of accounting for logistics costs is defined. It was concluded that the correct definition and assessment of logistics costs, timely and rational management within the logistics system are possible under the condition of constant accounting of these costs and their correct reporting.*

Key words: logistics costs, functions, logistics stocks, directions, classification of costs, classification feature, logistics operations, general costs.

JEL Classification: M49, O21, M41, L81.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2023-74-19>

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство на території України, починаючи процес ведення господарської діяльності або виробництва, приймаючи рішення щодо його розширення, повинне бути впевнене в його прибутковості. Порівняння витрат і результатів діяльності дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства. Без такого порівняння виникають помилки при виборі економічної політики підприємства, прийнятті важливих управлінських рішень, виборі видів підприємницької діяльності, визначенні оптимальних обсягів і структури випуску продукції (робіт, послуг), а також цін на продукцію (роботи, послуги). Вдосконалення управління грошовими, матеріальними та інформаційними потоками формує потенціал для ефективного управління підприємством у результаті застосування сучасних методів і підходів. Важливе місце у цьому вдосконаленні займає розвиток логістичної діяльності. Саме концепція розвитку логістичної діяльності національного підприємства на зменшення сукупних витрат, які включають у себе зберігання та рух товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника сировини до доставки продукції. У системі розвитку підприємства в умовах значних економічних обмежень підвищення фінансового результату безпосередньо пов'язане зі зниженням витрат. Практично на кожному підприємстві існують резерви для зниження витрат до раціонального рівня, що дозволяє досягти зростання економічної ефективності діяльності, підвищення конкурентоздатності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведення досліджень, присвячених логістичним витратам, – у сфері наукових інтересів багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Необхідність покращення в цій галузі логістики привела до появи значної кількості наукових публікацій. Проблеми оцінки витрат логістики викладені в працях таких зарубіжних вчених, як: Майкл О'Гін [12], Роберт Каплан [4], Рональд Льюїс [9], М. Крістофер. Серед українських науковців найбільший внесок у розробку концепції логістики зробили такі вчені, як: М. А. Окландер [13], О. Тридід [17], Є. В. Крикавський [6, 8], Є. В. Новописна [11], Н. І. Чухрай [8], Н. С. Артамонова [1, с. 16-22], Л. Голубовський [12, с. 187-192], В. Кислий [5, с. 28-37], О. В. Посилкіна [15, с. 772], О. Лотиш [10, с. 240-243], О. В. Рогатюк [16], В. С. Пономаренко [14, с. 440]. Але проблеми обліку та оцінка матеріально-технічного забезпечення і витрат вивчені недостатньо і потребують більш глибокого опрацювання на практиці вітчизняних промислових підприємств. Окрім цього, принципи класифікації логістичних

витрат, представлені в наукових працях названих вчених, вагомо відрізняються через відмінності в подальших перспективах і спрямуваннях проведення досліджень.

Постановка завдання. Дослідження спрямоване на встановлення сутності поняття “логістичні витрати підприємства” та їх класифікацію, встановлює доцільність їх використання для ведення господарської діяльності підприємства та визначає фактори, що впливають на логістичні витрати, допомагає виділити основні напрямки, за якими має здійснюватися аналіз логістичних витрат, а також складові загальних витрат на запаси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внаслідок світових тенденцій економічного розвитку зростають процеси просторово-часового переміщення матеріальних, фінансових, інформаційних потоків, що зумовлює збільшення відповідних витрат. А це означає, що виробничим підприємствам ризиковано покладатися лише на конкурентні переваги за рахунок технологій чи традиційних методів управління. Саме тому концепція логістики спрямовує діяльність підприємств до мінімізації сукупних витрат, що супроводжують рух та зберігання товарно-матеріальних цінностей, починаючи з вибору постачальника і закінчуючи збутом та обслуговуванням споживача.

Логістичні витрати в практичній діяльності виступають як інструмент управління. Визначення складу логістичних витрат, аналіз витрат сприяють прийняттю економічно обґрунтованих господарських рішень на всіх рівнях управління. Рівень логістичних витрат впливає на економічний стан підприємства і його конкурентоспроможність. Зниження логістичних витрат, зростання на цій основі прибутку підвищує фінансові можливості підприємства, розширює його господарську самостійність. У комерційній практиці економічно розвинених країн облік логістичних витрат інтегрований із їх нормуванням, плануванням і аналізом в єдину інформаційну систему, що дозволяє оперативно виявляти та усувати порушення в процесі логістичної діяльності. При цьому вирішуються питання про прибуток для підприємства: закупівлі продукції, виробництва, використання каналів збуту.

На сьогоднішній день у діючій вітчизняній нормативно-правовій базі, яка забезпечує аналіз господарської діяльності на підприємствах, відсутнє таке поняття, як “логістичні витрати”, відсутня єдина думка стосовно цього поняття і серед науковців (табл. 1).

Підходи до визначення поняття “логістичні витрати”

№	Автор, джерело	Визначення поняття “логістичні витрати”
1	Артамонова Н. С. [1, с. 16-22]	Логістичні витрати – це витрати, які пов’язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживача.
2	Голубовський Л. [2, с. 187-192]	Логістичні витрати представляють собою грошове вираження використаної робочої сили, засобів і предметів праці, фінансові витрати і різні негативні наслідки форс мажорних подій, які обумовлені просуванням матеріальних цінностей.
3	Крикавський Є. В. [7, с. 640]	Під логістичними витратами слід розуміти зменшення економічних вигод у вигляді вибуття матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, що забезпечують просування матеріальних активів у межах логістичної системи або ланцюга поставок.
4	Кислий В. [5, с. 28-37]	Логістичні витрати – це витрати на елементарні і комплексні логістичні операції, втрати від іммобілізації засобів, витрати на логістичне адміністрування, збитки від недостатньої якості логістичного менеджменту і сервісу.
5	Посилкіна О. В. [15, с. 772]	Логістичні витрати – це виражене у грошах споживання живої праці, засобів і предметів праці, фінансові витрати, а також інші від’ємні наслідки надзвичайних подій, які викликані переміщенням матеріальних благ (сировини, матеріалів, виробів) у підприємстві і між підприємствами.
6	Лотиш О. [10, с. 240-243]	Логістичні витрати - це витрати на виконання логістичних операцій.
7	Пономаренко В. С. [14, с. 440]	Логістичні витрати - сума витрат на управління та реалізацію логістичних процесів в окреслених границях переміщення матеріальних потоків.
8	Рогатюк О. В. [16]	Логістичні витрати - це витрати, що пов’язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням.

Джерело: сформовано автором на основі визначень науковців

Отже, підсумовуючи результати попередніх дослідників, можна визначити, що логістичні витрати – це грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов’язані із забезпеченням бізнес-процесів та операцій із переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи.

Окрім логістичних витрат, на нашу думку, потрібно в обліку, особливо в управлінському, використовувати термін “логістичні затрати”. Логістичні затрати варто розуміти як вартість всіх використаних ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових) при здійсненні логістичних операцій. Така пропозиція обґрунтовується тим, що відповідно до визначення витрат, яке наведено в П(С)БО 16 “Витрати”, вартість придбаних, але не реалізованих запасів не є витратами, оскільки за наявності збільшення зобов’язання перед

постачальниками відсутня друга умова визнання витрат – зменшення власного капіталу. Таким чином, існує необхідність у використанні іншого терміна, який би враховував дані випадки.

Класифікація логістичних витрат за тією чи іншою ознакою або за кількома ознаками одночасно може здійснюватися в методичних цілях для роз’яснення їх сутності, а в практичних цілях – для організації обліку й аналізу логістичних витрат, а також для калькулювання собівартості.

Існує велика кількість класифікаційних ознак і систем класифікації логістичних витрат, у тому числі і таких, які використовуються одночасно як у логістичному, так і в інших видах функціонального менеджменту. В результаті проведеного дослідження було виділено класифікаційні ознаки. В табл. 2 наведено класифікацію логістичних витрат, необхідну власне для цілей логістичного менеджменту.

Класифікація логістичних витрат

№ з/п	Класифікаційна ознака	Зміст та визначення витрат
1	За способом отримання даних	<ul style="list-style-type: none"> - фактичні - витрати, що припадають на дану логістичну операцію або даний об'єкт у розглянутому періоді при фактичному обсязі виконуваних дій; - нормальні - середні витрати, що припадають на дану логістичну операцію або даний об'єкт у розглянутому періоді при фактичному обсязі виконуваних дій; - планові - витрати, розраховані для певної логістичної операції або певного об'єкта.
2	За способом віднесення до логістичних процесів	<ul style="list-style-type: none"> - прямі логістичні витрати - можуть бути безпосередньо віднесені на логістичну операцію або продукт, послугу, замовлення або інший конкретний носій; - непрямі логістичні витрати - можуть бути безпосередньо віднесені на логістичну операцію або продукт, послугу, замовлення.
3	За характером опису економічного обороту	<ul style="list-style-type: none"> - трансформаційні - витрати економічного обороту, зумовлені природними характеристиками, насамперед витратами безпосередньо виробничого процесу; - трансакційні - витрати економічного обороту, зумовлені соціальною природою, тобто тими відносинами між людьми, які склалися з приводу даного об'єкта, а в кінцевому підсумку - тими інститутами, які структурують ці відносини.
4	За аналізом структури логістичних витрат	<ul style="list-style-type: none"> - витрати на закупівлю продукції - витрати з придбання сировини і матеріалів, тобто їх вартість, але витрати оформлення замовлення, транспортні витрати, витрати на зберігання виробничих запасів; - витрати на виробництво продукції - витрати на приймання сировини і матеріалів, оформлення замовлення на виробництво продукції. - витрати на збут продукції - витрати на збереження запасів готової продукції, оформлення замовлення, продаж, а також витрати на вкладений капітал.
5	За статтями калькуляції	<ul style="list-style-type: none"> - сировина і матеріали; - куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби; - паливо й енергія на технологічні цілі.

Джерело: сформовано автором на основі визначень науковців

Дослідивши класифікаційні ознаки, які наведено в табл. 2, можна зробити висновок, що класифікація витрат відбувається відповідно до поставлених цілей. Тому й виникає необхідність у розробленні інших підходів до класифікації витрат.

Окрім наведених видів логістичних витрат, їх можна ще класифікувати відповідно до проведеного дослідження на основі класифікацій науковців:

- залежно від включення у собівартість (витрати, які включаються у собівартість, та витрати періоду);

- за стадіями логістичного процесу (витрати на стадії закупівлі, витрати на стадії виробництва, витрати на стадії реалізації);

- за елементами (матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати).

Склад логістичних витрат залежить від факторів, які впливають на них, а саме:

- специфіка підприємства;
- масштаб діяльності;
- вид транспорту, що використовується в основній діяльності.

Структурно-аналітичну типологію факторів, що впливають на формування логістичних витрат, можна представити в наступному вигляді:

- внутрішні і зовнішні;
- організаційно-економічні й організаційно-технічні;
- інтенсивні та екстенсивні.

Зростання значення факторів може впливати як на збільшення, так і на зменшення величини логістичних витрат. У табл. 3 відображено основні фактори, які впливають на величину витрат [3, с. 46-51].

Фактори, що впливають на формування логістичних витрат

Логістичні функції та операції	Чинники формування логістичних витрат	
	кількісні	якісні
Надходження, обробка й оформлення замовлення	- величина витрат на інші замовлення; - кількість замовлень; - частка витрат на одне замовлення	- масштаб застосування сучасних інформаційних технологій
Планування виробництва	- зміна обсягів господарської діяльності; - ступінь використання ресурсів	- вимоги до якості продукції; - концентрація, спеціалізація; - координація, інтеграція; - інноваційні технології.
Закупівля і постачання продукції	- розмір та частота замовлення; - кількість постачальників; - виробнича програма; - графік запуску-випуску продукції; - ціни на сировину і матеріали, ефект масштабу в закупівлях	- кредитно-грошова та податкова політика; - розташування постачальників; - методи постачання та обслуговування; - діапазон ділової активності і фінансове становище підприємства.
Збут продукції	- територія зовнішніх і внутрішніх ринків; - сезонні коливання потреби в продукції	- конкурентність підприємства на ринку; - концентрація споживачів.

Велика кількість факторів, які впливають на логістичні витрати, дають основу для висновку, що для управління витрат необхідне ведення цілісної системи вимірювань, оцінки ситуацій і оцінки багатьох інших параметрів, а не лише їх розмірів.

Виділення тих чи інших витрат або групи витрат залежить від виду логістичної системи, завдань управління та оптимізації в конкретних логістичних ланцюгах і каналах.

Можна виділити відповідні витрати на комплексні логістичні функції на ділянках мережі постачання, виробництва і збуту, до цього додати витрати на інформаційно-комп'ютерну підтримку та фінансові операції при реалізації базисних логістичних функцій. Сума всіх цих витрат із урахуванням витрат на логістичне адміністрування утворює повні логістичні витрати. Часто для вирішення задач оптимізації структури управління в логістичній системі в складі повних логістичних витрат враховуються втрати прибутку від заморожування матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва і готової продукції в запасах, а також збиток від недостатнього рівня розвитку систем постачання, виробництва, дистрибуції готової продукції споживачам і логістичного сервісу.

Важливу роль в економічній діяльності підприємства відіграють фахівці з логістики, які займаються логістичними витратами. В обов'язки такого спеціаліста входять наступні функції:

- облік логістичних витрат за видами діяльності;
- побудова системи оцінки логістичних витрат;
- аналіз загальних витрат на логістику;
- аналіз прибутковості ринкового сегмента;
- аналіз витрат на логістику і доходів;

- побудова системи логістичних показників;
- контроль над логістичними витратами.

Система оцінки логістичних витрат має значення тільки для менеджерів, які беруть її за основу для прийняття рішень. Немає правил, а також законодавство не вимагає, щоб розподіл логістичних витрат за видами діяльності мав загальний характер або необхідне представлення у фінансових звітах фірми. Ефективний аналіз логістичних витрат повинен здійснюватися за такими основними напрямками:

1. Визначення витрат. Для того, щоб отримати набір необхідних показників, всі витрати, що відносяться до логістики, необхідно класифікувати за видами діяльності. Загальні витрати, пов'язані з прогнозуванням попиту, управлінням замовленнями, транспортуванням, управлінням запасами, складуванням і упаковкою, потрібно відокремити від інших видів витрат.

2. Тимчасові рамки витрат. Важливо визначити період часу, протягом якого накопичуються оцінювані витрати. У тих випадках, коли виробництво і продаж розділені значним проміжком часу, як це відбувається в сезонний бізнес, великі витрати на підтримку запасів і виконання інших логістичних операцій не завжди пов'язані зі створенням доходу.

3. Компонування витрат. Типові об'єкти аналізу – це замовлення споживачів, канали розподілу, продукти і послуги з доданою вартістю. Логістичні витрати можуть бути представлені по-різному в залежності від завдань керівництва та їх використання.

При проведенні і представленні результатів аналізу загальних логістичних витрат прийнято приділяти особливу увагу управлінню запасами і транспортування як двох ключових факторів

проектування логістичної системи. Витрати на управління запасами і на транспортування можна представити у досить розгорнутій формі, щоб відобразити співвідношення різних функціональних витрат для відповідних логістичних компонентів. Необхідно відрізнити мінімізацію витрат від мінімізації запасів. Загальні витрати на запаси поділяються на чотири окремі складові:

1. Витрати на одиницю продукції, або витрати фірми на придбання цієї одиниці.

2. Вартість замовлення, або витрати на розміщення одиниці повторного замовлення. Можуть включати витрати на підготовку замовлення, його розміщення, приймання, розвантаження, перевірку, тестування, використання обладнання. На практиці найкращу оцінку витрат дає поділ загальних річних витрат відділу закупівель на кількість відправлених замовлень.

3. Витрати, пов'язані з виникненням дефіциту, – це випадки, коли необхідний продукт не можна поставити із запасу. Вплив дефіциту більш суттєвий, ніж недоотриманий прибуток, адже включає втрату іміджу, зниження репутації і потенційні збитки від зниження числа продажів у майбутньому. Витрати можуть також включати виплати за дії, спрямовані на зниження дефіциту: експедирування, відправка термінового замовлення, оплата доставки спеціальних видів продукції, використання послуг більш дорогих постачальників.

4. Витрати на утримання запасів – на відміну від інших елементів логістичних витрат, таких як транспортні або складські витрати, зазвичай включаються в звіт підприємства про прибутки та збитки, при цьому самі запаси представлені в розділі активів балансу. Головним елементом витрат на утримання запасів є вкладений у них капітал. Наявність запасів означає, що гроші не можуть бути інвестовані в інші цінності. Таким чином низькі витрати на утримання запасів зменшують значення запасів і роблять відносно більш важливими транспортні витрати. У результаті стратегія, базована на загальних витратах логістики, буде спрямована на мінімізацію транспортних витрат за рахунок збільшення числа розподільчих центрів, що дозволяють тримати товари ближче до ринків. Поява додаткових складів підвищує потребу в запасах, тому що на кожному складі потрібні страхові запаси.

Отже, низька частка витрат на утримання запасів обертається стратегією, в якій дорогі засоби транспортування поступаються місцем більш дешевим засобам зберігання запасів. І навпаки, відносно висока частка витрат на утримання запасів розганяє логістичну стратегію в протилежному напрямку, тобто призводить до централізації запасів на складах і відповідного збільшення дальності перевезень вантажів із підвищенням транспортних витрат.

У логістичному плануванні транспорт розглядається як інструмент, що зв'язує географічно роз'єднані місця виробництва,

складування і збуту в єдину систему. У широкому сенсі логістична система складається з усіх потужностей, де здійснюється зберігання й обробка матеріалів, незавершеної і готової продукції. Тому всі підприємства роздрібної торгівлі, склади готової продукції, виробничі підприємства і склади матеріальних ресурсів утворюють певну просторову конфігурацію логістичних потужностей. Для розуміння економіки транспорту й основ ціноутворення в галузі важливо знати критерії розподілу витрат.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Отже, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що сучасний ринок потребує своєчасного застосування методів оптимізації ефективного управління підприємствами, особливо тих, які втрачають свою конкурентоспроможність на ринку. Основним напрямком оптимізації є постійна адаптація і використання сучасних методів ефективно економічної конкурентності господарювання суб'єктів, а також застосування вигідної цінової політики для ряду товарів та послуг, яка значною мірою тісно пов'язана з ефективністю логістичних операцій. Логістичні витрати потрібно розуміти як грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов'язані із забезпеченням бізнес-процесів та операцій із переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи. Будь-яка оптимізація витрат на підприємстві не може бути виконана без врахування чинників, які впливають на ці витрати.

Загальні логістичні витрати залежать від кількісних та якісних факторів. До кількісних факторів слід зарахувати такі: зміна обсягів господарської діяльності, ціни на сировину та матеріали, ефект масштабу в закупівлі, матеріаломісткість продукції, розмір і частота замовлення, виробнича програма, величина та інші умови замовлення, кількість замовлень, частка витрат на одне замовлення, графік запуску-випуску продукції, обмеженість власного і позикового капіталу, розмір замовлення, складські площі, рівень та стан запасів, рівень обладнання складів, оборотність оборотних коштів, територія зовнішніх і внутрішніх ринків, сезонні коливання потреби в продукції. Якісними факторами потрібно вважати такі: масштаб застосування сучасних інформаційних технологій, вимоги до якості продукції, концентрація, спеціалізація, координація та інтеграція, діяльність підприємств-конкурентів, прогноз кон'юнктури ринку, інноваційні технології, кредитно-грошова і податкова політика, методи постачання й обслуговування, конкурентоспроможність підприємства на ринку, концентрація споживачів, вимоги до умов транспортування.

Правильне визначення й оцінка логістичних витрат, своєчасне і раціональне управління в межах логістичної системи є можливими за умови ведення постійного обліку цих витрат і правильного їх відображення.

ЛІТЕРАТУРА

REFERENCES

1. Артамонова Н. С., Доба Н. М. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг. *ЕКОНОМІКА: Реалії часу*. 2015. № 3 (8). С. 16-22.

2. Голубовський Л. Аналіз сучасних методів управління витратами. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 1 (26). С. 187-192.

3. Грицишин А. В. Облік і аналіз логістичної діяльності підприємств кондитерської промисловості : дис. канд. ек. наук. Тернопіль, 2020. С. 46-51.

4. Robert S. Kaplan, H. Thomas Johnson *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*. Boston : Harvard Business School Press, 1987.

5. Кислий В., Жарик Т. Розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні. *Економіка України*. 2015. № 12. С. 28-37.

6. Крикавський Є. В. Нова парадигма логістики: стратегічний статус. *Наукові праці ДонНТУ*. Серія Економічна. 2014. № 4 (48). С. 240-247.

7. Економіка логістики / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко, Н. В. Чернописька та ін. ; за заг. ред. Є. В. Крикавського, О. А. Похильченко. Львів : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2014. 640 с.

8. Крикавський Є. В., Чухрай Н. І., Чернописька Н. В. Логістика: компендіум і практикум : навч. посіб. К. : Кондор, 2006.

9. Lewis Ronald *Activity-Based Costing for Marketing and Manufacturing*. Westport, Conn. : Quorum Books, 1993.

10. Лотиш О. Управління логістичними витратами на підприємстві. *Економічний аналіз*. 2015. № 2. С. 240-243.

11. Новопісна Є. В. Фактори формування логістичних витрат підприємства. *Управління проектами та розвиток виробництва* : зб. наук. праць. Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. № 4 (32). С. 123-129.

12. O'Guin Michael C. *The Complete Guide to Activity-Based Costing*. Englewood Cliffs, NJ: PrenticeHall, 1991.

13. Окландер М. А. Логістична система підприємства : моногр. Одеса : Астропринт, 2004. 312 с.

14. Пономаренко В. С., Таньков К. М., Лепейко Т. І. Логістичний менеджмент / за ред. В. С. Пономаренка. Харків : ВД "ІНЖЕК", 2015. С. 440.

15. Логістичний менеджмент виробництва : монографія / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, Г. В. Загорій та ін. ; за заг. ред. О. В. Посилкіної. Харків : Нац. фармацевт. ун-т, 2012. С. 772.

16. Рогатюк О. В. Методи управління витратами на вітчизняних підприємствах. 2015. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=27366>.

17. Смирчинський В. В. Логістичний менеджмент державних закупівель : моногр. Тернопіль : Карт-Бланш, 2004.

1. Artamonova, N. S. and Doba, N. M. (2015), *Vprovadzhenia suchasnykh metodiv upravlinnia vytratamy zadlia zabezpechennia konkurentnykh perevah*, *EKONOMIKA: Realii chasu*, № 3 (8), s. 16-22.

2. Holubovs'kyj L. (2016), *Analiz suchasnykh metodiv upravlinnia vytratamy*, *Halyts'kyj ekonomichnyj visnyk*, № 1 (26), s. 187-192.

3. Hrytsyshyn, A. V. (2020), *Oblik i analiz lohistrychnoi diial'nosti pidpriemstv kondyters'koi promyslovosti* : dys. kand. ek. nauk, Ternopil', s. 46-51.

4. Robert S. Kaplan, H. Thomas Johnson (1987), *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*, Harvard Business School Press, Boston.

5. Kyslyj V. and Zharyk T. (2015), *Rozvytok transportno-lohistrychnykh klasteriv v Ukraini*, *Ekonomika Ukrainy*, № 12, s. 28-37.

6. Krykavs'kyj, Ye. V. (2014), *Nova paradyhma lohistyky: stratehichnyj status*, *Naukovi pratsi DonNTU*. Serii Ekonomichna., № 4 (48), s. 240-247.

7. *Ekonomika lohistyky* / Ye. V. Krykavs'kyj, O. A. Pokhyl'chenko, N. V. Chornopys'ka ta in. ; za zah. red. Ye. V. Krykavs'koho, O. A. Pokhyl'chenko (2014), *Vyd-vo Nats. un-tu "L'viv's'ka politehnika"*, L'viv, 640 s.

8. Krykavs'kyj, Ye. V., Chukhraj, N. I. and Chornopys'ka, N. V. (2006), *Lohistyka: kompendium i praktikum* : navch. posib., Kondor, K.

9. Lewis Ronald (1993), *Activity-Based Costing for Marketing and Manufacturing*, Quorum Books, Westport, Conn.

10. Lotysh O. (2015), *Upravlinnia lohistrychnymy vytratamy na pidpriemstvi*, *Ekonomichnyj analiz*, № 2, s. 240-243.

11. Novopisna, Ye. V. (2009), *Factory formuvannia lohistrychnykh vytrat pidpriemstva. Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva* : zb. nauk. prats', *Vyd-vo SNU im. V. Dalia, Luhans'k*, № 4 (32), s. 123-129.

12. O'Guin Michael C. (1991), *The Complete Guide to Activity-Based Costing*. Englewood Cliffs, PrenticeHall, NJ.

13. Oklander, M. A. (2004), *Lohistrychna systema pidpriemstva* : monohr., Astroprynt, Odesa, 312 s.

14. Ponomarenko, V. S. Tan'kov, K. M. and Lepejko, T. I. (2015), *Lohistrychnyj menedzhment* / za red. V. S. Ponomarenka, *VD "INZhEK"*, Kharkiv, s. 440.

15. *Lohistrychnyj menedzhment vyrobnytstva* : monohrafiia / O. V. Posylkina, R. V. Sahajdak-Nikytiuk, H. V. Zahorij ta in. ; za zah. red. O. V. Posylkinoi (2012), *Nats. farmatsevt. un-t, Kharkiv*, s. 772.

16. Rohatiuk, O. V. (2015), *Metody upravlinnia vytratamy na vitchyznianskykh pidpriemstvakh*, available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=27366>.

17. Smyrychyns'kyj, V. V. (2004), *Lohistrychnyj menedzhment derzhavnykh zakupivel'* : monohr., Kart-Blansh, Ternopil'.

Стаття надійшла до редакції 02 листопада 2023 року

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

Збірник наукових праць

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 74

Літературний редактор – Муравицька Н. О.
Коректор – Мох О. П.

Комп'ютерний макет видавництва
ЛЬВІВСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Електронна версія : <http://www.lute.lviv.ua/education/nauk-vydan/visnyk-ekon/>

Підписано до друку 23.11.2023 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.
19 др. арк. 17,8 ум. др. арк. 14,2 облік. видавн. арк.
Тираж 300 прим. Зам. 788.

Віддруковано в друк. видавництва Львівського торговельно-економічного університету
79005, м. Львів, вул. Туган-Барановського, 10. Тел. 244-40-19. e-mail drook@ukr.net
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 5149 від 15.07.2016 р.