

ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ISSN (PRINT): 2786-8273

ISSN (ONLINE): 2786-8281

УКРАЇНСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС

Випуск 5, 2024



Видавничий дім
«Гельветика»
2024

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР:

Краєвський В.М., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

ЗАСТУПНИКИ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА:

Мацелюх Н.П., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Онишко С.В., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ СЕКРЕТАР:

Дружинська Н.С., к.е.н., Державний податковий університет (Україна)

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Андрущенко В.Л., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Бардаш С.В., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Белінська Я.В., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Береславська О.І., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Боярко І.М., д.е.н., доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

Варналії З.С., д.е.н., професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

Гурочкіна В.В., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Діденко Н.Г., д.н.держ.упр., професор, Національний університет охорони здоров'я імені П.Л. Шупика (Україна)

Дубич К.В., д.н.держ.упр., професор, Національний університет охорони здоров'я імені П.Л. Шупика (Україна)

Дяченко С.А., д.н.держ.упр., Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

Залізко В.Д., д.е.н., професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

Ізмайлов Я.О., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Карпенко Л.М., д.е.н., професор, Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (Україна)

Карташов С.Г., д.н.держ.упр., доцент, ДЗВО «Університет менеджменту освіти» (Україна)

Коваленко Ю.М., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Кожина А.В., д.н.держ.упр., професор, Національний авіаційний університет (Україна)

Коляда Т.А., к.е.н., с.н.с., доцент, Державний податковий університет (Україна)

Лісовий А.В., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Мартиненко В.В., д.е.н., доцент, Державний податковий університет (Україна)

Мельник В.М., д.е.н., професор, Державна освітня установа «Навчально-методичний центр з питань якості освіти» (Україна)

Олешко А.А., д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну (Україна)

Пасічник Ю.В., д.е.н., професор, ННЦ «Інститут аграрної економіки» (Україна)

Пашко П.В., д.е.н., професор, Національний авіаційний університет (Україна)

Петруха С.В., к.е.н., доцент, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» (Україна)

Пилипів В.В., д.е.н., професор, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Україна)

Ріппа С.П., д.е.н., професор, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Україна)

Стежко Н.В., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Сунцова О.О., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Ткаченко Н.В., д.е.н., професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Україна)

Ткачова Н.М., д.н.держ.упр., професор, НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (Україна)

Ховрак І.В., д.е.н., доцент

Швабій К.І., д.е.н., професор, Державний податковий університет (Україна)

Шевчук О.А., д.е.н., професор, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Україна)

Алейнікова О.В., д.н.держ.упр., професор, Університет Масарика (Чеська Республіка)

Аміт Кумар, доктор філософії, MBA, M. Com, доцент, Інтегральний університет, Лакхнау (Індія)

Аннелена Лобб, доктор філософії, доцент, Гарвардський університет (США)

Варадарадж Аравамудхан, доктор філософії, MBA, MPhil, професор Аллайанської школи бізнесу, Університет Аллайанс (Індія)

Гечібая Бадрі, д.е.н., професор, Національний інститут економічних досліджень (Грузія)

Гозора Владімір, доктор філософії, габілітований доктор, професор, MBA, Університет економіки і державного управління в Братиславі (Словаччина)

Горал Юстина, доктор філософії, доцент, Варшавська школа економіки (Польща)

Джвігол-Барош М., доктор філософії, доцент, Сілезька політехніка (Польща)

Ірізаррі Рафаель, біолог, доктор наук, професор, Гарвардський університет (США)

Іскандар Мудра, доктор філософії, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS, CPA, Університет Північної Суматри (Індонезія)

Мискевич Радослав, доктор філософії, доцент, Сілезька політехніка (Польща)

Мохд Заїні Абд Карим, доктор філософії, професор Університету Утара (Малайзія)

Новак Даріуш, габілітований доктор, професор, Познанський економічний університет (Польща)

Сафван Аль Салім, доктор філософії, професор, Технологічний університет Акаби (Йорданія)

Сипко Юрай, доктор філософії, професор, MBA, Інститут економічних досліджень (Словаччина)

Циклашвілі Натела, д.е.н., професор, Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Друкується відповідно рішення Вченої ради
Державного податкового університету (протокол від 30.05.2024 р. № 16)

Відомості про державну реєстрацію: внесено до Державного Реєстру суб'єктів у сфері медіа
(Рішення Національної ради України з питань телебачення і радіомовлення № 1154 від 11.04.2024 року)

Ідентифікатор медіа: R30-04064

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 15.10.2019 № 1301 (додаток 4)

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування; 072 – Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво та торгівля; 232 – Соціальне забезпечення; 241 – Готельно-ресторанна справа; 281 – Публічне управління та адміністрування; 292 – Міжнародні економічні відносини.

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

Електронна сторінка видання: [www. https://journals.dpu.kyiv.ua/index.php/economy](http://www.https://journals.dpu.kyiv.ua/index.php/economy)

© Державний податковий університет, 2024
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2024

ЗМІСТ

Александрова Н.М., Драб Н.Л. СУЧАСНІ НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ (НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ІНОЗЕМНИХ ДЖЕРЕЛ).....	7
Благодушко А.В. ПРИРОДА ТА СУТНІСТЬ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ.....	14
Брич Л.В. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ І ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: РИЗИКИ ІНВЕСТИВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	19
Бурих Д.С., Соколюк І.І. ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	23
Височан О.О., Водяний Т.Б. ОБЛІК МАРКЕТИНГОВИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....	28
Вовк М.В., Вороблевський В.І. ПІДТРИМКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ.....	35
Голуб Н.О. ОСОБИСТЕ СТРАХУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	41
Nadiia Davydenko, Serhii Kliuchka, Liudmyla Kruchko FINANCING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY.....	44
Деревко Ю.О. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ.....	49
Джулій Л.В., Гребінська С.І. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЧИННИКА ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА.....	54
Іванець Є.О. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ СУБ'ЄКТА АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УПРАВЛІННІ ЙОГО ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ.....	60
Калівошко О.М., Хлистун Д.М. СУТНІСТЬ ТА ОСНОВИ КЛАСИФІКАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	65
Кобеля-Звір М.Я., Звір Ю.В. ГРАНТИ ПРОГРАМИ «СПРИЯННЯ ПРОГРЕСУ В ЛІКУВАННІ РАКУ МОЛОЧНОЇ ЗАЛОЗИ»	75
Кудирко О.В. ВНУТРІШНІЙ МАРКЕТИНГ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ.....	79
Лапичак Н.І. ХАРАКТЕРИСТИКА КЛЮЧОВИХ ПРОГАЛИН В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ Й СЕРТИФІКАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	84

Міщенко Т.М., Красівський В.М. ЦІЛІСНА СИСТЕМА КОНТРОЛЮ КОРПОРАТИВНОГО СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ЇЇ СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ.....	87
Новицький М. ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ.....	95
Пілюков А.О. КОМПЕРАТИВНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ.....	100
Скорик В.С. ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СФЕРІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	107
Maryna Skoryk, Inna Kovalchuk POSSIBILITIES OF APPLYING INDIVIDUAL IFRS PROVISIONS FOR ACCOUNTING DIGITAL ASSETS.....	112
Білоконь М.В., Смаглюк А.А. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГІБРИДНИХ ЗАГРОЗ.....	118
Тарашенко В.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ.....	125
Уманець Т.В., Клевцевич Н.А. ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	129
Цюкало Л.В. НЕОБХІДНІСТЬ ІНДЕКСАЦІЇ ГРОШОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ В УКРАЇНІ.....	136
Volodymyr Chyzhykov PROSPECTS FOR REGULATION OF ACCOUNTING AND TAXATION OF VIRTUAL ASSETS IN UKRAINE.....	141
Шацков В.В. КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ.....	146
Яценко О.М., Яценко О.О. БАГАТОРІВНЕВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ	153

CONTENTS

Nataliia Aleksandrova, Nataliia Drab CURRENT DEVELOPMENT TRENDS OF EUROPEAN MULTINATIONAL BANKS.....	7
Andrii Blahodushko NATURE AND ESSENCE OF TRANSFER PRICING.....	14
Lesia Brych HUMAN CAPITAL AND ITS IMPORTANCE IN THE CONTEXT OF ENSURING NATIONAL SECURITY: RISKS OF INVESTMENT UNDER WAR CONDITIONS.....	19
Denys Burykh, Ivan Sokoliuk INNOVATIVE PROVISION OF POST-WAR DEVELOPMENT OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES.....	23
Olha Vysochan, Taras Vodyanyy ACCOUNTING OF MARKETING EXPENSES OF AN ENTERPRISE.....	28
Myroslava Vovk, Vitalij Voroblevskyj SUPPORT FOR THE EXPORT POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF WAR.....	35
Natliia Golub PERSONAL INSURANCE: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	41
Nadiia Davydenko, Serhii Kliuchka, Liudmyla Kruchko FINANCING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY.....	44
Yuriy Derevko PECULIARITIES OF FINANCIAL INSTRUMENTS OF NON-BANKING INSTITUTIONS IN UKRAINE.....	49
Larysa Dzhulii, Svitlana Hrebinska THE MAIN TRENDS OF INFORMATION SYSTEMS AND COMPUTER TECHNOLOGIES DEVELOPMENT AS A FACTOR OF TRANSFORMATIONAL CHANGES IN THE ACCOUNTING AND ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY.....	54
Ievgenii Ivanets PLANNING THE FINANCIAL RESULT OF THE SUBJECT OF AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION IN THE MANAGEMENT OF ITS FINANCIAL STABILITY.....	60
Oleksii Kalivoshko, Denys Khlystun ESSENCE AND FUNDAMENTALS OF CLASSIFICATION OF INFORMATION INFRASTRUCTURE.....	65
Mariana Kobelia-Zvir, Yurii Zvir GRANTS OF THE PROGRAM "PROMOTING PROGRESS IN THE TREATMENT OF BREAST CANCER".....	75
Olha Kudyenko INTERNAL MARKETING OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS.....	79
Nazariy Lapychak CHARACTERISTICS OF KEY GAPS IN THE MODERN SYSTEM OF STANDARDIZATION AND CERTIFICATION OF PRODUCTS.....	84

Tetiana Mishchenko, Volodymyr Kraievskyi COMPREHENSIVE CONTROL SYSTEM OF THE CORPORATE ENTITY AND ITS STRUCTURAL ELEMENTS.....	87
Mykola Novytskyi ACCOUNTING OF INVESTMENT REAL ESTATE IN THE CONTEXT OF APPLICATION OF INTERNATIONAL STANDARDS.....	95
Anatoliy Pilyukov COMPARATIVE ANALYSIS OF THE METHODOLOGICAL AND CATEGORICAL APPARATUS OF PROJECT MANAGEMENT.....	100
Vitalii Skoryk BEHAVIORAL ASPECTS OF DECISION-MAKING IN THE FIELD OF FINANCIAL SUPPORT OF SMALL BUSINESSES.....	107
Maryna Skoryk, Inna Kovalchuk POSSIBILITIES OF APPLYING INDIVIDUAL IFRS PROVISIONS FOR ACCOUNTING DIGITAL ASSETS.....	112
Mykhailo Bilokon, Anna Smahliuk ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF HYBRID THREATS	118
Volodymyr Tarashchenko THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ESSENCE OF TAX RISKS AND THEIR CLASSIFICATION.....	125
Tatiana Umanets, Natalia Klevtsyevych DIGITALIZATION AND ITS IMPACT ON MANAGEMENT METHODS OF ENTERPRISES OF THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY.....	129
Liudmyla Tsiukalo THE NEED FOR INDEXATION OF THE ALLOWANCES OF MILITARY PERSONNEL AND THE SALARIES OF CIVIL SERVANTS IN THE UKRAINE.....	136
Volodymyr Chyzhykov PROSPECTS FOR REGULATION OF ACCOUNTING AND TAXATION OF VIRTUAL ASSETS IN UKRAINE.....	141
Viktor Shatskov CLASSIFICATION OF PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT OF PUBLIC INTEREST ENTITIES.....	146
Oleksandr Iatsenko, Olena Iatsenko A MULTI-LEVEL APPROACH TO AGRIBUSINESS RISK MANAGEMENT IN TIMES OF WAR.....	153

УДК 339

JEL F38; G 29

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-1

Александрова Н.М.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7902-2434>
Researcher ID: K-5602-2018

Nataliia Aleksandrova

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Драб Н.Л.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5071-6136>

Nataliia Drab

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

СУЧАСНІ НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ (НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ІНОЗЕМНИХ ДЖЕРЕЛ)

CURRENT DEVELOPMENT TRENDS OF EUROPEAN MULTINATIONAL BANKS

Анотація. В статті проаналізовано сучасні іноземні наукові дослідження сутності діяльності багатонаціональних банків Європейського союзу. З'ясовано сутність поняття «багатонаціональний банк», виокремлено основні види діяльності та фінансові послуги та розглянуто питання типології і класифікації банків з погляду на виявлення потенційних можливостей для забезпечення економічного зростання і досягнення національного добробуту. Виявлено, що основними наслідками впливу фінансової глобалізації на функціонування та розвиток банківських систем є концентрація банківського капіталу, транскордонні процеси злиття і поглинання, що призводять до виникнення невеликої кількості глобальних банків, які здатні контролювати значні обсяги фінансових ресурсів і впливати на функціонування національних банківських систем.

Ключові слова: глобалізація, багатонаціональний банк, банківська установа, міжнародний фінансовий ринок, банківський капітал, злиття і поглинання.

Abstract. Introduction. The article is devoted to analyzing the current state and development trends of multinational foreign banks on the global corporate landscape. Modern conditions of the world economic development and globalization have significantly shifted not only social and economic processes, but also increasingly influenced the restructuring of banking systems, which largely determine the trends of financial and economic development of all countries of the world. The **purpose** of this writing lies in clarifying the essence of the concept of "multinational bank" and identifying the main areas of multinational banks' activities. **Methods** employed by the authors mainly relate to qualitative analyses of modern foreign scientific research on the essence of the activities of multinational banks of the European Union. **Results.** The essence of the concept of "multinational bank" is clarified, the main types of activities and financial services are distinguished, and the issue of typology and classification of banks is considered from the point of view of identifying potential opportunities for ensuring economic growth and achieving national well-being. It has been revealed that the main consequences of the influence of financial globalization on the functioning and development of banking systems are the concentration of bank capital, cross-border processes of mergers and acquisitions, which lead to the emergence of a small number of global banks that are able to control significant amounts of financial resources and influence the functioning of national banking systems. Corresponding trends in the international economy cause changes in banking systems, the emergence of new forms of integration ties, the emergence of powerful international banking institutions capable of controlling huge flows of monetary resources and determining the directions of development of entire countries. **Conclusion.** The processes of integration and consolidation in financial markets and the emergence of integrated financial intermediaries have played a decisive role in the development of international financial centers. Financial intermediaries form the institutional basis of financial centers, in which commercial banks, stock exchanges and transnational banking institutions occupy a key place. The high level of competition on the Western European financial market and the absence of a real possibility of significant business expansion forces banks to focus their attention on the smaller developed markets of Central and Eastern Europe.

Key words: globalization, multinational bank, banking institution, international financial market, bank capital, mergers and acquisitions.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку світової економіки глобалізаційні процеси зрушили не лише соціально-економічні процеси, а й істотним чином вплинули на реструктуризацію банківських

систем, які багато в чому визначають напрями фінансово-економічного розвитку всіх країн світу. Відповідні тенденції в міжнародній економіці обумовлюють зміни у банківських системах, виникнення нових форм

інтеграційних зв'язків, появи могутніх міжнародних банківських установ, здатних контролювати величезні потоки грошових ресурсів і визначати напрями розвитку цілих країн.

Якщо поглянути на ретроспективний аналіз виникнення міжнародних фінансових послуг, то можна зробити висновок, що надання фінансових послуг за межами внутрішніх кордонів має довгу історію і фінансування торгівлі сягає фінікійців (1000 р. до н. е.) [9, с. 5]. Розгляд цього раннього періоду розвитку фінансових відносин демонструє важливість торгівлі у створенні попиту на її фінансування.

Проте, один із сучасних дослідників функціонування міжнародного фінансового простору Баррі Уїл'ямс (Barry Williams), професор фінансів в Школі бізнесу при університеті Бонд в Квінсленді, Австралія, зазначає, що було дві чіткі хвилі зростання сучасного багатонаціонального банківського бізнесу. Перша з цих хвиль відбулася перед Першою світовою війною і була особливо відзначена зростанням британських закордонних банків. Друга хвиля багатонаціональних банківських операцій припадає на 1960-ті роки і була спричинена експансією американських комерційних банків в офшори. Ця друга хвиля багатонаціональних банківських операцій також спостерігала розширення асортименту та обсягу продуктів, які пропонують багатонаціональні банки [9, с. 9].

На думку аналітиків інтеграційні процеси банківських систем різних країн передбачають поступову ліквідацію бар'єрів для входження в національні банківські системи іноземних банківських установ, лібералізацію руху капіталу, тісну взаємодію національних банківських систем як на рівні окремих комерційних банків, так і на рівні органів банківського регулювання та нагляду [4, с. 88]. Як наслідок цих процесів з'являється світова банківська система – це глобальна банківська система, тобто сукупність елементів банківської системи, яка діє у світі в певний період часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституційного складника фінансового розвитку не є новими для економічної науки. У вітчизняній і зарубіжній літературі існує велика кількість праць, присвячених дослідженню сутності та класифікації фінансових установ. Вагомий внесок у розвиток інституційних ідей зробили О. Вільямсон, Д. Норт, Е. Остром, Е. Фуруботн, Р. Ріхтер, В. Каспер, Дж. Кемпбелл, В. Сілін та ін. Проблематика впливу інституційного середовища на функціонування міжнародних фінансових центрів розкрита в працях вітчизняних науковців: Ю. Коваленка, О. Войтика, О. Власюка, А. Мокія, В. Козирева, О. Гриценко, С. Єрохіна, О. Назарова, С. Степаненка, А. Ткача, В. Яворської та ін. Однак попри посилену увагу наукової спільноти до інституційного середовища функціонування і розвитку міжнародних фінансових центрів методологічні аспекти інституційного забезпечення міжнародних фінансових центрів залишаються недостатньо відпрацьованими і вимагають додаткового обґрунтування.

Значний внесок у розробку питань теорії і практики функціонування банківських систем, проблем їх розвитку зробили зарубіжні дослідники, а саме: Дж. М. Кейнс, Дж. Кларк, Ф. Мишкін, П. Роуз, Дж. Сінкі, Й. Шумпетер, М. Фрідмен. Проблеми становлення банківських систем і їх розвитку в сучасних

умовах є предметом дослідження вітчизняних учених – В.Д. Базилевича, О.І. Барановського, З.М. Васильченко, О.Д. Вовчак, О.В. Дзюблюка, І.І. Д'яконової, А.С. Гальчинського, В. М. Гейця, І. Б. Івасіва, С.М. Лобозинської, І.О. Лютого, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, С. В. Науменкової, П.О. Никифорова, Ю.М. Пахомова, С.К. Реверчука, Т.С. Смовженко, Ф.І. Шпиґа та ін. Віддаючи належне науковим розробкам вітчизняних і зарубіжних учених, сьогодні ще недостатньо розробленими в теоретико-методологічному аспекті залишаються питання щодо особливостей формування національних банківських систем, наукових підходів до їх типологізації і класифікації, а також дослідження сучасних тенденцій розвитку глобального фінансового середовища, процесів фінансової глобалізації та експансії іноземного банківського капіталу.

Вітчизняні дослідники виокремлюють два підходи до класифікації фінансових установ. За першим підходом банківська система – це сукупність усіх банків країни (у т. ч. центральний банк), у результаті взаємодії яких реалізується емісійний механізм і відбувається трансформація грошових ресурсів у масштабах усієї країни. Цей підхід поділяють О.В. Дзюблюк, С.М. Лобозинська, Т.С. Смовженко та ін. За другим підходом банківська система – це сукупність банків, банківського ринку, банківської інфраструктури, які взаємодіють між собою в банківському інституційному середовищі. Цей підхід розвивають О.І. Лаврушин, С.К. Реверчук та ін. Не вдаючись у детальний аналіз визначення банківської системи, розглянемо питання її типології і класифікації з погляду на виявлення потенційних можливостей для забезпечення економічного зростання і досягнення національного добробуту. Так, на переконання вітчизняних дослідників фінансового ринку, банківську систему доцільно класифікувати за різними ознаками: тип економічних відносин, масштаби філійної мережі, склад структурування елементів, ступеня інтеграції у світовий фінансовий простір [1, с. 6]. У літературі за формою структурної побудови вирізняють зазвичай однорівневі і дворівневі банківські системи. Однорівнева система – це така система, де всі її функції покладаються на один рівень: до капіталізму – банківською спільнотою, у командно-адміністративній економіці – ЦБ. Дворівнева система розглядає таку структуру, за якої на кожному рівні центральний банк, а на другому – комерційні банки [2, с. 70].

Мета статті – з'ясувати сутність поняття «багатонаціональний банк» та виявити основні напрями діяльності багатонаціональних банків в Європі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи сучасний досвід розвитку фінансових установ у Європі, іспанський дослідник Н. Кампа (Campra N.) зазначає, що високий рівень конкуренції на західноєвропейському фінансовому ринку та відсутність на ньому реальної можливості значного розширення бізнесу, змушує банки зосереджувати свою увагу на менш розвинутих ринках Центрально-Східної Європи. Як стверджує автор, відставання в розвитку банківської галузі країн цього регіону в поєднанні з очікуваним прискоренням економічного росту свідчить про значний потенціал цього сектору та хороші перспективи для європейських банків щодо розширення їх діяльності. Протягом останніх 10 років європейські банки витратили 27 млрд. євро на

89 трансакцій, купуючи банківський бізнес в даному регіоні [5, с. 23].

Відтак, Європейський центральний банк (ЄЦБ) визначив напрями взаємодії банківських систем, а саме через внутрішню і зовнішню інтернаціоналізацію банківської системи [8, с. 234]. Внутрішня визначається кількістю підрозділів, відкритих іноземними банківськими установами в даній країні, а також сумою активів цих установ, віднесеною до спільних активів консолідованого банківського балансу. Зовнішній прояв інтернаціоналізації характеризує активність вітчизняних банків за кордоном і визначається кількістю відділів і філій, відкритих вітчизняними банками в інших державах і, відповідно, сумою активів, віднесеною до спільних активів консолідованого банківського балансу, тобто це процеси виходу комерційних банків поза рамки вітчизняного ринку і входження закордонних інвесторів до вітчизняних банківських систем [11, с. 146]. При цьому основною причиною, що зумовлюють експансію іноземного банківського капіталу на нові ринки, є, зазвичай, неможливість розширення діяльності на національних ринках, зокрема через досягнення максимуму частки банківського сектору своєї країни, дозволеної антимонопольним законодавством (це стосується країн Бенілюксу, Великобританії, Ірландії, Швеції), або унаслідок розвитку інших різноманітних способів залучення коштів позичальниками поза банками, особливо через ринок цінних паперів [5, с. 26].

Основними ж наслідками впливу фінансової глобалізації на функціонування та розвиток банківських систем учені вважають насамперед концентрацію банківського капіталу, транскордонні процеси злиття і поглинання, що призводять до виникнення невеликої кількості глобальних банків, які здатні контролювати значні обсяги фінансових ресурсів і впливати на функціонування національних банківських систем [7, с. 80]. Як зазначає Франк Фабоззі (Fabozzi, Frank J.), загрозами при цьому є втрата контролю над фінансовими процесами на рівні урядів окремих держав та одночасне підвищення ролі міжнародних фінансових установ, що займаються наглядом і регулюванням фінансових відносин [7, с. 86].

Багатонаціональні банки займаються трансформацією активів і створенням ліквідності, оскільки вони перетворюють короткострокові ліквідні депозити в довгострокові неліквідні активи. Недосконала інформація та залежність від короткострокового фінансування, у поєднанні з високим левериджем та обмеженою відповідальністю, створюють потенційно нестабільну систему, схильну до втечі, створюючи негативні зовнішні ефекти, які можуть вплинути на економіку в цілому (Diamond and Dybvig 1983). Крім того, багато банківських кредиторів є недовідомими вкладниками з обмеженими можливостями контролювати банківські операції. Таким чином, уряд представляє ці зацікавлені сторони, забезпечуючи нагляд через регулювання та нагляд (Dewatripont and Tirole 1994), а також систему безпеки для їхнього захисту. Стимули є критично важливими у фінансовому секторі [12].

Зрозуміло, що головною метою будь-якого фінансового центру є керування фінансовими потоками, що є центрами зосередження банків і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які здійснюють між-

народні валютні, кредитні й фінансові операції, угоди із цінними паперами, дорогоцінними металами, деривативами [1, с. 75]. На нашу думку, вирішальну роль у розвитку міжнародних фінансових центрів відіграли процеси інтеграції та консолідації на фінансових ринках та поява інтегрованих фінансових посередників. Фінансові посередники становлять інституційну основу фінансових центрів, ключове місце в яких займають комерційні банки, біржі та транснаціональні банківські установи. Перевага останніх в тому, що вони можуть запропонувати своїм клієнтам повний пакет фінансових послуг, який охоплює як основні банківські, так і небанківські, страхові послуги, наприклад.

Баррі Уіл'ямс, аналізуючи діяльність транснаціональних банків (multinational banks), зазначає, що їх діяльність охоплює такі послуги: операції з іноземною валютою, похідними цінними паперами, золотом і дорогоцінними металами; участь на євrorинку; запозичення та надання позик в іноземній валюті; надання торгового фінансування; торгівля на іноземних ринках цінних паперів; забезпечення корпоративних фінансів за кордоном [9, с. 6].

На думку автора, багатонаціональний банк визначається як «банк, який володіє та контролює банківську діяльність у двох або більше країнах». Проте, деякі автори використовували більш вузькі визначення багатонаціональної банківської діяльності, щоб розрізнити міжнародну банківську діяльність і багатонаціональну банківську діяльність. Проблема з першим визначенням полягає в тому, що його можна інтерпретувати як банківську діяльність, яка не вимагає фізичної присутності в офшорах. Прикладом цього можуть бути євrorинки. Банку відносно легко брати участь у позиках на євrorинку та фінансувати ці позики на офшорних ринках без встановлення фізичної присутності в офшорах. Подібна ситуація існує у сфері фінансування торгівлі та торгівлі іноземною валютою. Такий банк вважатиметься міжнародним, але не транснаціональним.

Для більшості Європейських багатонаціональних банків 2022–2023 роки були визначені подоланням наслідків спричинених COVID-19 та вторгненням росії в Україну в лютому 2022 року, і подальшого стрибка цін на енергоносії та інфляції. Це не могло не вплинути на малий та середній бізнес, які знаходяться в центрі економіки цих країн і є ключовими клієнтами для більшості банків єврозони. Проте, незважаючи на те, що банки підтримували, вони також стали набагато серйозніше сприяти стійкості, інтегрувати її у свої операції та визначати пріоритети для проектів відповідно до міжнародних критеріїв сталого розвитку, які обіцяють чисті екологічні дивіденди [14].

ОТР Group працює в 11 країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), маючи понад 16 мільйонів клієнтів і понад 1500 відділень банків. ОТР Bank, найбільший банк Угорщини, має хороші позиції, щоб стати лідером у сфері сталого фінансування. Окрім Угорщини, група взяла на себе лідерство в Албанії, Болгарії та Сербії, де ідеї сталого розвитку лише започатковуються. Ці дочірні компанії готують власні стратегії ESG, встановлюють свої середньострокові цілі та вказують, який внесок вони зроблять у мету групи створити портфель зелених кредитів на 1,5 трильйона угорських форинтів (близько 4,4 мільярда доларів США) до 2025 року [14].

У липні 2022 року OTP Bank випустив перші зелені облигації Угорщини на міжнародному борговому ринку.

Як зазначають аналітики, Банк продемонстрував лідерство у підтримці громад; і важливою віхою стала Рамкова програма екологічних позик 2022 року, за якою слідує Рамкова програма сталого фінансування, яка включає 4,6 мільярда євро (близько 5 мільярдів доларів США) у соціальні придатні активи та 949 мільйонів євро у зелені придатні активи в банківських портфелях на рівні OTP Group [14].

Інший багатонаціональний банк Європи Райффайзен Банк Інтернешнл (РБІ) продемонстрував лідерство у випуску облигацій сталого розвитку: близько 1,8 мільярда євро було випущено дочірніми компаніями в ЦСЄ та 2 мільярди євро в Австрії. Сильна підтримка дочірніх компаній у Центральній та Східній Європі дозволила РБІ зберегти лідируючу позицію в рейтингу Sustainable Bond League Table [14].

Випуски включали, у Чеській Республіці, першу зелену облигацію на суму 350 мільйонів євро, найбільшу зелену облигацію, випущену фінансовою установою в ЦСЄ; у Словаччині кілька стійких зелених облигацій, випущених Tatra Banka. У липні 2022 року Raiffeisen Bank Hungary випустив першу зелену облигацію на 50 мільйонів доларів США; Райффайзен Банк Хорватія випустив першу облигацію сталого розвитку у вересні 2022 року на 200 мільйонів євро; тоді як Райффайзен Банк Румунія випустив чотири облигації сталого розвитку у 2022 році [14].

Проаналізувавши фінансово-економічні джерела, ми можемо зазначити, що станом на жовтень 2023 року можна виокремити такі багатонаціональні банки, які представляють Європейський банківський простір, а саме: HSBC, BNP Paribas, Crédit Agricole (1 817 млрд дол.), Deutsche Bank (1 676 млрд дол.) та Barclays (1 496 млрд дол.) та інші.

За величиною активів HSBC (2374 млрд дол.), один з найбільших фінансових конгломератів у світі, найбільший банк Великобританії та Європи за розміром активів та ринковою капіталізацією. У рейтингу найбільших публічних компаній світу Forbes Global 2000 у 2022 році посів 17-е місце, а в списку найдорожчих брендів – 52-е місце. Діяльність цього банку передбачає такі види корпоративних послуг:

- роздрібний банкінг та управління активами (Wealth & Personal Banking) – обслуговування приватних осіб (загалом близько 37 млн клієнтів); включає обслуговування поточних рахунків, прийом на зберігання депозитів, видачу кредитів (у тому числі іпотечних), фінансові консультації, інвестиційні послуги, управління активами, страхування життя. Станом на кінець 2021–2022 років дохід фінансової установи склав \$22 млрд, операційний прибуток – \$4,14 млрд, активи – \$882 млрд, на рахунках клієнтів – \$835 млрд.

- комерційний банкінг (Commercial Banking) – обслуговування компаній, починаючи від невеликих приватних підприємств і закінчуючи транснаціональними корпораціями (1,7 млн. клієнтів у 53 країнах світу); послуги включають забезпечення робочим капіталом, термінові кредити, клірингові операції, консультації з питань злиття та поглинання, фінансові послуги при міжнародній торгівлі та надання доступу на фінансові ринки, а також страхові послуги. Дохід від цих

послуг становив – \$13,3 млрд, операційний прибуток – \$1,87 млрд, активи – \$570 млрд, на рахунках клієнтів – \$470 млрд.

- глобальний банкінг та ринки (Global Banking and Markets) – управління великими фінансовими потоками для урядових, корпоративних та інституційних клієнтів (4100 клієнтів у більш ніж 50 країнах). Виручка – \$15,3 млрд, операційний прибуток – \$4,83 млрд, активи – \$1,347 трлн, на рахунках клієнтів – \$337 млрд.

- корпоративний центр (Corporate Centre) – діяльність штаб-квартири. Виручка – \$-262 млн, операційний прибуток – \$1,31 млрд, активи – \$184,5 млрд, на рахунках клієнтів – \$0,61 млрд.

Відповідно до фінансової звітності, загальний прибуток холдингу в 2022 році склав 63,08 млрд доларів, з урахуванням страхових виплат – 50,43 млрд. З цієї суми процентний дохід склав \$27,58 млрд (дохід \$41,76 млрд, витрата \$14,18 млрд, плата за послуги – \$11,87 млрд, чисті страхові премії – \$10,09 млрд). За результатами 2018 фінансового року було сплачено \$7 млрд податків, основна їхня частка припала на Велику Британію та країни Азії (по \$2,7 млрд) [4].

У структурі активів із \$2,984 трлн на кінець 2022 року основна частина припадає на видані кредити – \$1,038 трлн клієнтам та \$72,2 млрд іншим банкам, що становить близько 1% від загальної суми кредитів, виданих у світі на кінець 2017 року (\$111,7 трлн. Іншими значимими складовими активів є фінансові інвестиції (\$490,7 млрд), торгові активи (\$232 млрд), деривативи (\$307,7 млрд), готівка та баланси в центральних банках (\$304,5 млрд). У структурі пасивів більше половини посідає рахунки клієнтів (\$1,653 трлн), також значну частину становлять деривативи (\$303 млрд), торгові зобов'язання (\$84 млрд); кошти становили \$205 млрд, \$196,4 млрд – акціонерів.

Другим за обсягом активів є французький фінансовий конгломерат BNP Paribas (2 190 млрд дол), разом з Crédit Agricole, Société Générale і Groupe BPCE, що становить «велику четвірку» банківського ринку країни Європи. На 2021 рік посідає дев'яте місце серед найбільших банків світу за активами [4].

Barclays – один з найбільших у Великобританії та світі багатонаціональний банк з широким представництвом в Європі. Фінансові операції конгломерату здійснюються через дочірній Barclays Bank PLC, який є другим за величиною активів банком Великобританії (після HSBC). З 2011 року входить до глобально системно значущих банків (too important to fail banks). Barclays UK- діяльність у Великій Британії в 2022 році принесла прибуток у 6,347 млрд £, чистий прибуток склав 325 млн £, активи склали 289,1 млрд £; на домашньому ринку працювало 859 відділень та 21 300 співробітників. Основні напрямки діяльності у Європейському союзі:

- роздрібні банківські послуги (Personal Banking) – оборот 3,522 млрд £;

- кредитні картки (Barclaycard Consumer UK) – оборот 1,519 млрд £;

- банківські послуги компаніям, від невеликих приватних стартапів до великих корпорацій, а також управління активами (Business Banking) оборот – 1306000000 £.

У структурі активів банку переважають видані кредити (343 млрд £) та готівка на зберігання та балансові рахунки (191 млрд £). З пасивів 481 млрд £ припадає на прийняті депозити. У структурі виручки трохи менше половини припадає на процентний дохід (8,1 млрд £ з 21,8 млрд £), решта – комісійні, плата за фінансові послуги та інші види доходів [4].

Lloyds Banking Group plc – британський фінансовий конгломерат, створений у 2009 році в результаті злиття фінансової групи Lloyds TSB Group, яка веде свою історію з XVIII століття, та HBOS PLC – групі компаній, що спеціалізувалися на наданні банківських та страхових послуг. Поряд з Barclays, HSBC та Royal Bank of Scotland Group складає «велику четвірку» британських банків. Діяльність конгломерату майже повністю обмежена Великобританією та спрямована на надання послуг у банківській сфері, страхуванні та лізингу автомобілів. Банк задіяний у таких фінансових операціях:

- роздрібний банкінг (Retail) – банківські послуги (обслуговування поточних рахунків, ощадні рахунки, кредитування, у тому числі іпотечне, розповсюдження кредитних карток та страхових полісів) приватним особам у Великій Британії; на ринку роздрібного банкінгу у Великій Британії частка становить 21%; виручка підрозділу у 2020 році склала £9,26 млрд;

- комерційний банкінг (Commercial Banking) – банківські послуги комерційним організаціям, від дрібного бізнесу до великих корпорацій та фінансових інститутів, які ведуть діяльність у Великій Британії; виручка у 2020 році склала £3,62 млрд;

- страхування та управління активами (Insurance & Wealth) – різні види страхових послуг, що надаються у Великій Британії; виручка в 2020 році склала £1,3 млрд, у тому числі корпоративне пенсійне страхування – £258 млн, інші форми пенсійного страхування – £204 млн, рента – £137 млн.

Королівський банк Шотландії (Royal Bank of Scotland (986 млрд дол.) – один з найбільших комерційних банків у Шотландії. Заснований у 1727 році. Входить до трьох шотландських банків, мають право випуску банкнот [10].

Багатонаціональна банківська діяльність відрізняється від міжнародної банківської діяльності фізичним розташуванням діяльності. Зокрема, багатонаціональна банківська діяльність відрізняється фізичною присутністю банків, які надають банківські послуги з місця за межами країни першої реєстрації материнського банку. Це вимога до фізичної присутності, яка розвиває це визначення за межі того, що пропонує перше визначення. Це визначення включає види діяльності, зокрема деякі види діяльності на євроборсизі та деякі види фінансування торгівлі, як обговорювалося вище, які здійснюються в іноземній країні та належать і контролюються банком, але не потребують фізичної присутності в іноземній країні. Таким чином, ця діяльність є прикладом міжнародної банківської діяльності, а не багатонаціональної банківської діяльності. Однак згідно з першим визначенням ці види діяльності класифікуються як багатонаціональна банківська діяльність.

Незважаючи на наслідки фінансової кризи 2023 року, Європейські багатонаціональні банки спромоглися накопичити достатні запаси капіталу для покриття збитків. У період з 2015 року по вересень

2022 року частка основного акціонерного капіталу банків зросла з 12,7% до 14,7% їхніх активів, зважаючи на ризиком, що значно перевищує порогове значення в 10,7%, яке вимагає регулятор [10]. Деякі створили резерви на покриття збитків за кредитами під час COVID-19, які можна було перепрофілювати для покриття нових втрат. Частина корпоративних кредитів також залишається під державними гарантіями.

Водночас, як зазначають оглядачі, банки Єврозони заробляють занадто мало грошей. Ця проблема переслідувала їх з 2010-х років, коли купа поганих активів, низькі процентні ставки, анемічний економічний ріст і суворіші правила обмежували як маржу, так і доходи [6]. У 2022 році здавалося, що все нарешті покращилося, оскільки зростання ставок збільшило прибутки банків.

На переконання аналітиків, оскільки керівники центральних банків пристосовуються до нестабільності банківської системи та уповільнення економіки, то ймовірно, що ставки досягнуть піку раніше і будуть нижчими, ніж очікувалося, а це зменшить доходи банків. Водночас прогнозується зростання витрат на фінансування. Вкладники прагнуть кращої прибутковості, змушуючи банки пропонувати соковитіші винагороди. Тим часом, інвестори в банківські облігації додаткового рівня вимагатимуть вищих премій після того, як деякі з них були знищені під час поглинання UBS Credit Suisse [6].

Ці тиски, на переконання аналітиків, призведуть до скорочення чистої процентної маржі – саме тоді, коли інші витрати загрожують підбити прибутки банку. Заробітна плата, яка становить 60% загальних банківських витрат, ще не повністю наздогнала інфляцію. Премії, які банки сплачують за страхування депозитів, ймовірно, також зростуть. Банк JP Morgan Chase прогнозує, що лише такі витрати можуть скоротити прибуток від матеріального капіталу на один відсотковий пункт [9]. Європейські регулятори також можуть посилити правила, щоб переконатися, що установи можуть протистояти швидкому витоку банків, спричиненому цифровим банкінгом і соціальними мережами.

Згідно з даними спеціалізованого видання Banker, Європейські багатонаціональні банки мають у середньому 6,7% рентабельності капіталу, що є найнижчим показником серед інших регіонів у порівнянні серед американських банків цей показник становить 14,4%. [13]. Єдиним виходом для виживання банків, на думку оглядачів авторитетного видання, є консолідація. Більший масштаб також допоможе їм зробити значні інвестиції в технологічні платформи та аналіз даних, необхідні для оцифрування.

Однією із значних тенденцій сучасного розвитку Європейських багатонаціональних банків є злиття та поглинання, хоча за останнє десятиліття їх різко впала. На початку минулого року (2022 рік) переговори про злиття між Deutsche Bank і Commerzbank, найбільшими зареєстрованими кредиторами Німеччини, завершилися лише через шість тижнів.

За даними S&P Global Market Intelligence, кількість злиттів у 2019 році впала до найнижчого рівня з часів світової фінансової кризи. Лише в 40 поглинаннях банків брали участь покупці або об'єкти з Європейської економічної зони чи Швейцарії. Це порівняно з 62 у 2018 році та 122 у 2011 році [13].

Як зазначають аналітики, існують відповідні фактори, що підштовхують Європейські банки об'єднуватися. Перший – це наслідки COVID-19, які призвели до того, що банки обтяжені проблемними кредитами та борються з низькими процентними ставками. Це ставить під сумнів здатність багатьох банків діяти самостійно. По-друге, у липні 2023 року Європейський центральний банк заохочував банки визнавати бухгалтерський прибуток, відомий як негативний гудвіл або «бедвіл», який вони створюють, коли купують конкурента нижче матеріальної балансової вартості або за нижчою ціною, ніж сума його активів мінус пасиви [13].

«Ця техніка бухгалтерського обліку дозволяє банкам використовувати погану репутацію для компенсації витрат на реструктуризацію, наприклад, закриття відділень або звільнень, хоча вона не може бути використана для виплати дивідендів акціонерам», – пояснює Стюарт Грем з Autonomous, фінансово-дослідницької фірми [13]. Бонус за погану волю в розмірі 2 мільярдів євро (2,4 мільярда доларів США) спонукав Intesa Sanpaolo, найбільший банк Італії, цього року придбати UBI Banca, інший італійський банк. Це матиме відношення до запропонованого злиття іспанських банків. З тієї ж причини містер Грем прогнозує, що італійський Monte dei Paschi di Siena, найстаріший банк країни, може стати метою поглинання.

Висновки. Отже, багатонаціональний банк є фінансовою установою, що задіяна з одного боку – у наданні операцій у національній валюті нерезидентам, а з іншого – офшорним євробанкінгом (Eurobanking), не залишаючи свого внутрішнього ринку. Офшорні

банківські операції можна розглядати як частину міжнародних банківських операцій, а не як окрему категорію. Офшорна банківська діяльність – це надання банківських послуг в іноземній валюті, знову ж таки без виходу за межі бази банку. Цей вид діяльності включає деякі види торгового фінансування та торгівлю іноземною валютою.

Відтак, багатонаціональна банківська діяльність охоплює різноманітну діяльність, включаючи торгівлю валютами, запозичення та кредитування, а також фінансування міжнародної торгівлі, що здійснюється через різноманітні організаційні форми.

На сучасному етапі розвитку європейського банківського простору, проаналізувавши фінансово-аналітичні публікації, ми можемо виокремити основні напрями діяльності багатонаціональних банків у Європі, а саме:

- сталий розвиток, випуск облігацій сталого розвитку зелених облігацій;
- розробка та участь у Рамковій програмі екологічних позик 2022 року, та Рамковій програмі сталого фінансування;
- накопичення достатніх запаси капіталу для покриття збитків (2015 року – вересень 2022 року частка основного акціонерного капіталу банків зросла з 12,7% до 14,7% їхніх активів);
- не зважаючи на задіяні ЦСБ міри по стабілізації діяльності банків (зменшення відсоткових ставок), багатонаціональні банки зіткнулися з проблемою збільшення прибутків;
- продовжується процес консолідації багатонаціональних банків шляхом злиття та поглинань, хоча з 2022 року цей процес дещо уповільнився.

Бібліографічний список:

1. Войтик О.Є. Інституційне забезпечення державного управління регіональним розвитком. *Теорія та практика державного управління*. 2016. № 1(52). С. 1–8.
2. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. Київ : Видавничий центр «Друк», 2002. 76 с.
3. Яворська В.О. Аналітична оцінка стану світового біржового фондового ринку. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 10. С. 86–91.
4. Barclays. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії : Версія 133243219, 2023. Available at: <https://ua.wikipedia.org/?curid=379907&oldid=133243219> (accessed April 26, 2024).
5. Campa H. (2010). Value creation in European M&A. *IESE Business School and Banco de España*. № 10. P. 23–29.
6. European banks and the price of safety. Available at: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2023/03/30/european-banks-and-the-price-of-safety> (accessed April 26, 2024).
7. Fabozzi, Frank J. (2010). The basics of finance: an introduction to financial markets, business finance, and portfolio management / by Frank J. Fabozzi, Pamela Peterson Drake. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. 665 p.
8. Hanson J. A., Honohan P., Majononi G. (2003). Globalization and National Financial Systems: Issues of Integration and Size. Washington, D.C. : World Bank, 282 p.
9. International economics, finance and trade. Vol. II – Multinational Banking and Global Capital Markets – Barry Williams. 2020. 346 p.
10. Lloyds Banking Group. Матеріал з Вікіпедії. Версія 131775746, 2023. Available at: <https://ua.wikipedia.org/?curid=4183325&oldid=131775746> (accessed April 26, 2024).
11. Mergers and acquisitions involving the EU banking industry – facts and implications. European Central Bank, 2008. 386 p.
12. The World Bank. Bank for International Settlements. Proportionality in Bank Regulation and Supervision – A Joint Global Survey (English). Washington, D.C. : World Bank Group. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/375081627583806639/Proportionality-in-Bank-Regulation-and-Supervision-A-Joint-Global-Survey> (accessed April 25, 2024).
13. Why are European banks merging? Available at: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/09/10/why-are-european-banks-merging> (accessed April 26, 2024).
14. Wright G. (2023). World's best Banks 2023: Global winners. Global finance. September 26. Available at: <https://gfmag.com/banking/worlds-best-banks-2023-global-winners/> (accessed April 26, 2024).

References:

1. Voityk O.I. (2016) Instytutsiine zabezpechennia derzhavnoho upravlinnia rehionalnym rozvytkom [Institutional provision of state governance of regional development]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – Theory and practise of state governance*, vol. 1(52), pp. 1–8.

2. Lutsyshyn Z.O. (2002) Transformatsiia svitovoi finansovoi systemy v umovakh hlobalizatsii [Transformation of the international financial system in view to globalization]. Kyiv: Vydavnychiy tsentr «DrUk», 76 p. (in Ukrainian)
3. Iavorska V.O. (2017) Analitychna otsinka stanu svitovoho birzhovoho fondovoho rynku. Infrastruktura rynku [Analytical assessment of the global stock market]. *Market Infrastructure*, vol. 10, pp. 86–91.
4. Barclays. Materials from Wikipedia: Version 133243219, 2023. Available at: <https://ua.wikipedia.org/?curid=379907&oldid=133243219> (accessed April 26, 2024)/
5. Campa H. (2010). Value creation in European M&A. *IESE Business School and Banco de España*. № 10. P. 23–29.
6. European banks and the price of safety. Available at: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2023/03/30/european-banks-and-the-price-of-safety> (accessed April 26, 2024)/
7. Fabozzi, Frank J. (2010). The basics of finance: an introduction to financial markets, business finance, and portfolio management / by Frank J. Fabozzi, Pamela Peterson Drake. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. 665 p.
8. Hanson J.A., Honovan P., Majononi G. (2003). Globalization and National Financial Systems: Issues of Integration and Size. Washington, D.C. : World Bank, 282 p.
9. International economics, finance and trade. Vol. II – Multinational Banking and Global Capital Markets – Barry Williams. 2020. 346 p.
10. Lloyds Banking Group. Materials from Wikipedia: Version 131775746, 2023. Available at: <https://ua.wikipedia.org/?curid=4183325&oldid=131775746> (accessed April 26, 2024).
11. Mergers and acquisitions involving the EU banking industry – facts and implications. European Central Bank, 2008. 386 p.
12. The World Bank. Bank for International Settlements. Proportionality in Bank Regulation and Supervision – A Joint Global Survey (English). Washington, D.C. : World Bank Group. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/375081627583806639/Proportionality-in-Bank-Regulation-and-Supervision-A-Joint-Global-Survey> (accessed April 25, 2024).
13. Why are European banks merging? Available at: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/09/10/why-are-european-banks-merging> (accessed April 26, 2024).
14. Wright G. (2023). World's best Banks 2023: Global winners. Global finance. September 26. Available at: <https://gfmag.com/banking/worlds-best-banks-2023-global-winners/> (accessed April 26, 2024).

Стаття надійшла до редакції 30.04.2024

УДК 336.2

JEL H20, H22, H26

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-2

Благодушко А.В.

заступник директора з обліку і звітності – головний бухгалтер,
ТОВ «Самсунг РнД Інститут Україна»;
аспірант кафедри обліку та консалтингу,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-3559-4473>

Andrii Blahodushko

State Tax University

ПРИРОДА ТА СУТНІСТЬ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

NATURE AND ESSENCE OF TRANSFER PRICING

Анотація. Хоча трансфертне ціноутворення і стало для великого бізнесу в Україні повсякденним питанням, та виходячи з складності управління ризиками в даній сфері, високою невизначеністю в застосуванні норм податкового законодавства, його сприйняття платниками податку досі є негативним. Причиною тому стали складність подання звітності, неоднозначність в оцінках відповідності принципу витягнутої руки податковими органами та платниками податків та великі штрафи. Навіть визначення «трансфертне ціноутворення» є дискусійним, та часто наведено у науковій літературі авторами не як системна дефініція, а як значення, що пояснює напрямок їх дослідження, виходячи із задач, яку автори ставлять перед собою у своїх роботах. У даній статті досліджено різні бачення вчених на природу цього явища та наведено власне визначення «трансфертне ціноутворення».

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, контрольована операція, ТНК, розмиття податкової бази, ланцюг створення вартості.

Abstract. Introduction. The theme of transfer pricing has received enough attention from the scientific community and an already formed idea about this phenomenon mainly through the prism of the requirements stipulated by the Tax Code of Ukraine. Many scientists endow the definition of transfer pricing with systemic qualities, while most believe that it is a process, and there are also those who consider the transfer pricing mechanism or tool for resource allocation. There are scientists who endow transfer pricing with negative characteristics as a means of minimizing or avoiding paying taxes. Such an approach to revealing the essence of this phenomenon is somewhat limited, but the context in which it is used can serve as a justification for such a categorical characterization. Our task is to understand the objective nature of transfer pricing and provide a neutral, unbiased definition. **Purpose.** The purpose of the article is to reveal the concept of transfer pricing in the context of the process of economic activity of transnational companies (TNCs). Analysis of the interpretations of this concept by various scientists will allow us to determine the prevailing scientific vision that forms a conceptual relationship to the phenomenon. But the main goal is to provide one's own, unbiased and comprehensive definition of a TP. **Methods.** As research methods to achieve the set goal, general scientific methods of cognition were used, including: analysis – to clarify the essence of the concepts of "TNCs", "transfer price"; deduction – when categorizing the transfer pricing as a process, system, method or institution; synthesis – when formulating one's own definition of the concept of transfer pricing. **Results.** The domestic scientific environment, the definition of "transfer pricing" is debatable, as it serves exclusively the direction of research developed by the scientist. If we analyze the approach in the interpretation of transfer pricing, then it should be conditionally divided into two large groups: the process and the system of setting the price. There are also those researchers who consider transfer pricing a mechanism or tool for resource allocation. In our opinion, transfer pricing should be considered a managed process of profit distribution within a group of related companies, by assessing the value of resources transferred within such a group along the value chain of the final product in order to obtain competitive advantages in certain markets at a certain time. **Conclusion.** Having studied all the diversity of views from the side of domestic scientists on such a phenomenon as transfer pricing, it can be concluded that the peculiarities of the development of corporate and tax culture in Ukraine also had an impact on the perception of transfer pricing as a mostly artificial process of profit redistribution within an international group of companies in order to optimize the tax burden. Our task was to provide a more comprehensive definition of transfer pricing, which we believe succeeded.

Keywords: transfer pricing, controlled transaction, TNC, erosion of the tax base, value chain.

Постановка проблеми. Темі трансфертного ціноутворення присвячено достатньо уваги з боку наукової спільноти і вже сформована уява щодо даного явища в основному через призму вимог передбачених Податковим кодексом України. Багато науковців наділяє визначення трансфертного ціноутворення системними якостями, більшість при цьому вважають, що це процес, є також й ті, хто вважає ТЦ механізмом чи інструментом розподілу ресурсів. Є науковці, хто наділяє ТЦ негативними характеристиками як-то засіб мінімізації чи ухилення від сплати податків. Такий підхід для роз-

криття сутності цього явища є дещо обмежений, але виправданням такої категоричній характеристиці може слугувати контекст, в якому він застосовується. Наша задача розібратися в об'єктивній природі трансфертного ціноутворення та надати нейтральне, неупереджене визначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням суті поняття трансфертного ціноутворення займалися такі вчені як Краєвський В.М. [1; 18; 19; 20], Немировська О.В. [2], Жукова О.В. [3], Ткачик Ф.П. [4], Котенко А.М. [5], Мішин М.О. [6] та інші.

Мета статті полягає у розкритті поняття трансфертного ціноутворення в контексті процесу господарської діяльності транснаціональних компаній (ТНК). Аналіз тлумачень цього поняття різними науковцями дозволить визначити переважаюче наукове бачення, що формує концептуальне відношення до явища. Та основною метою є надання власного, неупередженого та всеохоплюючого визначення ТЦ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективний процес перерозподілу активів та капіталу між суб'єктами господарювання – це основа підприємницької діяльності та рушійна сила росту національного добробуту будь-якої держави. Господарські суб'єкти, які діють по принципу отримання максимального зиску від такого розподілу прагнуть досягти бажаного результату у вигляді збільшення прибутку. У відкритих системах, де господарський суб'єкт діє одноосібно (незалежно) це досягається шляхом максимізації доходів та мінімізації витрат. Закрита система, де на суб'єкта впливає рішення зовнішнього управляючого органу материнської компанії або пов'язаної особи, вимагає досягнення загального результату у вигляді максимізації прибутку, але вже для учасників такої закритої системи – групи компаній.

Таким чином, за наявності однієї глобальної цілі закрита і відкрита система прагне досягнути її різними засобами.

Компанії які піддаються впливу з боку управлінських органів однієї або декількох юридичних осіб як-правило пов'язані між собою структурою власності. Якщо ця група компаній має розгалужену структуру власності із зареєстрованими юридичними особами в різних юрисдикціях, то таку групу прийнято називати транснаціональною компанією (ТНК).

Відповідно до Кодексу поведінки ТНК [7] розробленою Комісією ООН з ТНК (КТНК), та затвердженого на Генеральній асамблеї ООН в 1988 визначення транснаціональним корпораціям було надано наступним чином: ТНК – це компанія:

- яка включає підрозділи в двох і більше країнах, незалежно від їх юридичної форми і сфери діяльності;
- яка оперує в межах системи прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один або більше керівних центрів;
- в якій окремі підрозділи пов'язані між собою за допомогою власності або якимось іншим чином так, що один або більше з них можуть мати значний вплив на діяльність інших і, зокрема, розподіляти знання, ресурси і відповідальність з іншими.

Сучасні ТНК організовують свою транскордонну діяльність як через мережу контрактних угод із незалежними компаніями так і шляхом залучення пов'язаних осіб групи. Однією з визначальних умов будь-якого контракту є ціна.

Згідно з визначенням наведеним в роботі К. Сатапатія «Трансфертне ціноутворення: вплив на торгівлю та оподаткування прибутку» [8] трансфертні ціни – це ті ціни, які виставляються материнською компанією її дочірнім підприємствам або дочірніми підприємствами материнській компанії, а також ціни, які застосовуються між дочірніми підприємствами чи між підрозділами однієї групи компаній за передачу товарів чи послуг. Більш узагальнено трансфертне ціноутворення

подається як ціноутворення в господарських операціях між компаніями групи – пов'язаними особами.

До них відносяться особи, які безпосередньо чи опосередковано можуть впливати на господарську діяльність один одного через низку критеріїв пов'язаності.

Ціноутворення фактично виступає в ролі інструменту перерозподілу ресурсів між компаніями групи і стає трансфертним в транскордонних операціях. Таким чином відбувається перетікання капіталу у вигляді прибутку, що генерується в процесі реалізації управлінських рішень менеджментом сторони операції, який безпосередньо має вплив на таке ціноутворення. Простими словами ціна та операція стає контрольованою з боку учасників такої операції. В межах ТНК такі ціни меншою мірою залежить від ринкових факторів ніж коли господарські операції здійснюються між незалежними сторонами.

Як вже зазначалося у вітчизняному науковому середовищі, визначення «трансфертне ціноутворення» є дискусійним, оскільки обслуговує виключно той напрямок дослідження, який розвиває науковець.

Якщо проаналізувати підхід у тлумаченні ТЦ, то його варто умовно поділити на дві великі групи: процес та систему встановлення ціни. Є також й ті дослідники, хто вважає ТЦ механізмом чи інструментом розподілу ресурсів.

Існує поширена думка в науковому середовищі, що наділяє ТЦ негативними характеристиками як-то засіб мінімізації чи ухилення від сплати податків. Такий підхід для розкриття сутності цього явища є дещо обмежений, але виправданням такій категоричній характеристиці може слугувати контекст, в якому він застосовується. Так в роботі Немировської О.В. [2] ТЦ виступає як засіб ухилення від сплати податків, Жукова О.В. [3] розглядає ТЦ як процес маніпулювання доходами і витратами в операціях між асоційованими організаціями в відмінних від ринкових умов операціях, а Ткачик Ф.П. [4] взагалі вважає що ТЦ – це викривлення цін угод з метою мінімізації податків.

В цій статті ми не розглядаємо трансфертне ціноутворення як інструмент вчинення злочинів у сфері оподаткування.

Різноманіття підходів у трактуванні сутності ТЦ у вітчизняній науковій літературі свідчить про проявлення зацікавленості представників наукового середовища до відносно нового в Україні інституту податкового права (за визначенням ТЦ Котенко А.М. [5]), в той час як в зарубіжній літературі таке різноманіття визначень відсутнє. Саме як інститут податкового права в першу чергу сприймається ТЦ в українському експертному середовищі. На нашу думку, всі інші визначення в вітчизняних наукових роботах, за окремими виключеннями, являються похідними та обслуговуючими.

На сьогоднішній день сприйняття ТЦ як сутності стає більш всеохоплюючим, про що свідчать в тому числі останні визначення науковців. Так, на нашу думку, одним з найбільш вдалих є визначення ТЦ, надане Жердецька Л.В. для банківської сфери [16]: «процес обґрунтованого встановлення цін на фінансові ресурси, що розподіляються між різними структурними підрозділами (філіями та дочірніми установами) банківської установи з метою управління фінансовими результатами».

Таблиця 1

Підходи до тлумачення поняття «трансфертне ціноутворення»

№	Автор(и), джерело	Тлумачення/ визначення
1	Краєвський В.М., Муравський О.Ю. [1]	процес визначення трансфертних цін по операціям між центрами відповідальності, що потребують їх облікового забезпечення
2	Дзюба П.В. [9]	процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон
3	Мельник А.О. [10]	процес встановлення ціни на товар, роботу, послугу в підрозділах підприємства для проведення розрахунків між ними, а також між взаємозалежними особами, у більшості випадків з використанням неринкових умов угод.
4	Савченко Т.Г. [11]	інструмент оптимізації внутрішньогосподарських відносин підприємств різних галузей економіки, зокрема, комерційних банків
5	Макаренко М.І., Савченко Т.Г. [12]	сукупність економічних відносин щодо визначення трансфертних цін економічних відносин на ресурси які передаються усередині однієї структури від одного центру відповідальності до іншого.
6	Черевко О.І. [13]	методом перерозподілу ресурсів і оптимізації оподаткування, який впливає на розподіл доходів, прибутків, ризиків, а також на якість життя
7	Алексеева А., Ігнатенко Т. [14]	система визначення звичайної ціни товарів та/або результатів робіт (послуг) в операціях, визначених контрольованими.
8	Карнаух Т.М. [15]	механізм внутрішньофірмового управління, за допомогою якого компанії вдається не лише розподіляти наявні ресурси, отримані фінансові результати, але й координувати дії підрозділів, що входять до складу компанії

Однак для товарного виробництва більш притаманне формування ціни кінцевого продукту шляхом додавання вартості по всьому ланцюгу від проектування (планування) продукту до його реалізації та гарантійної підтримки. Поняття ланцюг створення вартості наводиться в Практичних настановах ООН з трансфертного ціноутворення для країн, що розвиваються [17]: «Ланцюг створення вартості – процес або дії, за допомогою яких компанія додає вартість товарів або послуг, включаючи виробництво, маркетинг і надання післяпродажного обслуговування»

Ланцюг створення вартості, як складова процесу формування остаточної ціни продажу кінцевому споживачу є об'єктивним ринковим механізмом. Групи компаній, в тому числі і ТНК, що задіяні в процесі виробництва та розподілу товарів, домінують на сьогоднішній по обсягах міжнародної торгівлі. Тому і трансфертне ціноутворення – є об'єктивним процесом роботи таких компаній. В умовах ринкової економіки вартість кінцевого товару орієнтується на низку факторів, таких як: споживчий попит, конкуренцію, обсяг ринку, унікальність продукту тощо. Тобто створення вартості в ланцюгу, незалежно від суми доданих витрат на кожному етапі, в кінцевому результаті призведе до формування ринкової ціни на даному ринку в окремо взятий час. Таким чином націнка як складова вартості регулюється по всьому ланцюгу постачання в рамках ТНМК, виходячи з кінцевої мети – можливості реалізувати продукцію на даному ринку в конкретний момент в конкретних умовах, що склалися. При цьому є деякий часовий проміжок між датою формування кінцевої ціни, як правило заздалегідь визначеної, та датою на яку сформований попит в момент фактичного надходження продукту на ринок. Для створення кінцевої вартості продукту компанії заздалегідь проводять заходи по просуванню продукту на ринку, які полягають в інформуванні про якісні характеристики товару та їх перевагу порівняно з пропозиціями кон-

курентів (реклама) та здійснюють безпосередні дії направлені на збереження частки ринку та зацікавленості кінцевого споживача (дистриб'ютора, роздрірного продавця) шляхом забезпечення певних умов придбання та обслуговування (маркетинг). Вивчення ринку, гарантійна підтримка, реклама та інші маркетингові заходи збільшують кінцеву вартість продукту і направлені на формування попиту та створення вартості товару на останньому етапі – реалізації. Але оскільки дані витрати прогнозовані як і всі попередні витрати в ланцюгу постачання, то і прогнозованою є націнка кожної компанії групи ТНМК, що дає змогу попередньо оцінити рівень прибутку та вплинути заздалегідь на його величину, шляхом встановлення відповідної ціни на кожному етапі ланцюга створення вартості.

Таким чином, на нашу думку, трансфертним ціноутворенням варто вважати керований процес розподілу прибутку у межах групи пов'язаних компаній, шляхом оцінки вартості ресурсів, що передаються в межах такої групи по ланцюгу створення вартості кінцевого продукту з метою отримання конкурентних переваг на визначених ринках у визначений час.

Оптимізація податкового навантаження всередині групи є однією з похідних цілей від такого перерозподілу прибутку, але не обов'язково вирішальною у прийнятті рішення, особливо коли група компаній представлена у багатьох регіонах світу, де умови ведення бізнесу можуть кардинально відрізнятися.

Дане визначення буде актуальним як для ТНК, які здійснюють виробництво і реалізацією товарів, так і надання послуг (в тому числі і фінансових).

Висновки. Дослідивши все різноманіття поглядів з боку вітчизняних вчених на таке явище як трансфертне ціноутворення можна зробити висновок, що особливості розвитку корпоративної та податкової культури в Україні мали вплив також і на сприйняття ТЦ як здебільше штучного процесу перерозподілу прибутку

в межах міжнародної групи компаній з метою оптимізації податкового навантаження. Нашою задачею було дати всеохоплююче визначення трансфертного ціноутворення, що на нашу думку вдалось. У будь-якому

випадку це не виключає необхідності контролю за ТЦ, щоб звичайний інструмент досягнення господарських цілей ТНК не став інструментом ухилення від сплати податків.

Бібліографічний список:

1. Краєвський В.М., Муравський О.Ю. Обліково-податкова природа трансфертного ціноутворення. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки». 2023. № 5. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-5-89068>
2. Немировська О.В. Транснаціональні компанії та регулювання трансферного ціноутворення в Україні. *Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал*. 2014. № 4(53). С. 265–272.
3. Жукова О.В. Трансфертне ціноутворення: український варіант. Київ : Юстініан, 2014. URL: <https://www.victorija.ua/novyny/transfertne-tsinoutvorennia-oesr-kerivnytstvo-osnovni-ponyattya.html>
4. Ткачик Ф.П. Трансфертне ціноутворення як об'єкт моніторингу податкових консультантів. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2015. № 15. С. 148–151.
5. Трансфертне ціноутворення: сучасний стан та проблеми правозастосування : монографія / за ред. А.М. Котенка. Національна академія правових наук України. Харків : Право, 2021. 162 с.
6. Мішин М.О. Інститут трансфертного ціноутворення як інструмент забезпечення конституційних прав та обов'язків громадян в Україні. *Конституційні засади розвитку інноваційного суспільства* : зб. наук. пр. за матеріалами інтернет-конференції. 25 червня 2021 р. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2021. С. 114–115.
7. Кодекс поведінки транснаціональних корпорацій. ООН, Економічна і соціальна рада / Комісія ООН з ТНК ; ООН. Нью-Йорк : Генеральний секретаріат, 1988. С. 1–6.
8. Transfer pricing: Impact on trade and profit taxation.. Satapathy C. *Economic and Political*. 2001. P. 1689–1692.
9. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення у фінансовій системі ТНК : дис... канд. екон. наук: 08.05.01. Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. Київ, 2005. 223 с.
10. Мельник А.О. Управління трансфертним ціноутворенням на підприємстві : автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.04. Харківський національний економічний ун-т. Харків, 2007.
11. Савченко Т.Г. Трансфертне ціноутворення у комерційних банках : автореф. дис.... канд. ек. наук: 08.00.08. Українська академія банківської справи національного банку України. Київ, 2007. 21 с.
12. Макаренко М.І., Савченко Т.Г. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. 238 с.
13. Черевко О.І. Трансфертне ціноутворення: теоретичні аспекти та практичне застосування. *Економіка і регіон*. 2014. № 2. С. 91–95.
14. Алексєєва А., Ігнатенко Т. Трансфертне ціноутворення як механізм податкового контролю. *Вісник Київського національного торговельно- економічного університету*. 2014. № 3. С. 85–95.
15. Карнаух Т.М. Трансфертне ціноутворення: сутність та перспективи запровадження в Україні. *Наукові записки НаУ-КМА. Юридичні науки*. 2015. Т. 168. С. 120–124.
16. Жердецька Л.В. Механізм трансфертного ціноутворення в банку: дис.... канд. екон. наук: 08.00.08 / Держ. вищ. навч. закл. «Одес. держ. екон. ун-т». Одеса, 2009. 233 с.
17. Practical manual on transfer pricing for developing countries United Nations. New York : United Nations Secretariat, 2021.
18. Краєвський В.М., Муравський О.Ю. Інформаційна підтримка систем обліково-аналітичного та контрольного забезпечення управління операціями трансфертного ціноутворення. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. № 7 (07). С. 32–40.
19. Краєвський В.М., Муравський О.Ю. Ризикоорієнтований підхід в системі податкового контролю за трансфертним ціноутворенням. *Український економічний часопис*. 2023. № 1. С. 23–28.
20. Краєвський В.М., Муравський О.Ю. Звітність із трансфертного ціноутворення: виникнення та розвиток. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 12. С. 46–51.

References:

1. Kraievskiy V.M., Muravskiy O.Iu. (2023). Oblikovo-podatкова pryroda transfertnoho tsinoutvorennia [Accounting and tax nature of transfer pricing]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka»*. Seriya: «Ekonomiczni nauky». № 5. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-5-89068>
2. Nemyrovska O.V. (2014). Transnatsionalni kompanii ta rehuliuвання transfertnoho tsinoutvorennia v Ukraini [Transnational companies and regulation of transfer pricing in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika: naukovy-vyrobnychiy zhurnal*. № 4(53). P. 265–272.
3. Zhukova O.V. (2014). Transfertne tsinoutvorennia: ukrainskyi variant [Transfer pricing: the Ukrainian version]. Kyiv : Yustinian, URL: <https://www.victorija.ua/novyny/transfertne-tsinoutvorennia-oesr-kerivnytstvo-osnovni-ponyattya.html>
4. Tkachyk F.P. (2015). Transfertne tsinoutvorennia yak ob'iekt monitorynhu podatkovykh konsultantiv [Transfer pricing as an object of monitoring by tax consultants]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. № 15. P. 148–151.
5. Transfertne tsinoutvorennia: suchasnyi stan ta problemy pravozastosuvannya : monohrafiia [Transfer pricing: current state and problems of law enforcement: monograph] za red. A.M. Kotenka. Natsionalna akademiia pravovykh nauk Ukrainy. Kharkiv : Pravo, 2021. 162 p.
6. Mishyn M.O. (2021). Instytut transfertnoho tsinoutvorennia yak instrument zabezpechennia konstytutsiinykh prav ta oboviazkiv hromadian v Ukraini [The Transfer Pricing Institute as a tool for ensuring the constitutional rights and obligations of citizens in Ukraine]. *Konstytutsiini zasady rozvytku innovatsiinoho suspilstva* : zb. nauk. pr. za materialamy internet-konferentsii. 25 chervnia 2021 r. Kharkiv : NDI PZIR NAPrN Ukrainy, pp. 114–115.
7. Kodeks povedinky transnatsionalnykh korporatsii. OON, Ekonomichna i sotsialna rada / Komisiia OON z TNK ; OON [Code of Conduct for Transnational Corporations. UN, Economic and Social Council / UN Commission on TNCs; UN]. Niu-York : Heneralnyi sekretariat, 1988. P. 1–6.

8. Transfer pricing: Impact on trade and profit taxation.. Satapathy C. *Economic and Political*. 2001. P. 1689–1692.
9. Dziuba P.V. (2005). Transfertne tsinoutvorennia u finansovii systemi TNK [Transfer pricing in the financial system of TNCs]: dys... kand. ekon. nauk: 08.05.01. Kyivskyi natsionalnyi un-t im. Tarasa Shevchenka. Kyiv, 223 p.
10. Melnyk A.O. (2007). Upravlinnia transfertnym tsinoutvorenniam na pidpriemstvi [Management of transfer pricing at the enterprise]: avtoref. dys.... kand. ekon. nauk: 08.00.04. Kharkivskyi natsionalnyi ekonomichnyi un-t. Kharkiv.
11. Savchenko T.H. (2007). Transfertne tsinoutvorennia u komertsiiynykh bankakh [Transfer pricing in commercial banks]: avtoref. dys.... kand. ek. nauk: 08.00.08. Ukrainska akademiia bankivskoi spravy natsionalnoho banku Ukrainy. Kyiv, 21 p.
12. Makarenko M.I., Savchenko T.H. (2008). Systema transfertnoho tsinoutvorennia v komertsiiynykh bankakh : monohrafiia [System of transfer pricing in commercial banks: monograph]. Sumy : DVNZ «UABS NBU», 238 p.
13. Cherevko O.I. (2014). Transfertne tsinoutvorennia: teoretychni aspekty ta praktychne zastosuvannia [Transfer pricing: theoretical aspects and practical application]. *Ekonomika i rehion*. № 2. P. 91–95.
14. Aleksieieva A., Ihnatenko T. (2014). Transfertne tsinoutvorennia yak mekhanizm podatkovoho kontroliu [Transfer pricing as a mechanism of tax control]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno- ekonomichnoho universytetu*. № 3. P. 85–95.
15. Karnaukh T.M. (2015). Transfertne tsinoutvorennia: sutnist ta perspektyvy zaprovadzhennia v Ukraini [Transfer pricing: essence and prospects of introduction in Ukraine]. *Naukovi zapysky NaUKMA. Yurydychni nauky*. T. 168. P. 120–124.
16. Zherdetska L.V. (2009). Mekhanizm transfertnoho tsinoutvorennia v banku [Mechanism of transfer pricing in the bank]: dys.... kand. ekon. nauk: 08.00.08 / Derzh. vyshch. navch. zakl. «Odes. derzh. ekon. un-t». Odesa, 233 p.
17. Practical manual on transfer pricing for developing countries United Nations. New York : United Nations Secretariat, 2021.
18. Kraievskyi V.M., Muravskyi O.Iu. (2023). Informatsiina pidtrymka system oblikovo-analitychnoho ta kontrolnoho zabezpechennia upravlinnia operatsiiamy transfertnoho tsinoutvorennia [Information support of systems of accounting and analytical and control management of transfer pricing operations]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*. № 7 (07). P. 32–40.
19. Kraievskyi V.M., Muravskyi O.Iu. (2023). Ryzikoorientovanyi pidkhid v systemi podatkovoho kontroliu za transfertnym tsinoutvorenniam [Risk-oriented approach in the system of tax control over transfer pricing]. *Ukrainskyi ekonomichnyi chasopys*. № 1. P. 23–28.
20. Kraievskyi V.M., Muravskyi O.Iu. (2023). Zvitnist iz transfertnoho tsinoutvorennia: vynykennia ta rozvytok [Transfer pricing reporting: emergence and development]. *Investytzii: praktyka ta dosvid*. № 12. P. 46–51.

Стаття надійшла до редакції 8.05.2024

УДК 351

JEL R10, M20

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-3

Брич Л.В.

кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри педагогіки та інноваційної освіти,
Інститут права, психології та інноваційної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8338-9573>

Lesia Brych

Lviv Polytechnic National University

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ І ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ: РИЗИКИ ІНВЕСТИВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

HUMAN CAPITAL AND ITS IMPORTANCE IN THE CONTEXT OF ENSURING NATIONAL SECURITY: RISKS OF INVESTMENT UNDER WAR CONDITIONS

Анотація. Метою дослідження є дослідження особливостей інвестування у розвиток людського капіталу в умовах воєнного стану в контексті забезпечення національної безпеки. Доведено, що саме людський капітал відіграє важливу роль у дипломатії та міжнародних відносинах. Кваліфіковані дипломати та знаючі лідери необхідні для того, щоб орієнтуватися у складних міжнародних умовах та створювати альянси, які підвищують безпеку. Визначено, що навчені фахівці в галузі екстрених служб, охорони здоров'я та реагування на стихійні лиха необхідні для підготовки до криз та реагування на них. Доведено, що людський капітал є стрижнем національної безпеки у багатьох вимірах. Інвестиції в людський капітал через освіту, навчання та охорону здоров'я забезпечують країну інструментами, необхідними для ефективного вирішення як сталих, так і нових проблем з метою забезпечення національної безпеки. Доведено, що розвиток людського капіталу посилює дипломатичний вплив країни, забезпечуючи дипломатів та фахівців з міжнародних відносин необхідними навичками та знаннями. До них належать методи ведення переговорів, розуміння міжнародного права та знання глобальних економічних та політичного середовища. Визначено, що розвиток людського капіталу є стратегічною інвестицією у майбутню безпеку країни. Зосередивши увагу на підвищенні навичок та знань свого населення у різних секторах, країна не тільки зміцнює свої власні механізми безпеки, а й робить внесок у глобальну стабільність. Визначено, що інвестиції в людський капітал – це не довільний вибір, а необхідна стратегія для будь-якої держави, яка прагне забезпечити процвітаюче майбутнє. Вигоди від таких інвестицій проявляються у покращенні економічних показників, скороченні соціальної нерівності та створенні міцної політичної системи. Виокремлено ключові ризики інвестування у розвиток людського капіталу в умовах воєнного стану.

Ключові слова: інвестиції, людський капітал, розвиток капіталу, державне управління, національна безпека, воєнний стан.

Abstract. The purpose of the study is to study the features of investing in the development of human capital under martial law in the context of ensuring national security. **Introduction.** It has been proven that human capital plays an important role in diplomacy and international relations. Skilled diplomats and knowledgeable leaders are needed to navigate complex international environments and create alliances that enhance security. **Methods.** Scientists in emergency services, public health, and disaster response are needed to prepare for and respond to crises. It has been proven that human capital is the core of national security in many dimensions. Investments in human capital through education, training, and health provide the country with the tools needed to effectively address both persistent and emerging challenges to ensure national security. Human capital development has been proven to enhance a country's diplomatic influence by providing diplomats and international relations specialists with the necessary skills and knowledge. **Results.** Education promotes mutual understanding and tolerance between different groups in society, reducing the likelihood of inter-religious violence and social unrest. In addition, the development of leadership qualities through education contributes to the formation of the future generation of politicians who will be able to effectively manage and resolve internal and external conflicts. These include techniques for negotiating, understanding international law, and knowledge of the global economic and political environment. It has been established that the development of human capital is a strategic investment in the future security of the country. **Conclusion.** By focusing on enhancing the skills and knowledge of its population in various sectors, the country not only strengthens its own security mechanisms but also contributes to global stability. It has been determined that investing in human capital is not an arbitrary choice, but a necessary strategy for any state seeking to ensure a prosperous future. The benefits of such investments include improved economic performance, reduced social inequality and the creation of a strong political system. The key risks of investing in the development of human capital under martial law are highlighted.

Keywords: investments, human capital, capital development, public administration, national security, martial law.

Постановка проблеми. Людський капітал – це навички, знання та здібності, якими володіють люди, які можуть бути використані для досягнення економіч-

них цілей та забезпечення безпеки та процвітання нації. Значення людського капіталу у забезпеченні національної безпеки багатогранно та життєво важливе з кількох

причин. По-перше, людський капітал має вирішальне значення для розвитку та підтримки сильної системи оборони. Кваліфікований військовий персонал необхідний для експлуатації та обслуговування складних оборонних технологій, а також для розробки стратегій та ефективного проведення військових операцій. Крім того, знання та навички людей у галузі розвідки, кібербезпеки та технологій мають життєво важливе значення для захисту від таких загроз, як кібератаки, шпигунство та інші форми сучасної війни. Добре навчена та освічена робоча сила в цих галузях є ключем до запобігання загроз та реагування на них, тим самим забезпечуючи національну безпеку. По-друге, людський капітал підвищує економічну стабільність, яка є наріжним каменем національної безпеки. Кваліфікована робоча сила сприяє економічному зростанню за рахунок інновацій, продуктивності та конкурентоспроможності. Високі економічні показники не лише підтримують витрати на оборону, а й знижують такі фактори вразливості, як бідність та безробіття, які можуть призвести до соціальних заворушень та нестабільності. Інвестиції в освіту та навчання гарантують, що робоча сила адаптується до технологічних досягнень та вимог світового ринку, тим самим підтримуючи економічну стійкість та безпеку.

Слід зазначити, що саме людський капітал сприяє політичній стабільності, сприяючи формуванню добре поінформованого та зацікавленого населення. Освіта та громадянська підготовка виховують населення, здатне приймати обґрунтовані рішення та брати активну участь у демократичних процесах. Така участь допомагає підтримувати верховенство закону та підтримує прозоре та підзвітне управління. Політична стабільність, підкріплена освіченим та активним населенням, необхідна для підтримання порядку та запобігання внутрішнім конфліктам, які можуть поставити під загрозу національну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі аспекти проблем розвитку людського капіталу розкривалися в роботах таких вчених як В. Андрущенко, В. Базилевич, Н. Бак, О. Барановський, С. Буковинський, А. Буряченко, Д. Ванькович, О. Василик, О. Ватаманюк, І. Волохова, А. Даниленко, В. Данили-

шин, В. Дем'янишин, В. Зайчикова, М. Криштанович, та інші. Однак ряд теорій і концепцій щодо врахування воєнного стану й ризиків інвестування при цьому досі залишаються не розкритими в повній мірі, що і зумовило вибір даної тематики і її сучасну актуальність.

Метою статті є дослідження особливостей інвестування у розвиток людського капіталу в умовах воєнного стану в контексті забезпечення національної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні, людський капітал являє собою колективні навички, знання та здібності населення, які сприяють його економічній продуктивності та суспільному благополуччю [1–2]. Ця концепція є основною для розуміння того, як нація може використовувати свій найцінніший актив – людей для досягнення сталого зростання та розвитку. Інвестування в людський капітал – це не просто освітня ініціатива, а комплексна стратегія щодо зміцнення інтелектуальної та соціальної структури країни, стимулювання економічних інновацій та громадянської активності (табл. 1).

Роль людського капіталу у зміцненні держави багатогранна. Насамперед, це підвищує економічний потенціал країни. Добре освічена та кваліфікована робоча сила може адаптуватися до технологічних досягнень, впроваджувати інновації та зберігати конкурентні переваги на світових ринках. Взаємозв'язок між рівнем освіти та продуктивністю робочої сили добре документований: більш високий рівень освіти веде до збільшення економічного виробництва та ефективності [3–4]. Країни з вищими індексами людського капіталу зазвичай мають сильнішу економіку, вищі доходи на душу населення та кращі можливості працевлаштування, що сприяє ширшій економічній стабільності та зростанню [5–6].

На нашу думку, саме людський капітал має вирішальне значення для сталості суспільства та політичної стабільності. Освіта виховує у громадян почуття громадянської відповідальності та політичної обізнаності, що є вкрай важливим для підтримки демократичних інститутів та практик. Інформовані громадяни краще підготовлені до участі у демократичних процесах, від голосування до участі у публічних дебатах

Таблиця 1

Детермінанти розвитку людського капіталу, що впливають на забезпечення національної безпеки

Освіта та професійне навчання	Здоров'я населення
Основою розвитку людського капіталу є освіта. Високий рівень освіченості населення сприяє розвитку вмінь та здібностей, необхідних для підтримки національної оборони та безпеки. Професійне навчання та перепідготовка також мають вирішальне значення для адаптації робочої сили до змін у технологіях та ринкових умовах, що безпосередньо впливає на економічну стабільність та національну безпеку	Здоров'я є критичним компонентом людського капіталу, оскільки воно впливає на продуктивність праці та здатність країни захищати себе. Інвестиції в охорону здоров'я, забезпечення належних медичних послуг і профілактичних програм сприяють підвищенню загального фізичного стану населення, що є важливим для військової готовності та здатності країни впоратися зі здоров'ям пов'язаними з кризами
Технологічна обізнаність та інновації	Соціальна стабільність та включеність
Розвиток технологічних навичок і сприяння інноваціям є ключовими для підтримання конкурентоспроможності країни на міжнародній арені. Технологічно підковане населення може ефективно працювати в таких сферах, як кібербезпека та оборонна промисловість, забезпечуючи національну безпеку в умовах зростаючих кіберзагроз та технологічної війни	Інвестиції в соціальні програми, що сприяють інтеграції різних соціальних груп та зменшують соціальну нерівність, допомагають зменшити внутрішні конфлікти та підвищити загальну громадянську активність. Це сприяє розвитку відповідального громадянства, яке здатне підтримувати стабільні та прозорі урядові структури

Джерело: сформовано автором

та притягнення до відповідальності чиновників. Крім того, соціальна згуртованість зміцнюється за допомогою систем освіти, які сприяють різноманітності, рівності та інклюзивності, які необхідні для пом'якшення конфліктів та зміцнення єдності. З точки зору безпеки, людський капітал необхідний для національної оборони та громадської безпеки [7–10]. Кваліфікований персонал у збройних силах, правоохоронних органах, кібербезпеці та розвідці має вирішальне значення для здатності країни захистити себе як від внутрішніх, так і від зовнішніх загроз. Підвищення кваліфікації та постійний професійний розвиток у цих галузях гарантують, що сили безпеки оснащені новітніми знаннями та технологіями для ефективного управління кризами та реагування на них. Це не тільки підвищує обороноздатність держави, але також її міжнародний статус та вплив.

Впровадження воєнного стану в Україні у відповідь на російське вторгнення у 2022 році призвело до суттєвої зміни ставлення до людського капіталу та стратегій інвестування в нього. Цей зсув був насамперед викликаний невідкладною і невідкладною необхідністю зробити пріоритетом національну безпеку і стійкість перед війною, що зачіпає різні сектори, включаючи освіту, розвиток робочої сили та громадську охорону здоров'я. До війни інвестиції в людський капітал в Україні були здебільшого орієнтовані на довгострокове зростання освіти, впровадження технологій та інтеграцію у світову економіку. Проте запровадження воєнного стану вимагало швидкої переорієнтації цих пріоритетів у бік більш безпосередніх і орієнтованих на виживання цілей. Інвестиції в людський капітал стали приділяти особливу увагу сферам, які мають вирішальне значення для стійкості під час війни, таким як військова підготовка, невідкладна медична допомога, психологічна підтримка.

Система освіти, що є ключовим компонентом розвитку людського капіталу, зіткнулася з безпрецедентними проблемами за умов воєнного стану. Школам та університетам довелося швидко адаптуватися до умов війни, які включали фізичну руйнацію інфраструктури, необхідність переїзду та впровадження дистанційного навчання. Освітній контент також був скоригований, щоб приділяти більше уваги готовності до надзвичайних ситуацій, надання першої допо-

моги та цивільної оборони, щоб краще підготувати громадян до вирішення проблем, пов'язаних із війною (табл. 2).

У сфері робочої сили війна вимагає швидкого повороту до галузей, критично важливим для національної оборони та підтримки. Це включало нарощування потужностей в оборонному виробництві, кібербезпеці та логістиці. Таким чином, інвестиції в людський капітал стали більш стратегічно пов'язаними із цими секторами. Програми навчання та професійного розвитку були швидко розроблені для підвищення навичок, безпосередньо пов'язаних із військовими діями, гарантуючи, що робоча сила зможе задовольнити потреби економіки воєнного часу. Крім того, пріоритетом стала підтримка підприємств, які могли б підтримати військові дії, чи то через виробництво, технології чи послуги, оскільки економічна стійкість є ключовим елементом загальної національної безпеки. У охороні здоров'я також відбулася значна переорієнтація на невідкладну медичну допомогу, допомогу при травмах та психологічну підтримку, що відображає безпосередній вплив війни на громадську охорону здоров'я. Інвестиції в людський капітал у сфері охорони здоров'я швидко зростали та включали підготовку більшої кількості фахівців у галузі військової медичної допомоги, реагування на надзвичайні ситуації та служб психічного здоров'я.

Висновки. Підсумовуючи слід зазначити, що розвиток людського капіталу безпосередньо сприяє зміцненню військового та оборонного потенціалу країни. Освічений та навчений військовий персонал краще підготовлений до вирішення складних завдань сучасної війни, включаючи використання передових технологій та розвідувальних систем. Постійний професійний розвиток та спеціалізоване навчання в таких галузях, як кібербезпека, аналіз даних та іноземні мови, мають вирішальне значення для адаптації до мінливих загроз. Ця підготовка гарантує, що особовий склад зможе ефективно управляти та експлуатувати сучасне озброєння, брати участь в електронній війні та проводити розвідувальні операції, що є життєво важливим для підтримки національної безпеки. Окрім цього, інвестуючи в освіту та професійне навчання, країни можуть виростити універсальну робочу силу, здатну змінюватися відповідно до глобальних економічних

Таблиця 2

Ризики інвестування у розвиток людського капіталу спричинені впровадженням воєнного стану

Переривання освітніх процесів	Напруженість ресурсів
Воєнний стан призводить до значних перерв у навчальному процесі через безпосередні загрози безпеці, руйнування освітніх установ, відсутність викладачів та студентів, які можуть бути мобілізовані або переміщені	Під час війни значна частина державних ресурсів перерозподіляється на потреби оборони та безпосереднє відновлення інфраструктури, що може призвести до зниження інвестицій у довгострокові програми розвитку людського капіталу
Міграція населення	Психологічний вплив на населення
Великомасштабна міграція населення, спричинена воєнними діями, призвела до "витоку мозків", коли висококваліфіковані фахівці та їхні сім'ї покидають країну у пошуках безпеки та стабільності. Це зменшує загальний людський капітал країни та підриває потенціал довгострокового економічного зростання, а також знижує ефективність попередніх інвестицій у розвиток освіти та професійних навичок	Воєнні дії та їхні наслідки має глибокий негативний психологічний вплив на всі вікові групи, особливо на дітей та молодь, що навчаються. Тривога, стрес та посттравматичний стресовий розлад можуть знизити здатність до навчання та продуктивність, що в довгостроковій перспективі позначиться на ефективності інвестицій у освіту

Джерело: сформовано автором

тенденцій, забезпечуючи цим стійке економічну безпеку. Освіта та розвиток громадянських навичок значною мірою сприяють соціальній згуртованості та політичній стабільності, які необхідні для національної безпеки. Інформовані та зацікавлені громадяни менш схильні до маніпуляцій і з більшою ймовірністю підтримуватимуть демократичні інститути та процеси.

Освіта сприяє взаєморозумінню та толерантності між різними групами суспільства, знижуючи ймовірність міжрелігійного насильства та соціальних заворушень. Крім того, розвиток лідерських якостей за допомогою освіти сприяє формуванню майбутнього покоління політиків, які зможуть ефективно управляти та вирішувати внутрішні та зовнішні конфлікти.

References:

1. Akbar, Salam, M., Arsyad, M., Rahmadanih. (2023). The role of human capital in strengthening horticultural agribusiness institutions: Evidence from structural equation modeling. *International Journal of Sustainable Development and Planning*, vol. 18, no. 9, pp. 2839–2846.
2. Khan, E.A., Quaddus, M. (2018). Dimensions of human capital and firm performance: Micro-firm context. *IIMB Management Review*, no. 30(3), pp. 229–241.
3. Cimen, M., Atan, O., Kaya, S., Deniz, S. (2017). Effect of human capital on organizational performance in healthcare organizations. *Pressacademia*, vol. 4(1), pp. 34–38.
4. Backman, M. (2014). Human capital in firms and regions: impact on firm productivity. *Papers in Regional Science*, vol. 93(3), pp. 557–575.
5. Mayo, A. (2000). The role of employee development in the growth of intellectual capital. *Personnel Review*, vol. 29(4), pp. 521–533.
6. Kryshtanovych, M., Filippova, V., Huba, M., Kartashova, O., Molnar, O. (2020). Evaluation of the implementation of the circular economy in EU countries in the context of sustainable development. *Business: Theory and Practice*, vol. 21(2), pp. 704–712.
7. Pasban, M., Nojdedh, S.H. (2016). A review of the role of human capital in the organization. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, no. 230, pp. 249–253.
8. Goos, M., Konings, J., & Vandeweyer, M. (2015). Employment growth in Europe: the roles of innovation, local job multipliers and institutions. *Local Job Multipliers and Institutions*, no. 15–10.
9. Podra, O., Kurii, L., Alkema, V., Levkiv, H., & Dorosh, O. (2020). Theoretical aspects of human capital formation through human potential migration redistribution and investment process. *Business: Theory and Practice*, vol. 21(1), pp. 71–82.
10. Knipprath, H., De Rick, K. (2015). How social and human capital predict participation in lifelong learning: A longitudinal data analysis. *Adult Education Quarterly*, no. 65(1), pp. 50–66.

Стаття надійшла до редакції 1.05.2024

УДК 338.26

JEL R12, R28, R58

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-4

Бурих Д.С.здобувач вищої освіти за освітньо-науковою програмою «доктор філософії»,
Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-8210-2614>**Denys Burykh**

Private Higher Educational Institution "European University"

Соколюк І.І.здобувач вищої освіти за освітньо-науковою програмою «доктор філософії»,
Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-0993-4620>**Ivan Sokoliuk**

Private Higher Educational Institution "European University"

ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВОЄННОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

INNOVATIVE PROVISION OF POST-WAR DEVELOPMENT OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Анотація. У статті досліджено інноваційні напрями повоєнного розвитку об'єднаних територіальних громад та їх забезпечення. Обґрунтовано, що інноваційне забезпечення повоєнного розвитку об'єднаних територіальних громад є ключовим завданням для створення стійкої, процвітаючої та сучасної суспільно-економічної моделі громади в Україні. Досліджено важливість впровадження цифрових технологій, розвитку інфраструктури, економічних, соціальних та екологічних ініціатив для сталого розвитку. Розроблено та запропоновано комплексний план дій з описом стратегій подолання фінансових, технологічних та соціокультурних бар'єрів. Розкрито візію, стратегічні цілі, завдання та очікувані ефекти впровадження конкретних рекомендацій для вдосконалення управління та розвитку громад з урахуванням поточних викликів і можливостей. Підсумовано, що загальною метою інноваційного розвитку є створення сучасного, стійкого та прогресивного суспільства, де кожен громадянин має рівний доступ до можливостей та засобів для самореалізації.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, повоєнний розвиток, відновлення, інноваційне забезпечення, розвиток громад і територій.

Abstract. Introduction. Innovative support for the post-war development of united territorial communities is a key task for creating a stable, prosperous and modern socio-economic community model in Ukraine. In connection with the rapid development of technologies, economic and social challenges, it is important to implement innovative approaches to achieve the goals of sustainable development and improve the quality of life of citizens. This means that united territorial communities must actively implement innovative solutions in all spheres of their functioning, starting from infrastructure development and ending with increasing the level of social protection of the population. Digital technologies play an important role in this process. The introduction of electronic management systems, the digitalization of administrative services and the creation of "smart" cities can greatly facilitate the lives of citizens, ensuring more efficient use of resources and optimization of budget expenditures. **Purpose.** The purpose of the article is to identify the key areas of innovative support for the development of united territorial communities and the formation of a plan for the implementation of these areas with the definition of their vision, strategic goals, tasks and expected results. **Methods.** During the formation of these proposals, such methods as generalization, critical thinking, analysis and synthesis, etc. were used. **Results.** Implementation of innovative strategies for the development of united territorial communities in the post-war period is a critically important task facing society and authorities. However, this process is associated with numerous challenges and barriers that need to be overcome. Financial constraints, insufficient technical infrastructure, as well as uncertainty about technological aspects can make it difficult to implement plans. Insufficient support from the authorities, political and administrative obstacles, as well as socio-cultural barriers can hinder the adoption and implementation of innovations. An unstable political and economic situation can create additional difficulties for the development and implementation of strategies. However, despite these challenges, the potential for innovative development of united territorial communities is enormous. Innovations can contribute to improving the quality of life of citizens, ensuring sustainable economic growth and strengthening social justice. **Conclusion.** To achieve success, it is necessary to develop a targeted strategy that will consider all aspects of community development. It is important to involve all social and economic actors in the process, including authorities, businesses, public organizations and residents. In addition, it is necessary to actively seek sources of funding and develop partnerships with other organizations and international partners. It is also important to provide support and training for local staff so that they can effectively implement innovative projects. The general goal of innovative development is the creation of a modern, sustainable and progressive society, where every citizen has equal access to opportunities and means for self-realization.

Keywords: united territorial communities, post-war development, recovery, innovative provision, development of communities and territories.

Постановка проблеми. Інноваційне забезпечення повоєнного розвитку об'єднаних територіальних громад є ключовим завданням для створення стійкої, процвітаючої та сучасної суспільно-економічної моделі громади в Україні. У зв'язку зі стрімким розвитком технологій, економічними та соціальними викликами, важливо впроваджувати інноваційні підходи для досягнення цілей сталого розвитку та підвищення якості життя громадян. Це означає, що об'єднані територіальні громади повинні активно впроваджувати новаторські рішення у всіх сферах свого функціонування, починаючи від розвитку інфраструктури та закінчуючи підвищенням рівня соціального захисту населення. Цифрові технології відіграють важливу роль у цьому процесі. Впровадження електронних систем управління, цифровізація адміністративних послуг та створення «розумних» міст можуть значно полегшити життя громадян, забезпечуючи ефективніше використання ресурсів та оптимізацію бюджетних витрат. Особливу увагу слід звернути на розвиток інноваційних економічних моделей. Створення сприятливих умов для розвитку малих та середніх підприємств, підтримка стартапів та інноваційних проєктів може стати каталізатором економічного зростання та створення нових робочих місць. Паралельно з цим, інноваційне забезпечення повоєнного розвитку об'єднаних територіальних громад передбачає здійснення широкого спектру заходів у сфері освіти та науки. Розвиток STEM-освіти, підтримка дослідницьких проєктів та сприяння творчому мисленню серед молоді допоможуть сформувати конкурентоспроможне суспільство, здатне адаптуватися до змін у швидкозмінному світі. Крім того, інноваційні підходи мають бути спрямовані на підвищення якості медичних послуг та розвиток галузі охорони здоров'я. Впровадження телемедицини, використання штучного інтелекту у діагностиці та лікуванні, а також створення інноваційних медичних технологій можуть значно підвищити доступність та ефективність медичної допомоги. Загалом, інноваційне забезпечення повоєнного розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні є складним, але дуже важливим завданням, яке вимагає комплексного підходу та активної участі всіх зацікавлених сторін, що відповідно і розкриває актуальність дослідження даного напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні засади розвитку об'єднаних територіальних громад, у тому числі під час та після війни, розглянуті в працях таких вітчизняних науковців, як Є.І. Бородин [8], Н.Т. Гончарук [8], О.І. Дацко [2], А.І. Мокій [2], Н.С. Науменко [2], Д.І. Олійник [3], В.А. Омеляненко [1], Н.В. Павліха [2], Я.П. Павлович-Сенета [4], В.В. Павлюк [5], С.М. Серьогін [8], М.О. Скорик [6–7], Ю.П. Шаров [8].

Мета статті. Метою статті є ідентифікація ключових напрямів інноваційного забезпечення розвитку об'єднаних територіальних громад та формування плану реалізації даних напрямів із визначенням їх візії, стратегічних цілей, завдань та очікуваних результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток об'єднаних територіальних громад у повоєнний період може бути надзвичайно складним. Після війни громади можуть стикатися зі значними соціальними проблемами. Такими як безробіття, бідність, втрата житла та важкість отримання соціальних послуг.

Ці проблеми створюють серйозні виклики для влади та громадських організацій у забезпеченні допомоги [1; 3]. Однак, існує також багато економічних проблем, що ускладнюють розвиток громад. Наприклад, знищена інфраструктура та економічне виснаження можуть утруднити відновлення економічного потенціалу регіонів. Також відновлення післявоєнної економіки може зайняти значний час. Багато громад можуть також потребувати масштабних інвестицій для відновлення та модернізації інфраструктури. Зокрема, це може стосуватися доріг, комунікацій, енергетичних систем та інших ключових галузей. Крім того, відбудова соціальних інститутів і демократичних структур також може бути складною [2]. Під час війни може бути підірвана довіра до владних інституцій, що ускладнює процес відновлення демократії та правової держави. Не менш важливою проблемою є психологічні та емоційні наслідки війни. Багато мешканців можуть страждати від травм та стресу, що ускладнює їхню здатність до нормального функціонування та відновлення повсякденного життя. Тому, враховуючи всі ці аспекти, розвиток об'єднаних територіальних громад у післявоєнний період є вельми складною задачею, яка вимагає комплексного та координованого підходу.

Повоєнний розвиток об'єднаних територіальних громад в Україні може включати ряд інноваційних напрямів, спрямованих на відновлення та стабілізацію суспільства, економіки та інфраструктури. Запропонуємо деякі з можливих інноваційних напрямів:

1. Цифрові технології та електронне управління: впровадження електронних систем управління може сприяти підвищенню ефективності та прозорості управління громадами [5]. Це може включати електронні системи голосування, електронні платформи для збору думок громадян, а також електронні сервіси для надання адміністративних послуг.

2. Розвиток інфраструктури: інновації в галузі інфраструктури можуть включати в себе впровадження зелених технологій, використання відновлюваних джерел енергії, розробку інтелектуальних систем управління містом та інші технологічні рішення для підвищення стійкості та ефективності інфраструктури [6–7].

3. Економічні інновації: розвиток післявоєнної економіки може вимагати новаторських підходів до стимулювання підприємництва та інвестицій. Це може включати створення інноваційних фінансових інструментів, підтримку стартапів та інноваційних проєктів, а також розвиток нових галузей економіки, наприклад, цифрової економіки.

4. Соціальні інновації: інновації у сфері соціальної політики можуть включати в себе нові підходи до надання соціальних послуг, розвиток інклюзивної освіти та забезпечення доступу до медичної допомоги, а також програми соціальної підтримки для уразливих груп населення [8].

5. Екологічні інновації: врахування екологічних аспектів у розвитку громад може включати в себе розробку програм з відновлення та охорони природних ресурсів, розвиток програм з енергоефективності та зменшення викидів, а також стимулювання використання екологічно чистих технологій та практик.

Ці інноваційні напрями можуть сприяти створенню стійкого та процвітаючого суспільства після завер-

шення війни в Україні, забезпечуючи збалансований розвиток громад та підвищення якості життя населення. Розглянемо більш детально кожен з цих напрямів та спробуємо скласти програму їх реалізації.

Напрямок 1 «Цифрові технології та електронне управління»:

Візія: створення цифрового та транспарентного середовища управління, що забезпечує ефективну взаємодію між владою та громадянами.

Стратегія: впровадження інформаційних технологій у всі сфери управління та надання адміністративних послуг.

Стратегічні цілі:

1. Підвищення доступності електронних послуг для всіх верств населення.
2. Забезпечення безпеки та конфіденційності персональних даних громадян.
3. Підвищення рівня задоволеності громадян із якістю електронних послуг.

Завдання та очікувані результати:

- розробка та впровадження єдиної платформи для надання адміністративних послуг;
- підвищення кількості доступних електронних сервісів на платформі;
- запровадження заходів з кібербезпеки та обміну інформацією для забезпечення безпеки даних.

Напрямок 2 «Розвиток інфраструктури»:

Візія: створення стійкої та інноваційної інфраструктури, яка відповідає потребам сучасного суспільства та забезпечує його зростання.

Стратегія: модернізація та розширення інфраструктурних об'єктів з використанням сучасних технологій та екологічно чистих підходів.

Стратегічні цілі:

1. Підвищення доступності та якості транспортної інфраструктури.
2. Зменшення негативного впливу на довкілля та збільшення енергоефективності інфраструктурних об'єктів.
3. Підтримка інноваційних проектів та технологій в інфраструктурному секторі.

Завдання та очікувані результати:

- реконструкція та модернізація існуючої транспортної мережі;
- впровадження програм з енергоефективності для зменшення споживання енергії та викидів;
- підтримка стартапів та інноваційних компаній у сфері інфраструктури.

Напрямок 3 «Економічні інновації»:

Візія: створення конкурентоспроможного та інноваційного економічного середовища, яке сприяє сталому економічному зростанню та розвитку бізнесу.

Стратегія: стимулювання підприємництва, розвитку малих та середніх підприємств, а також інвестицій в інноваційні галузі.

Стратегічні цілі:

1. Створення сприятливих умов для розвитку підприємництва та інвестицій.
2. Підтримка інноваційних стартапів та новаторських проектів.
3. Збільшення ефективності використання ресурсів та підвищення конкурентоспроможності економіки.

Завдання та очікувані результати:

- створення спеціальних програм та фінансових інструментів для підтримки малих та середніх підприємств;
- розробка інноваційних центрів та інкубаторів для підтримки стартапів та інноваційних підприємств;
- запровадження заходів з підвищення ефективності використання ресурсів та оптимізації бізнес-процесів.

Напрямок 4 «Соціальні інновації»:

Візія: створення соціально справедливого та інклюзивного суспільства, де всі громадяни мають рівний доступ до освіти, охорони здоров'я та соціальних послуг.

Стратегія: розвиток програм соціальної підтримки, забезпечення доступності якісної освіти та медичної допомоги, а також стимулювання інклюзивних ініціатив.

Стратегічні цілі:

1. Забезпечення доступності та якості освіти для всіх верств населення.
2. Підвищення рівня доступності та якості медичної допомоги.
3. Створення інклюзивного середовища для всіх громадян, незалежно від їхньої соціальної чи фізичної приналежності.

Завдання та очікувані результати:

- запровадження програм підтримки дітей з мало-забезпечених сімей у навчанні та розвитку;
- розширення мережі медичних закладів та покращення їхнього технічного оснащення;
- розвиток інклюзивних програм та послуг для людей з інвалідністю та інших уразливих груп населення.

Напрямок 5 «Екологічні інновації»:

Візія: створення збалансованого та екологічно стійкого середовища, яке забезпечує збереження природних ресурсів та здоров'я населення.

Стратегія: впровадження екологічно чистих технологій, заходів з охорони довкілля та стимулювання екологічної свідомості громадян та бізнесу.

Стратегічні цілі:

1. Зменшення викидів забруднюючих речовин та покращення якості довкілля.
2. Збереження та відновлення природних ресурсів та біорізноманіття.
3. Забезпечення екологічної освіти та свідомості серед населення.

Завдання та очікувані результати:

- розробка та впровадження програм з енергоефективності та використання відновлюваних джерел енергії;
- проведення заходів з відновлення та захисту екосистем та водних ресурсів;
- проведення навчальних заходів та кампаній щодо екологічної свідомості та збереження природи.

Хоча плани по інноваційному розвитку об'єднаних територіальних громад України опісля війни можуть бути амбітними та перспективними, їх втілення може стикається з рядом бар'єрів та викликів:

- фінансові обмеження: недостатність фінансування може ускладнити впровадження інноваційних проектів. Бюджетні обмеження можуть перешкоджати виконанню стратегічних цілей та завдань;

– відсутність технічної інфраструктури: для впровадження деяких інновацій може бути необхідна належна технічна база та інфраструктура. Відсутність цього може затримати або ускладнити реалізацію планів;

– недостатнє сприйняття громадян: низька освіченість або відсутність розуміння важливості інновацій може стати перешкодою для їх прийняття та використання громадою;

– політичні та адміністративні перешкоди: відсутність підтримки з боку влади, бюрократичні процедури та недоліки в управлінні можуть гальмувати швидкість впровадження інновацій;

– технологічні обмеження: наявність застарілих технологій або недостатня технічна експертиза можуть ускладнити впровадження інноваційних рішень;

– соціокультурні бар'єри: різні культурні або соціальні відмінності можуть вплинути на сприйняття та прийняття інновацій в громаді;

– нестабільна політична ситуація: нестабільність у політичній ситуації може призвести до змін у стратегії розвитку або навіть призупинення інноваційних проєктів;

– економічна нестабільність: економічні кризи чи нестабільність на ринку можуть ускладнити фінансову підтримку та реалізацію інноваційних ініціатив;

Подолання цих бар'єрів вимагатиме спільних зусиль влади, бізнесу, громадських організацій та громади в цілому, а також відданості та стратегічного планування.

Висновки. Таким чином, впровадження інноваційних стратегій для розвитку об'єднаних територіальних громад у післявоєнний період є критично важливим завданням, яке стоїть перед суспільством та владними органами. Однак, цей процес пов'язаний з численними

викликами та бар'єрами, які потрібно подолати. Фінансові обмеження, недостатність технічної інфраструктури, а також невпевненість щодо технологічних аспектів можуть ускладнити реалізацію планів. Недостатня підтримка з боку влади, політичні та адміністративні перешкоди, а також соціокультурні бар'єри можуть утруднити прийняття та впровадження інновацій. Нестабільна політична та економічна ситуація може створити додаткові труднощі для розвитку та реалізації стратегій. Проте, не дивлячись на ці виклики, потенціал інноваційного розвитку об'єднаних територіальних громад є величезним. Інновації можуть сприяти поліпшенню якості життя громадян, забезпеченню сталого економічного зростання та зміцненню соціальної справедливості. Цифрові технології та електронне управління можуть робити владу більш прозорою та ефективною, забезпечуючи кращу взаємодію між владою та громадянами. Розвиток інфраструктури, використання екологічно чистих технологій та стимулювання економічного зростання можуть зробити громади більш конкурентоспроможними та стійкими. Для досягнення успіху необхідно розробити цілеспрямовану стратегію, яка враховуватиме всі аспекти розвитку громади. Важливо залучити до процесу всі соціальні та економічні суб'єкти, включаючи владні органи, бізнес, громадські організації та мешканців. Крім того, потрібно активно шукати джерела фінансування та розвивати партнерські відносини з іншими організаціями та міжнародними партнерами. Важливо також забезпечити підтримку та навчання для місцевих кадрів, щоб вони могли ефективно впроваджувати інноваційні проєкти. Загальною метою інноваційного розвитку є створення сучасного, стійкого та прогресивного суспільства, де кожен громадянин має рівний доступ до можливостей та засобів для самореалізації.

Бібліографічний список:

1. Інноваційні основи відновлення та розвитку країн після збройних конфліктів: інноваційний вимір: колективна монографія / за ред. д.е.н. Омеляненка В.А. Суми : Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань. 2022. 280 с.
2. Мокій А. І., Павліха Н. В., Науменко Н. С., Дацко О.І. Інституціональне забезпечення інноваційного розвитку територіальних громад України. *Регіональна економіка*. 2018. № 4. С. 17–27.
3. Олійник Д.І. Інноваційний розвиток територіальних громад в умовах четвертої технологічної революції: пріоритети та перспективи : аналіт. доповідь. Київ : НІСД, 2018. 52 с.
4. Павлович-Сенета Я.П. Адміністративно-правові передумови для економічного розвитку об'єднаних територіальних громад в умовах воєнного стану. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2022. № 2. С. 222–226.
5. Павлюк В.В. Інноваційні форми розвитку територіальних об'єднань та місцевих громад: «поселення майбутнього». *Публічне управління і адміністрування в Україні*. 2019. Випуск 11. С. 153–158.
6. Скорик М.О. Інфраструктурні виклики об'єднаних територіальних громад України. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Серія: «Економічні науки», 2021. № 8(52). С. 53–58.
7. Скорик М.О. Фінансове забезпечення об'єднаних територіальних громад: проблеми та шляхи їх вирішення. *Молодий вчений*. 2023. № 5 (117). С. 174–178.
8. Управління стратегічним розвитком об'єднаних територіальних громад: інноваційні підходи та інструменти : монографія / С.М. Серьогін, Ю.П. Шаров, Є.І. Бородін, Н.Т. Гончарук [та ін.] ; за заг. та наук. ред. С.М. Серьогіна, Ю.П. Шарова. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2016. 276 с.

References:

1. Innovatsiini osnovy vidnovlennia ta rozvytku krain pislia zbroinykh konfliktiv: innovatsiinyi vymir: kolektyvna monohrafiia [Innovative foundations of recovery and development of countries after armed conflicts: innovative dimension: collective monograph] / za red. d.e.n. Omelianenka V. A. Sumy: Instytut stratehii innovatsiinoho rozvytku i transferu znan. 2022. 280 p. (in Ukrainian)
2. Mokii, A. I., Pavlikha, N. V., Naumenko, N. S., Datsko, O. I. (2018). Instytutsionalne zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku terytorialnykh hromad Ukrainy [Institutional support for innovative development of territorial communities of Ukraine]. *Rehionalna ekonomika – Regional economy*. Vol. 4. P. 17–27. (in Ukrainian)
3. Oliinyk, D. I. (2018). Innovatsiinyi rozvytok terytorialnykh hromad v umovakh chetvertoi tekhnolohichnoi revoliutsii: priorytety ta perspektyvy : analit. dopovid [Innovative development of territorial communities in the conditions of the fourth technological revolution: priorities and prospects: analyst. report]. Kyiv: NISD, 52 p. (in Ukrainian)

4. Pavlovych-Seneta, Ya. P. (2022). Administratyvno-pravovi peredumovy dlia ekonomichnoho rozvytku obiednanykh terytorialnykh hromad v umovakh voiennoho stanu [Administrative and legal prerequisites for the economic development of united territorial communities under martial law]. *Analitychno-porivnialne pravoznavstvo – Analytical and comparative jurisprudence*. Vol. 2. P. 222–226. (in Ukrainian)
5. Pavliuk, V. V. (2019). Innovatsiini formy rozvytku terytorialnykh obiednan ta mistsevykh hromad: «poselennia maibutnoho» [Innovative forms of development of territorial associations and local communities: "settlement of the future"]. *Publichne upravlinnia i administruvannia v Ukraini – Public management and administration in Ukraine*. Vol. 11. P. 153–158. (in Ukrainian)
6. Skoryk, M. O. (2021). Infrastrukturni vyklyky obiednanykh terytorialnykh hromad Ukrainy [Infrastructural challenges of the united territorial communities of Ukraine]. *Mizhnarodnyi naukovi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky» – International scientific journal "Internauka". Series: "Economic Sciences"*. Vol. 8(52). Pp. 53–58 (in Ukrainian)
7. Skoryk, M. O. (2023). Finansove zabezpechennia obiednanykh terytorialnykh hromad: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Financial provision of united territorial communities: problems and ways to solve them]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*. Vol. 5 (117). P. 174–178. (in Ukrainian)
8. Upravlinnia stratehichnym rozvytkom obiednanykh terytorialnykh hromad: innovatsiini pidkhody ta instrumenty : monohrafiia / S. M. Serohin, Yu. P. Sharov, Ye. I. Borodin, N. T. Honcharuk [ta in.] ; za zah. ta nauk. red. S. M. Serohina, Yu. P. Sharova [Management of strategic development of united territorial communities: innovative approaches and tools: monograph / S. M. Seryogin, Y. P. Sharov, E. I. Borodin, N. T. Honcharuk [and others]; in general and science ed. S. M. Seryogina, Yu. P. Sharova]. Dnipro: DRIDU NADU, 2016. 276 p. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 26.04.2024

УДК 657.076.4

JEL M41, M30

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-5

Височан О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аналізу
Національний університет “Львівська політехніка”
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4160-1323>

Olha Vysochan

Lviv Polytechnic National University

Водяний Т.Б.

генеральний директор,
ТОВ “ТАК ЕДЖЕНСІ”
ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-4509-505X>

Taras Vodyanyy

TAK AGENCY LLC

ОБЛІК МАРКЕТИНГОВИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

ACCOUNTING OF MARKETING EXPENSES OF AN ENTERPRISE

Анотація. Стаття присвячена дослідженню методики ведення обліку маркетингових витрат у вітчизняній практиці. Здійснено аналіз існуючих підходів до розробки номенклатури аналітичних рахунків, пов'язаних з обліком широкого спектру витрат маркетингу. У статті подано графічну інтерпретацію облікових підходів до співвідношення понять “маркетингові витрати” та “збутові витрати”. Розглянуто чотири моделі обліку витрат на маркетинг: маркетинговий підхід, при якому витрати на збут є складовими витрат на маркетинг; нормативний підхід, при якому витрати на маркетинг є складовими витрат на збут; диференційований підхід, коли витрати на збут та витрати на маркетинг є окремими категоріями витрат та синтетичний підхід, за якого витрати на збут та витрати на маркетинг містять як спільні, так і індивідуальні статті витрат. Узагальнено кореспонденцію рахунків щодо відображення витрат на маркетинг з врахуванням вимог законодавства та чинної практики бухгалтерського обліку.

Ключові слова: маркетинг, збут, облік, маркетингові витрати, збутові витрати.

Abstract. New trends in the development of marketing, on the one hand, lead to the emergence of new accounting objects in terms of the emergence of expenses that expand the concept and nomenclature of marketing expenses, on the other hand, impose requirements for the clear identification of such expenses for the purpose of further evaluation, accounting and reporting. The article is aimed at studying the approaches to accounting for marketing expenses in domestic practice. The **purpose** of the article is to study the methods of synthetic and analytical accounting of marketing expenses of enterprises, taking into account the diversity of their activities and the need to meet the needs of the management system. The study uses both general scientific research **methods** and special methods, in particular, observation, system analysis, and logical generalization. An analysis of existing approaches to the development of the nomenclature of analytical accounts related to the accounting of a wide range of marketing expenses is carried out. It is determined that at present, the construction of accounting for marketing expenses at an enterprise is mainly focused on the accumulation of expenses on a specially allocated account with the allocation of analytical accounts depending on the needs of management. The correspondence of accounts for the reflection of marketing expenses is generalized, taking into account the requirements of legislation and current accounting practice. The article presents a graphical interpretation of accounting approaches to the correlation of the concepts of “marketing expenses” and “sales expenses”. Four models of accounting for marketing expenses are considered, depending on the correlation between the concepts of “marketing” and “sales”. Based on the results of the study, the following approaches to expenses accounting are proposed: the marketing approach, in which sales expenses are components of marketing expenses; the normative approach, in which marketing expenses are components of sales expenses; the differentiated approach, when sales expenses and marketing expenses are separate categories of operating expenses; and the synthetic approach, in which sales expenses and marketing expenses contain both common and individual expenses items.

Keywords: marketing, sales, accounting, marketing expenses, sales expenses.

Постановка проблеми. Нові тенденції розвитку маркетингу, з однієї сторони, зумовлюють виникнення нових об'єктів обліку в частині появи витрат, що розширюють поняття та номенклатуру витрат на маркетинг, з іншої сторони, ставлять вимоги щодо чіткої ідентифікації таких витрат з метою подальшої оцінки, бухгалтерського обліку та відображення у звітності. Загалом, актуальність питання обліку витрат на маркетинг підприємства визначається такими похідними:

- облікова інформація є важливою для підтримки прийняття управлінських рішень та аналізу результатів їх виконання;
- підвищення ефективності збутової діяльності забезпечує посилення конкурентної позиції підприємства на вітчизняних та зарубіжних ринках товарів і послуг;
- існуюча номенклатура бухгалтерських рахунків, унормована Міністерством фінансів України, часто

викликає нарікання науковців та бухгалтерів-практиків в аспекті її невідповідності динамічним запитам сьогодення;

- витрати на маркетингові заходи знаходяться “під прицілом” контролюючих органів, що аналізують їх на предмет відповідності задекларованим у статуті напрямкам господарської діяльності підприємства;

- методологічна складність ідентифікації понесених витрат у зіставленні з отриманими доходами унеможливує встановлення рівня ефективності маркетингової політики, що реалізується підприємством;

- витрати на збут складають вагомую величину у загальному обсязі витрат підприємства та прямо впливають кінцевий фінансовий результат діяльності;

- маркетингова діяльність допомагає досягненню синергійного ефекту від об’єднання ресурсів підприємств однієї галузі в кластерній моделі розвитку економіки країни на засадах сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії та практики облікового відображення витрат на маркетинг вітчизняними науковцями досліджувались у декількох основних аспектах:

- 1) морфологічний аналіз понять “витрати на збут” та “витрати на маркетинг”: Банасько Т.М. [1]; Гуріна Н.В. та Томша А.О. [2]; Назарова К. та Мисюк В. [3];

- 2) групування витрат: Подмешальська Ю.В. та Степаненко В.А. [4]; Шерер І. та Белінська О. [5]; Мулик Т.О. та Мулик Я.І. [6]; Шиманська А. [7];

- 3) первинний та зведений облік витрат: Подмешальська Ю.В. та Степаненко В.А. запропонували форму Відомості обліку витрат на збут для узагальнення інформації про останні та контролю їх рівня на підприємстві [4]; Грицай О.І. цілий комплекс зведених документів: Звіт про витрати на маркетинг за структурними підрозділами підприємства, Зведена відомість обліку витрат на маркетинг, Відомість аналітичного обліку витрат на маркетинг, Бюджет витрат на маркетинг, Відомість відхилення планових (бюджетних) значень витрат на маркетинг від фактичних, Відомість контролю витрат на маркетинг за статтями [8]; Зведену відомість обліку маркетингових витрат пропонує у своїх дослідженнях і Верзілова Г.Р. [9]; для опрацювання аналітичної інформації про витрати на збут Грицишин А. пропонує форму Відомості обліку витрат на збут на прикладі логістичного підприємства [10];

- 4) відображення у звітності: пропозиції Правдюк Н.Л. щодо вдосконалення форм № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)” та № 5 “Примітки до річної фінансової звітності” [11];

- 5) впливу на податкову базу: наприклад, Гуріна Н.В. та Томша А.О. досліджують податковий облік маркетингових витрат з врахуванням їх впливу на розрахунок величини ПДВ [2];

- 6) специфіки обліку витрат у різних галузях народного господарства України: торгівлі – Шерер І. та Белінська О. [5], Верзілова Г.Р. [9]; сільського господарства – Вітер С.А. та Вітер З.Д. [11]; промисловості – Очеретсько Л.М. та Тимошенко А.Ю. [13], транспортних послугах – Грицишина А. [10] тощо.

Однак, провівши ґрунтовний аналіз статей у фахових наукових журналах вітчизняних науковців за останні 25 років, нами встановлено, що найбільш затребуваною тематикою у цих публікаціях є проблема ведення аналітичного обліку маркетингових (збутових,

реklamних тощо) витрат. Практично у кожній статті вчені намагаються запропонувати свою номенклатуру субрахунків та аналітичних рахунків до рахунку 93 “Витрати на збут”, звертаючи увагу на особливу актуальність вирішення цього питання для покращення інформаційного забезпечення управління господарською діяльністю підприємства.

Формулювання завдання дослідження. Таким чином, зважаючи на актуальність порушеної тематики ставимо собі за мету дослідження методики синтетичного та аналітичного обліку витрат на маркетинг підприємств з врахуванням різноманітності напрямків їх діяльності та необхідності забезпечення потреб системи управління.

Встановлена мета вимагає, на наш погляд, вирішення таких завдань:

- аналіз існуючих підходів до розробки номенклатури аналітичних рахунків, пов’язаних з обліком широкого спектру витрат маркетингу;

- представлення авторського бачення до графічної інтерпретації облікових підходів до співвідношення понять “маркетингові витрати” та “збутові витрати”;

- узагальнення кореспонденції рахунків щодо відображення витрат на маркетинг з врахуванням вимог законодавства та чинної практики бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система синтетичного та аналітичного обліку маркетингових витрат на підприємстві повинна бути організована таким чином, щоб забезпечити керівництво та інших зацікавлених осіб максимально корисною інформацією, та з врахуванням її акумулювання на спеціально виділеному для цього рахунку 93 “Витрати на збут”.

У сучасних наукових дослідженнях з порушеної тематики немає єдиного підходу до розробки номенклатури рахунків аналітичного обліку маркетингових витрат, що, в першу чергу, пов’язано з відсутністю однозначного трактування взаємозалежності між поняттями витрат на маркетинг та витрат на збут (табл. 1).

Зважаючи на опрацьовані нами статті вітчизняних авторів, вважаємо доречним виокремлення чотирьох облікових підходів до співвіднесення категорій “маркетингові витрати” та “збутові витрати” (рис. 1).

Таким чином, на сьогодні можна виокремити чотири моделі обліку витрат, залежно від співвідношення понять “маркетинг” та “збут”:

А) витрати на збут є складовими витрат на маркетинг – маркетинговий підхід, при якому збут розглядається як одна з функцій маркетингової діяльності;

Б) витрати на маркетинг є складовими витрат на збут – нормативний підхід згідно НП(С)БО 16 “Витрати” [18];

В) витрати на збут та витрати на маркетинг є окремими категоріями витрат операційної діяльності – диференційований підхід, виходить з припущення про різну природу виникнення цих витрат;

Г) витрати на збут та витрати на маркетинг містять як спільні, так і індивідуальні статті витрат – синтетичний підхід, поряд з розмежуванням цих категорій витрат, допускається існування витрат, які одночасно можуть бути віднесені як до маркетингових, так і до збутових.

Аналізуючи вітчизняне законодавство, можна зробити такі висновки:

Таблиця 1

Наукові підходи до ведення аналітичного обліку маркетингових витрат у дослідженнях вітчизняних вчених

Пропозиції	[14]	[1]	[5]	[6]	[2]	[15]	[16]	[11]	[12]	[13]	[9]	[17]
Перейменування рахунку 93 “Витрати на збут” на “Маркетингові і збутові витрати” (або “Витрати на збут та маркетингові витрати”)	+	+	+	+			+			+	+	+
Виокремлення субрахунків: - 931 “Витрати на збут”		+	+	+			+			+	+	+
- 932 “Маркетингові витрати”		+	+	+			+			+	+	+
- 933 “Витрати на рекламу”							+			+		+
Перейменування рахунку 93 “Витрати на збут” на “Маркетингові витрати”					+	+		+	+			
Виокремлення субрахунків: - 931 “Витрати на збут”						+			+			
- 932 “Комерційні витрати”						+						
- 933 “Витрати на дослідження ринку”									+			
- 934 “Витрати на рекламу”									+			
- 935 “Інші маркетингові витрати”						+						
Виокремлення субрахунків, пов’язаних із реалізацією різних складових маркетингової політики								+				

Джерело: авторське узагальнення досліджень вітчизняних науковців

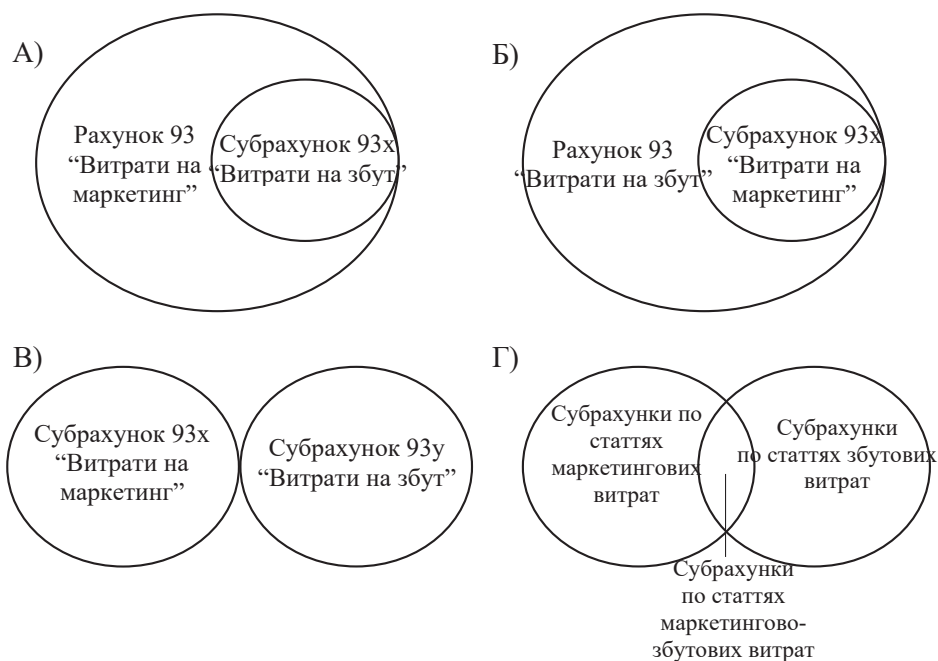


Рис. 1. Облікові підходи до співвідношення понять “маркетингові витрати” та “збутові витрати”

Джерело: авторська графічна інтерпретація існуючих наукових розробок

1) витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг) є складовими витрат на збут підприємства (п. 19 НП(С)БО 16 “Витрати”);

2) визнані витрати на маркетинг та рекламу відображаються по дебету рахунку 93 “Витрати на збут” (Інструкція № 291) [19] (табл. 2).

Як бачимо, діюча методологія та практичні аспекти ведення обліку витрат на маркетинг створюють певні труднощі організаційно-інформаційного характеру, оскільки певні статті витрат можуть бути віднесені як до маркетингових, так і збутових витрат (за умови їх неототожнення у обліковому полі). Фактично, це приводить до висновку про необхідність створення

належної методики розподілу таких витрат подвійного призначення і затвердження її в Наказі про облікову політику.

Висновки. Спираючись на результати наукового дослідження зазначимо, що необхідність чіткого розмежування витрат на маркетинг та витрат на збут дасть змогу напрацювати підходи до оцінки та облікового відображення таких витрат з метою надання користувачам необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. У Наказі про облікову політику підприємства важливо встановити номенклатуру витрат на маркетинг та витрат на збут і принципи їх облікового відображення. Аналітичний облік марке-

Таблиця 2

Формування маркетингових витрат на рахунках бухгалтерського обліку

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Коментар, приклади
	Дебет	Кредит	
1	2	3	4
Нараховано амортизацію необоротних активів, що використовуються у збутовій діяльності	93	13	Амортизація складських приміщень, обладнання і механізмів для зберігання готової продукції; амортизація зворотної інвентарної тари
Використано матеріали для потреб збутової діяльності	93	20	Вартість матеріалів, використаних при проведенні ремонту тари, витрати пакувальних матеріалів, витрати матеріалів на оформлення вітрин, виставок, рекламних матеріалів, витрати матеріалів в рамках передпродажної підготовки товарів; витрати палива для транспортних засобів відділу збуту
Використано малоцінні швидкозношувані предмети (передано у використання) для збутової діяльності	93	22	Вартість канцтоварів переданих у використання для потреб збуту, вартість демонстраційних зразків товарів на вітрині (термін використання до 1 року); витрати МШП в рамках передпродажної підготовки товарів; списання на проведення виставок, ярмарків, рекламних акцій
Включено до складу витрат на збут частину витрат виробництва, що стосуються збутової та маркетингової діяльності	93	23	Вартість наданих безоплатних послуг в рекламних цілях; витрати на утримання, ремонт та експлуатацію основних засобів, що використовуються у збутових цілях, допоміжними підрозділами підприємства; вартість списаних екземплярів готової продукції (без оприбуткування на склад) для використання у збутових цілях
Списано напівфабрикати для потреб збуту	93	25	Вартість використаних напівфабрикатів для потреб збуту (для підготовки рекламних кампаній, безкоштовної роздачі, фотосесій тощо).
Списано готову продукцію для потреб збуту	93	26	Вартість безкоштовно розданих зразків готової продукції в рекламних цілях; списання готової продукції для підготовки рекламних кампаній, фотосесій, відеороликів тощо.
Списано сільськогосподарську продукцію для потреб збуту	93	27	Вартість безкоштовно розданих зразків сільськогосподарської продукції в рекламних цілях (для с/г підприємств)
Списано товари для потреб збуту	93	28	Вартість упаковки, списаної під час передпродажної підготовки товарів на складах; безкоштовно розданих на виставці, ярмарку товарів; товарів для підготовки рекламних кампаній, фотосесій, відеороликів тощо.
Відображено вартість грошових документів використаних для збутових потреб	93	33	Вартість поштових марок, використаних у збутовій діяльності
Включено до складу витрат на збут вартість транспортування продукції (товарів) покупцям	93	36	Вартість транспортування готової продукції чи товарів, що реалізуються, в рамках відносин з дочірніми підприємствами на умовах взаємозаліку за договором купівлі-продажу (не застосовується контрагентами - платниками ПДВ)
Відображено вартість витрат на збут,	93	37	Витрати на службові відрядження пов'язані зі збутом продукції (товарів, робіт, послуг); комісія еквайрингу; вартість тимчасового розміщення власної (зовнішньої) реклами за попередньою оплатою
Включено до складу витрат на збут частину витрат, що обліковувалися як витрати майбутніх періодів	93	39	Вартість передплати періодичних видань, майбутні орендні платежі за рухоме та нерухоме майно, що використовується для потреб збуту
Нарахування (створення) забезпечень для відшкодування майбутніх витрат, що стосуються збутової діяльності	93	47	Витрати на створення резерву відпусток працівників, що пов'язані з збутовою діяльністю, витрати на гарантійний ремонт та гарантійне обслуговування реалізованої продукції, витрати на гарантійну заміну реалізованої продукції
Відображено вартість послуг, наданих сторонніми організаціями, в рамках збутової діяльності підприємства	93	63	Витрати на транспортування продукції (товарів) до покупців; витрати на розміщення реклами в засобах масової інформації; витрати на оплату послуг зв'язку; вартість юридичних послуг при реєстрації торгової марки; вартість послуг по договору комісії у комітента; послуги сторонні організацій, що пов'язані з організацією та проведення рекламних кампаній, розробці маркетингових та збутових стратегій, досліджень ринку тощо.
Відображено суми податків та зборів, що пов'язані зі збутовою діяльністю	93	64	Суми експортного мита; суми заборгованості перед бюджетом за митними платежами при експорті продукції (товарів)

Продовження Таблиці 2

1	2	3	4
Відображено у складі витрат на збут витрати зі страхування	93	65	Суми єдиного соціального внеску на фонд оплати праці працівників, що пов'язані зі збутом, продавців, торгових агентів тощо.; суми страхових платежів при добровільному страхуванні доставки товару
Нараховано заробітну плату персоналу, що займається збутовою діяльністю	93	66	Суми заробітної плати широкого кола персоналу підприємства, функції якого пов'язані із збутовою діяльністю: від начальника відділу збуту і до працівників, які обслуговують обладнання із розфасування та упакування готової продукції (товару), крім того, працівників, зайнятих ремонтом тари, комісійні винагороди продавцям, торговим агентам тощо.
Відображено вартість робіт та послуг сторонніх організацій, що пов'язані з збутовою діяльністю	93	68	Вартість послуг з розфасування товару, розміщення продукції в місцях продажу; вартість витрат на навчання, професійну підготовку та перепідготовку; вартість послуг експедитора для перевезення продукції/товарів
Відображено у складі витрат на збут матеріальні витрати, що стосуються збутової діяльності*	93	80	Вартість запасів, МШП, товарів, готової продукції, що використовуються для потреб збуту
Відображено у складі витрат на збут витрати на оплату праці, що стосуються збутової діяльності	93	81	Нарахована заробітна плата персоналу підприємства, функції якого пов'язані із збутовою діяльністю
Відображено у складі витрат на збут витрати на страхування, що стосуються збутової діяльності	93	82	Витрати зі страхування на фонд оплати праці персоналу підприємства, функції якого пов'язані із збутовою діяльністю
Відображено у складі витрат на збут нараховану амортизацію необоротних активів, що стосуються збутової діяльності	93	83	Нарахована амортизація необоротних активів, що використовуються у збутовій діяльності
Відображено у складі витрат на збут інші витрати, що стосуються збутової діяльності	93	84	Інші витрати, що пов'язані з збутовою діяльністю, зокрема послуги сторонніх організацій в частині транспортування готової продукції,

*у випадку використання в обліку 8 і 9 класу рахунків

Джерело: авторське узагальнення на основі існуючих нормативних рекомендацій та практики бухгалтерського обліку

тингових витрат підприємства важливо будувати виходячи з потреб в отриманні інформації та основних напрямів маркетингової діяльності. Таким чином, для ведення обліку маркетингових витрат підприємство може обрати один з запропонованих підходів: маркетинговий підхід, що передбачає включення витрат на збут в витрати на маркетинг; нормативний підхід, за яким маркетингові витрати є складовою витрат на

збут; диференційований підхід, за яким витрат на збут та маркетинг розділяють як різні види витрат; синтетичний підхід, що передбачає наявність спільних та окремих витрат як для маркетингових, так і для збутових витрат. Кожен з цих підходів не порушує загальних принципів та методів ведення обліку та може застосовуватися залежно від цілей системи обліково-аналітичного забезпечення на підприємстві.

Бібліографічний список:

1. Банасько Т.М. Проблемні питання бухгалтерського обліку маркетингових витрат. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. Вип. 12. С. 239–242.
2. Гуріна Н.В., Томша А.О. Формування маркетингових витрат на підприємстві: бухгалтерський та податковий облік. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/210> (дата звернення: 19.04.2024).
3. Назарова К., Мисюк В. Облік витрат на маркетингові комунікації підприємства. *Вісник КНТЕУ*. 2017. Том 115. № 5. С. 129–140.
4. Подмешальська Ю.В., Степаненко В.А. Облік витрат на збут. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 24. С. 31–35.
5. Шерер І., Белінська О. Сучасні підходи до організації обліку витрат на збут та маркетинг торговельного підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2019. № 7–8. С. 162–174.
6. Мулик Т.О., Мулик Я.І. Організація обліку і аудиту витрат на збут підприємства: стан та напрями вдосконалення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 22. С. 965–971.
7. Шиманська А. Класифікація витрат на збут промислового підприємства. *Маркетинг в Україні*. 2014. № 5. С. 24–28.
8. Грицай О.І. Удосконалення документування для обліку витрат на маркетинг промислового підприємства. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2017. № 862. С. 93–103.
9. Верзілова Г.Р. Облікова інтерпретація витрат на маркетингову діяльність торговельного підприємства. *Бізнес Інформ*. 2020. № 3. С. 284–292.

10. Грицишин А. Облік збутової діяльності в умовах розмежування логістичних і маркетингових процесів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. № 1. С. 200–212.
11. Правдюк Н.Л. Облікове забезпечення управління маркетинговою стратегією підприємства. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: Актуальні питання науки і практики*. 2019. № 2. С. 100–115.
12. Вітер С.А., Вітер З.Д. Обліково-аналітичне забезпечення управління маркетинговими витратами сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 12. С. 34–40.
13. Очеретко Л.М., Тимошенко А.Ю. Удосконалення обліку збутової діяльності промислового підприємства. *Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки*. 2014. № 2 (22). С. 116–123.
14. Наумова Т.А., Акімова Н.С., Топоркова О.В. Організація обліку маркетингових витрат. *Прийзовський економічний вісник*. 2020. Випуск 6 (23). С. 256–261.
15. Гудзенко Н.М. Облік і контроль збуту в операційній діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Нац. аграр. ун-т. Київ, 2006. 25 с.
16. Засадний Б.А., Башкін І.Е. Особливості та шляхи удосконалення обліку витрат на маркетингову діяльність. *Молодий вчений*. 2019. № 3. С. 428–431.
17. Безверхий К. Сучасні підходи до вдосконалення обліку непрямих витрат на збут, рекламу і маркетинг. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. № 12. С. 14–19.
18. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 19.04.2024).
19. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 19.04.2024).

References:

1. Banasko T.M. (2015) Problemni pytannia bukhgalterskoho obliku marketynhovykh vytrat [Problematic issues of accounting marketing costs]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu – International Humanitarian University Herald*, vol. 12, pp. 239–242.
2. Hurina N.V., Tomsha A.O. (2021) Formuvannya marketynhovykh vytrat na pidpriemstvi: bukhgalterskyi ta podatkovyi oblik [Formation of marketing costs at the enterprise: accounting and tax accounting]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, vol. 24. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/210> (accessed April 19, 2024).
3. Nazarova K., Mysiuk V. (2017) Oblik vytrat na marketynhovi komunikatsii pidpriemstva [Accounting of marketing communications expenses]. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, vol. 115, no. 5, pp. 129–140.
4. Podmeshalska Y.V., Stepanenko V.A. (2018) Oblik vytrat na zbut [Accounting for sales costs]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 24, pp. 31–35.
5. Sherer I., Bielinska O. (2019) Suchasni pidkhody do orhanizatsii obliku vytrat na zbut ta marketynh torhovelnogo pidpriemstva [Modern approaches to the organization of costs and marketing accounting of the trade enterprise]. *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu – Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University*, vol. 7–8, pp. 162–174.
6. Mulyk T.O., Mulyk Ya.I. (2018) Orhanizatsiia obliku i audytu vytrat na zbut pidpriemstva: stan ta napriamy vdoshkonalennia [Organization of accounting and audit of enterprise sales costs: status and areas of improvement]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national economic problems*, vol. 22 (23), pp. 965–971.
7. Shymanska A. (2014) Klasyfikatsiia vytrat na zbut promyslovoho pidpriemstva [Classification of sales costs of an industrial enterprise]. *Marketynh v Ukraini – Marketing in Ukraine*, vol. 5, pp. 24–28.
8. Hrytsai O.I. (2017) Udoshkonalennia dokumentuvannia dlia obliku vytrat na marketynh promyslovoho pidpriemstva [Documentation improvement for cost accounting on industrial enterprise marketing]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu “Lvivska politekhnika”*. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku – Bulletin of Lviv Polytechnic National University. Management and Entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and problems of development*, vol. 862, pp. 93–103.
9. Verzilova H.R. (2020) Oblikova interpretatsiia vytrat na marketynhovu diialnist torhovelnogo pidpriemstva [The accounting interpretation of the costs of marketing activities of trading enterprise]. *Biznes Inform – Business Inform*, vol. 3, pp. 284–292.
10. Hrytsyshyn A. (2020) Oblik zbutovoi diialnosti v umovakh rozmezhuвання lohistychnykh i i marketynhovykh protsesiv [Accounting for sales activities in the context of the separation of logistics and marketing processes]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, vol. 1, pp. 200–212.
11. Pravdiuk N.L. (2019) Oblikove zabezpechennia upravlinnia marketynhovoio strategiiu pidpriemstva [Accounting support of the marketing strategy management of an enterprise]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: Aktualni pytannia nauky i praktyky – Economy, finances, management: Topical issues of science and practice*, vol. 2, pp. 100–115.
12. Viter S.A., Viter Z.D. (2016) Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia marketynhovymy vytratamy silskohospodarskykh pidpriemstv [Accounting and analytical support strategic management cost of sales of agricultural enterprises]. *Ahrosvit*, vol. 12, pp. 34–40.
13. Ocheretko L.M., Tymoshenko A. Yu. (2014) Udoshkonalennia obliku zbutovoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva [Improving accounting marketing activity of industrial enterprise]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu: Ekonomichni nauky – Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic Sciences*, vol. 2 (22), pp. 116–123.
14. Naumova T.A., Akimova N.S., Toporkova O.V. (2020) Orhanizatsiia obliku marketynhovykh vytrat [Organization of cost accounting for marketing]. *Pryazovskiy ekonomichnyi visnyk – Pryazovskiy economic herald*, vol. 6 (23), pp. 256–261.
15. Hudzenko N.M. (2006) Oblik i kontrol zbutu v operatsiini diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Accounting and sales control in the operational activities of agricultural enterprises]: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09. Kyiv, 25 p. (in Ukrainian).
16. Zasadnyi B.A., Bashkin I.E. (2019) Osoblyvosti ta shliakhy udoshkonalennia obliku vytrat na marketynhovu diialnist [Peculiarities and ways for improving the accounting of costs for marketing activities]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*, vol. 3, pp. 428–431.
17. Bezverkhyy K. Suchasni pidkhody do vdoshkonalennia obliku nepriamykh vytrat na zbut, reklamu i marketynh [Modern approaches to improving the accounting of indirect costs for sales, advertising and marketing]. *Bukhgalterskyi oblik i audit*, vol. 12, pp. 14–19.

18. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 “Vytraty”: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.1999 roku № 318 [National Accounting Regulation (Standard) 16 “Expenses”: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 31 December 1999 No. 318]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (accessed April 19, 2024).

19. Instruktsiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhhalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.1999 roku № 291 [Instructions on the application of the chart of accounts for accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations: Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 30 November 1999 No. 291]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (accessed April 19, 2024).

Стаття надійшла до редакції 10.05.2024

УДК 339.564

JEL F14, Q1

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-6

Вовк М.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6156-8298>

Myroslava Vovk

Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies of Lviv

Вороблевський В.І.

аспірант кафедри менеджменту,
Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького
ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-8138-31929>

Vitalij Voroblevskyj

Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies of Lviv

ПІДТРИМКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

SUPPORT FOR THE EXPORT POTENTIAL OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF WAR

Анотація. В даній статті проаналізовано ключові аспекти експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах воєнного стану, а також надано практичні рекомендації щодо підтримання сталого розвитку сільського господарства України в ході російської агресії. В дослідженні визначено основні заходи, які потрібно застосувати для переорієнтації державної політики відповідно до кризових умов, які склалися в процесі експорту сільськогосподарської продукції. Зокрема, подано детальний аналіз експорту сільськогосподарської продукції в довоєнний період та період ведення військових дій. Визначено причини скорочення експорту вітчизняної аграрної продукції та способи їх подолання. Також окреслено основні заходи фінансової підтримки вітчизняних товаровиробників, які здійснюються українським урядом задля посилення стійкості і подолання наслідків воєнних дій.

Ключові слова: експортний потенціал, аграрний сектор, аграрний експорт, сталий розвиток, продовольча безпека, воєнний стан.

Abstract. Introduction. The sustainable development of Ukraine's agriculture is a crucial factor for domestic food security, especially in the face of Russian aggression. However, the crisis conditions caused by military operations have severely impacted the export of agricultural products, and as a result, the state policy must be reoriented to overcome these significant challenges. **The purpose.** The article is aimed at studying the key aspects of financial and economic support for the export potential of the agricultural sector of Ukraine in the context of martial law and post-war recovery. **Methods.** The methodological basis of the publication is the scientific works of domestic and foreign researchers. The methods of scientific analysis and synthesis, measurement and dynamics, as well as deduction and structuring were used in writing the article. **Results.** In a recent study, the author analysed the pre-war and war periods of the export of agricultural products, and identified the measures that must be applied to reorient the state policy. The study revealed that before the war, the agricultural sector accounted for almost 40% of the state's total exports, with Ukraine ranking among the top five wheat exporters, the fourth in corn exports, and the third in rapeseed exports. Ukraine's strong and stable domestic agricultural sector played an indispensable role in global food security. However, the situation changed after the full-scale invasion, and the rate of export of agricultural products decreased by 17% in the second year of the war compared to the previous year. The primary reason for the decrease in exports of domestic agricultural products was the blockage of trade routes in the Black Sea. Though the problem was partly resolved by introducing export corridors and changing product delivery routes, the decision to supply domestic products by land routes across the borders with neighbouring Western states starting in 2023 faced significant challenges. **Conclusions.** To overcome the reduction in the export of domestic agricultural products, the author proposed several measures in the study. These measures include the restoration of export logistics, the creation and restoration of crop storage facilities, preferential taxation, and lending to agricultural producers for business development, the restoration of agricultural lands affected by military operations, the introduction of innovative technologies, and digitalization. By implementing these measures, the agricultural sector can strengthen its stability, overcome the consequences of military actions, support the export of domestic agricultural products, and adapt the legal framework in accordance with the norms and rules of the European Union.

Keywords: export potential, agricultural sector, agricultural export, sustainable development, food security.

Постановка проблеми. Вирішення сучасних фінансово-економічних, соціальних та екологічних проблем у вітчизняному аграрному секторі потребує комплексного стратегічного підходу, взаємоузгодженого на національному та регіональному рівнях, що сприятиме збалансованому розвитку аграрної галузі. Тому підтри-

сного стратегічного підходу, взаємоузгодженого на національному та регіональному рівнях, що сприятиме збалансованому розвитку аграрної галузі. Тому підтри-

мання сталого розвитку сільського господарства України в ході російської агресії визначає шляхи та заходи, які потрібно застосувати для переорієнтації державної політики відповідно до кризових умов та підтримки продовольчої безпеки віцілому. Цього результату неможливо досягти без фінансового регулювання та підтримки сільськогосподарських товаровиробників зацікавленими сторонами, а саме міжнародними організаціями, фінансовими установами, виробниками продуктів харчування, а також науковцями та іншими громадськими організаціями. Вони в свою чергу також повинні спрямувати свій досвід, знання та ресурси на підтримку цього важливого завдання у період дії воєнного стану та післявоєнного відновлення. У зв'язку з цим актуалізується питання фінансового моніторингу та прогнозування реалізації стратегічних пріоритетів, визначених на державному та міжнародному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи значний ресурсний та кадровий потенціал, при недостатньому розвитку чи погіршенню матеріально-технічної бази промислового виробництва, модернізація якої потребує значних інвестицій, сільське господарство завжди залишалося одним із базових напрямів сталого розвитку України, її конкурентного потенціалу та нарощування обсягів експорту. Тому питання підтримки експортного потенціалу аграрного сектору цікавить багатьох дослідників. Так, зокрема Пітель Н.Я. [1] досліджує аграрний експорт України в умовах війни; Я. Гуменюк [2] подає аналітику та стратегічне бачення аграрного експорту; Н.С. Скопенко, І.В. Євсєєва-Северина, О.М. Кириченко [3] досліджують проблеми і перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України під час воєнних дій; Т. Осташко [4] продовжують тему дослідження динаміки українського експорту в умовах повномасштабної війни крізь призму повоєнного відновлення; В. Антощенкова [5] в свою чергу аналізує основні елементи ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України; С.Г. Герасимчук [6] досліджує особливості економічної безпеки та стійкості аграрного сектору України в умовах військового та поствійськового стану; аналогічно цю тему досліджують в своїй праці О.В. Собкевич на низка інших вчених [7]. Проблемні аспекти впливу російсько-української війни на світову продовольчу безпеку висвітлюються також у працях іноземних вчених. Так, С. Negri and G. Dincă [8] зосереджують свою увагу на впливі війни в Україні на добробут жителів у країнах Європейського Союзу; G. Celi [9] та низка інших вчених також аналізують ризики для глобальної продовольчої безпеки в контексті військових дій в Україні; Alam M.K. [10] та інші у своїй праці розглядають вплив російського вторгнення на ринки G7 та БРІК; в свою чергу Ali A.A., Azaroual F., Bourhriba O. та Dadush U. [11] розглядають вплив російсько-української війни на продовольчу безпеку в Африці. Проте незважаючи на такі ґрунтовні дослідження, динаміка військових дій, а також їх вплив на глобальну продовольчу безпеку потребує подальшого вивчення. Дуже важливо спрямувати свої дослідження на визначення основних шляхів та заходів, які потрібно застосувати для переорієнтації вітчизняної політики у сфері експорту сільськогосподарської продукції відповідно до кризових умов воєнного та післявоєнного періоду.

Метою статті є дослідження ключових аспектів фінансово-економічного регулювання підтримки експортного потенціалу аграрного сектору України в умовах воєнного стану та післявоєнного відновлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день сектор сільського господарства має вирішальне значення для вразливої, а в деяких галузях повністю зруйнованої війною економіки України. Наша держава минулі роки тісно співпрацювала з ЄС та іншими країнами через продаж значної частини своєї сільськогосподарської продукції. Станом на кінець 2021 року агробізнес приніс майже 40% валютної виручки країни і характеризувався позитивною динамікою упродовж останніх 5 років [12]. До війни Україна була одним із найбільших експортерів пшениці, кукурудзи та олії. В останні роки обсяги експорту лише зростають, а аграрний сектор забезпечує понад 20% ВВП і близько 40% валютних надходжень країни [13]. Після початку повномасштабного вторгнення та блокування експорту, стало зрозуміло, що без вітчизняної сільськогосподарської продукції світова продовольча безпека знаходиться під загрозою. Багато країн опинилися в складних економічних та соціальних умовах через підвищення темпів інфляції, в деяких країнах ціни на продовольство зросли на 12,6% протягом приблизно першого місяця війни та нестачі продукції харчування.

До війни експорт сільськогосподарської продукції становив 27,7 млрд дол. США, що становило 41% від загального експорту України. Також на аграрний сектор України припадало 11% ВВП країни та майже 20% робочої сили. Україна входила в п'ятірку найбільших експортерів пшениці, була четвертою за обсягом експорту кукурудзи та третім найбільшим експортером ріпаку у світі. Основними країнами, куди спрямовувалась українська продукція агропродовольчого виробництва, були: Китай, з питомою вагою експорту – 15,5%, Індія – 7,1%, Нідерланди – 6,4%, Єгипет – 5,8%, Туреччина – 5,3% [14]. Це підтверджує тезу про те, що сильний і стабільний сектор сільського господарства України має вирішальне значення як для національної, так і для глобальної продовольчої безпеки. Варто наголосити, що ці дані були озвучені міністром аграрної політики та продовольства України Романом Лещенком за два тижні до повномасштабного вторгнення в рамках презентації стратегії розвитку аграрного сектору України до 2030 року. Дана стратегія передбачала забезпечити продовольством 1 млрд населення світу [15]. Проте через повномасштабне вторгнення Росії в Україну відбулися суттєві корективи стратегічних планів відносно експорту вітчизняної агропродукції та і функціонування аграрного сектору України загалом.

Повномасштабне вторгнення російських військ призвело до захоплення 15% земель сільськогосподарського призначення, 10% опинились не придатними для використання, стрімке зростання цін на паливо та добрива поставило під загрозу життєздатність сектору, а блокада портів розірвала глобальні ланцюги постачання [16].

Важливу роль в експортній діяльності вітчизняної продукції вже під час повномасштабного вторгнення у серпні 2022 року відіграла робота «Зернової ініціативи». Розблокування українських портів було критично важливим, адже завдяки так званому «зеленому

зерновому коридору» Україна змогла експортувати понад 30 млн т продукції на суму 23,7 млрд дол. США. Основними напрями експорту за час дії зернової ініціативи були Китай (8 млн т), Іспанія (6 млн т), Туреччина (3,2 млн т), Італія (2,1 млн т), Нідерланди (2 млн т) [17].

Динаміка експорту топ-товарів вітчизняної агропродукції протягом 2021–2022 років (рис. 1) демонструє незначні зміни, а деякі позиції товарів навіть зросли. Найбільших змін у сторону зменшення у порівнянні з 2021 роком зазнав експорт пшениці (-2.4 млрд дол. США), ячменю (-0.9 млрд дол. США) і соняшникової олії (-0.9 млрд дол. США). Загалом у 2022 році в порівнянні з 2021 роком у грошовому еквіваленті експорт зменшився на 3.6 млрд дол. США.

Детальніший аналіз експорту сільськогосподарської продукції вже станом на воєнний 2023 рік показує, що у 1,12 разів скоротився експорт зернових та зернобобових культур в порівнянні з 2022 роком. Експорт української пшениці становив 10 млн 333 тис т, що на 377 тис. т менше, ніж у 2022 році. Також українські аграрії експортували 1 млн 541 тис. т ячменю та 1,0 тис. т жита. Експорт української кукурудзи становив 14 млн 597 тис. т, що на 2 млн 613 тис. т або у 1,17 разів менше, ніж торік. Це зменшення призвело до того, що темпи експорту агропродукції загалом по відношенні до минулорічних скоротилися на 17% [19].

Структура агарного експорту України за січень-липень 2023 року зображена рис. 2.

Отже, як бачимо, військова агресія російської федерації суттєво зменшує доходи до вітчизняного бюджету, тим самим знижуючи добробут мільйонів українських сімей. Ці дії загрожують продовольчій безпеці не тільки нашої держави, а і країн, які залежать від експорту нашої продукції.

Скорочення експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції перш за все було пов'язано з блокуванням торгових шляхів у Чорному морі. Лише 74,4% продукції АПК протягом 2022–2023 років експортували морським транспортом, хоча до війни цей показник становив 98% [17]. Протягом 2022 року в українських портах було заблоковано мільйони тон не тільки пшениці, але і соняшникової олії, кукурудзи, рапсової олії

та ячменю, які є іншими основними статтями українського експорту сільськогосподарської продукції. Частково питання було вирішено через запровадження експортних коридорів та зміни шляхів поставки продукції.

Проте рішення поставляти вітчизняну продукцію сухопутними шляхами через кордони з сусідніми західними державами починаючи з 2023 року зіткнулося з суттєвими проблемами. Рішення ЄС скасувати ввізні мита на всі українські продукти харчування з 2022 року викликало протести в сусідніх країнах-членах ЄС, оскільки тамтешнім фермерам доводиться конкурувати з дешевшою українською сільгосппродукцією. Хоча, варто зазначити, лише частина агропродовольчої продукції, що експортується з України, для прикладу, є об'єктом взаємної польсько-української конкуренції на ринку ЄС. Це стосується лише таких продуктів, як пшениця, м'ясо птиці, пташині яйця, заморожені фрукти, а також продуктів харчування з високим ступенем переробки, включаючи кондитерські та хлібобулочні вироби [21]. Ще однією причиною протестів є те, що виплати субсидій українським виробникам також можуть призвести до скорочення субсидій на сільське господарство для існуючих країн-членів ЄС.

Переговори щодо подальшого експорту відбуваються у чутливий час, коли фермери по всій Європі протягом останніх місяців виходять на вулиці, протестуючи проти правил "Зеленого курсу" ЄС щодо захисту тварин та використання пестицидів, а також проти необхідності залишати 4% сільськогосподарських земель під паром. Це означає, що причина протестів набагато глибша, ніж український експорт, і зачасти має політичне підґрунтя.

Для виходу з цієї ситуації і подолання причин масових протестів, Україна зі свого боку уже ввела експортні ліцензії щодо обмеження потрапляння вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринки сусідніх держав. У свою чергу Євросоюз запланував виділити додаткову допомогу фермерам п'яти сусідніх держав та обговорити вироблення єдиної європейської політики щодо продовольчого імпорту.

Отже, на сьогоднішній день основним завданням українського уряду в питанні вирішення агропродовольчої ситуації є

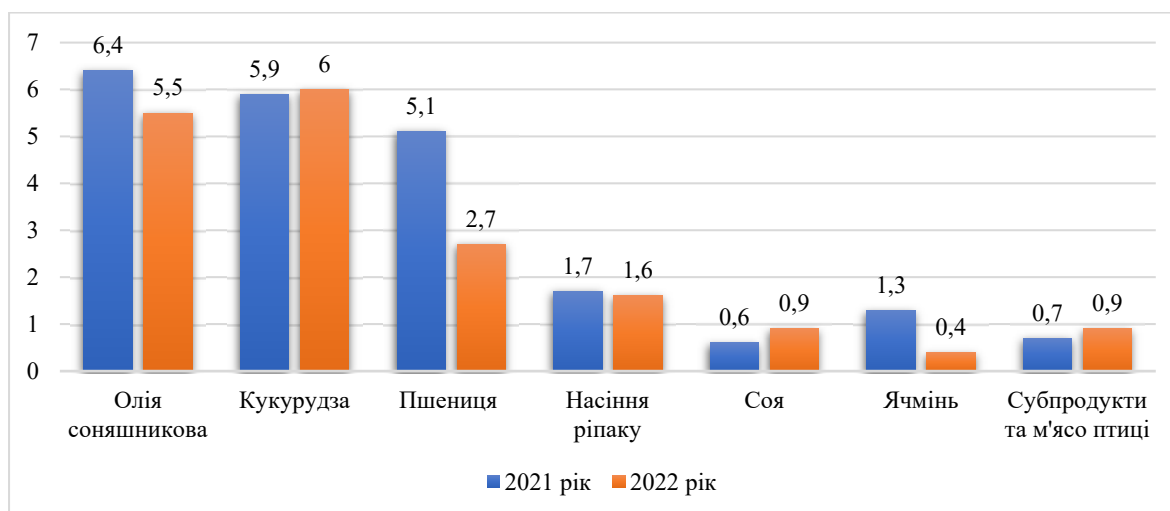


Рис. 1. Динаміка експорту вітчизняної агропродукції протягом 2021–2022 років, млрд дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [17; 18]

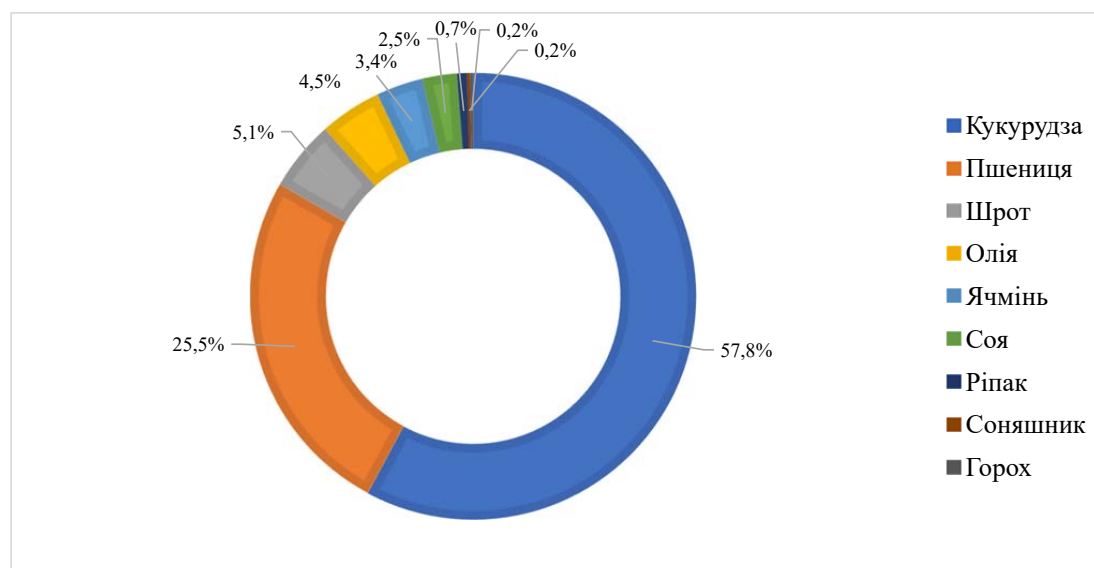


Рис. 2. Структура аграрного експорту України за січень-липень 2023 року

Джерело: побудовано автором за даними [20]

вольчої кризи є продовження пошуку консесусу через домовленості з країнами Євросоюзу та пошук внутрішніх шляхів фінансування.

Варто зазначити, що у період російської агресії для фінансової підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників державними органами були здійснені ряд заходів: відповідно до змін, що вносяться до постанови Кабінету Міністрів України щодо надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва, подовжено дію державної програми «Доступні кредити 5-7-9 %»; в межах програми урядової грантової програми малого та середнього бізнесу, яка почала діяти з 1 липня 2022 р., було розширено перелік видів культур, на які можна отримати гранти для розвитку садівництва, ягідництва та виноградарства, також спрощено умови отримання таких грантів; забезпечено виплату одноразової грошової допомоги за втрачений урожай жителям, які постраждали внаслідок підризу Росією греблі Каховської гідроелектростанції; відновлено надання державних пільг для створення та розвитку сімейних фермерських господарств без створення юридичної особи, які були призупинені раніше.; впроваджується державна підтримка аграріїв та організацій, які використовують меліоровані землі [22].

Також варто відмітити, що з 10 листопада відповідно до постанови № 1132 «Про реалізацію експериментального проекту з верифікації суб'єктів агропромислового комплексу в умовах воєнного стану» почали діяти нові правила для експорту аграрної продукції. Відповідно до цієї постанови формується перелік верифікованих суб'єктів, які здійснюють експорт продукції. Зокрема, до цього списку входять виробники зернових, олійних та продуктів переробки [23].

Висновки. На сьогоднішній день сільське господарство України є основним постачальником продовольства як на внутрішній, так і на міжнародний ринки. До масштабного вторгнення Російської Федерації в Україну, вітчизняний аграрний сектор становив 11% ВВП країни, де було задіяно майже 20% робочої сили.

На даний сектор припадало майже 40% загального експорту держави. Україна входила в п'ятірку найбільших експортерів пшениці, була четвертою серед експортерів кукурудзи та третьою на ринку експорту ріпаку. Тому можна зробити висновок, що потужний і стабільний вітчизняний сільськогосподарський сектор відігравав ключову роль у глобальній продовольчій безпеці. З початком повномасштабного вторгнення позиція України на світовому продовольчому ринку змінилась. Після рекордного збору врожаю зернових та олійних культур в довоєнному 2021 році, наша держава очікувала рекордного обсягу експорту на світовий ринок. Однак у зв'язку з повномасштабним вторгненням, що одночасно спричинило логістичні проблеми, український експорт був призупинений. Так, на другому році війни темпи експорту агропродукції загалом по відношенню до минулорічних скоротились на 17%. Скорочення експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції перш за все було пов'язано з блокуванням торгових шляхів у Чорному морі. Лише 74,4% продукції АПК протягом 2022–2023 років експортували морським транспортом, хоча до війни цей показник становив 98%. Дещо вирівняти ситуацію вдалося за допомогою «зернової угоди». Проте односторонній вихід Росії з цієї угоди знову ускладнив проблему аграрного експорту. Частково це питання було вирішено через запровадження експортних коридорів та зміни шляхів поставки продукції. Проте і рішення поставляти вітчизняну продукцію сухопутними шляхами через кордони з сусідніми західними державами починаючи з 2023 року зіткнулося з суттєвими проблемами.

Проте, незважаючи на труднощі, на сьогоднішній день державна політика спрямована на продовження здійснення ряду ключових заходів політичного, економічного та фінансового характеру. Серед яких відновлення експортної логістики, створення та відновлення потужностей для зберігання врожаю, пільгове оподаткування та кредитування сільгоспвиробників для розвитку бізнесу, відновлення сільськогосподар-

ських угідь, які постраждали від військових дій, впровадження інноваційних технологій та діджиталізація. Реалізація цих заходів призведе до посилення стійкості і подолання наслідків воєнних дій в аграрному секторі,

а також пошуку шляхів підтримки експорту вітчизняної сільськогосподарської продукції та адаптації нормативно-правової бази у відповідності до норм і правил Європейського Союзу.

Бібліографічний список:

1. Пітель Н.Я. Аграрний експорт України в умовах війни. *Економіка та управління АПК*. 2023. № 2. С. 45–56. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2023-185-2-45-56>.
2. Гуменюк Я. Аграрний експорт України: аналіз та стратегічне бачення. *Економіка та суспільство*. 2023. № 53. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-93>.
3. Скопенко Н.С., Євсєєва-Северина І.В., Кириченко О.М. Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в умовах війни. *Електронний журнал «Ефективна економіка»*. 2023. № 3. DOI:10.32702/2307-2105.2023.3.13.
4. Осташко Т. О. Сільськогосподарський експорт України в умовах війни і шляхи його відновлення. *Економіка України*. 2022. № 5. С. 26–37. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.05.026>.
5. Антощенко В. Основні елементи ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства як основа економічної та продовольчої безпеки. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 3. С. 291–298. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.03.291>.
6. Герасимчук С.Г. Забезпечення економічної безпеки та стійкості аграрного сектору України в умовах військового та пост-військового стану. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2023. № 1 (11). С. 84–97. DOI: <http://doi.org/10.32750/2023-0107>.
7. Пріоритети забезпечення стійкості промисловості й аграрного сектору економіки України в умовах повномасштабної війни: аналіз. доп. / О.В. Собкевич та ін. ; за ред. Я.А. Жаліла. Київ : НІСД, 2023. 49 с. DOI: <https://doi.org/10.53679/NISSanalytrep.2023.04>.
8. Negri C., Dincă G. Russia's military conflict against Ukraine and its impact on the European Union's wealth. Can good governance counteract the effects of the war? *Frontiers in Environmental Science*. 2023. DOI:10.3389/fenvs.2023.1225793
9. The Asymmetric Impact of War: Resilience, Vulnerability and Implications for EU Policy / G. Celi et al. *Intereconomics*. 2022. № 57(3). P. 141–147. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1049-2>.
10. The impacts of the Russia-Ukraine invasion on global markets and commodities: A dynamic connectedness among G7 and BRIC markets / M.K. Alam et al. *Risk Financial Manag.* 2022. 15 (8), 352. DOI:10.3390/rjfm15080352.
11. The economic implications of the war in Ukraine for africa and Morocco / A. A. Ali et al. Rocade de Rabat, Salé, Morocco: Policy Center for the New South. 2022. *Policy Brief*. № 11/22. URL: https://www.policycenter.ma/sites/default/files/2022-02/PB_11-22_Dadush.pdf.
12. Негрей М.В., Тараненко А.А., Костенко І.С. Аграрний сектор України в умовах війни: проблеми та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-38>.
13. Prerequisites and prospects for sustainable development of grain production in Ukraine / A. Skrypnik et al. *Agricultural and Resource Economics*. 2021. 7(3). pp. 90–106. DOI: 10.51599/are.2021.07.03.06.
14. За 2021 рік Україна збільшила зовнішньоторговельний обіг с/г продукції та продовольчих товарів : Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/news/za-2021-rik-ukrayina-zbilshila-zovnishnotorgovelnij-obig-sg-produkciyi-ta-prodovolchih-tovariv-roman-leshchenko> (дата звернення: 12.02.2024).
15. В Україні презентували стратегію розвитку агросектору до 2030 року. *Агropolіт*. URL: <https://agropolit.com/news/13037-v-ukrayini-prezentuvali-strategiyu-rozvitku-agrosetoru-do-2030-roku> (дата звернення: 14.02.2024).
16. Prospects for agribusiness in Ukraine over the next 5 years / S. Buka et al. *International Journal of Environmental Studies*. 2023. № 80 (2). P. 291–298. DOI: <https://doi.org/10.1080/00207233.2022.2157630>.
17. Агробізнес України під час війни. Інфографічний довідник 2022/23 МР. 35 с. URL: <https://agribusinessinukraine.com/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2023/> (дата звернення: 12.03.2024).
18. Агробізнес України під час війни. Інфографічний довідник 2021–2022. 33 с. URL: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/agrobiznesukraini2021-2022.pdf (дата звернення: 12.03.2024).
19. Україна експортувала понад 26,7 млн тонн зерна. *Агromаркет*. URL: <https://agrotimes.ua/agromarket/ukrayina-eksportovala-ponad-267-mln-tonn-zerna/> (дата звернення: 13.03.2024).
20. Обсяги експорту агропродукції зерновим коридором. Українська Зернова Асоціація. URL: <https://uga.ua/statistika-zernovogo-koridoru/> (дата звернення: 18.03.2024).
21. Bulkowska M., Bazhenova H. Direct and Indirect Consequences of the War in Ukraine for Polish Trade in Agri-Food Products. *Problems of Agricultural Economics*. 2023. 376(3):66–90. DOI:10.30858/zer/170892.
22. Ключові політики та заходи для підтримки аграрного сектору України в умовах воєнного стану. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/klyuchovi-polityky-ta-zakhody-dlya-pidtrymky-aharnoho-sektoru-ukrayiny-v> (дата звернення: 22.03.2024).
23. Про реалізацію експериментального проекту з верифікації суб'єктів агропромислового комплексу в умовах воєнного стану : Постанова Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2023 р. № 1132. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-realizatsiiu-eksperymentalnoho-proektu-z-veryfikatsii-subiektiv-ahropromyslovoho-kompleksu-v-t311023> (дата звернення: 25.03.2024).

References:

1. Pitel' N.Ya. (2023) Agrarnyj eksport Ukrayiny v umovax viny [Ukraine's agricultural exports in times of war]. *Ekonomika ta upravlinnya APK – Economics and management of the agro-industrial complex*, vol. 2, pp. 45–56. DOI: <https://doi.org/10.33245/2310-9262-2023-185-2-45-56>.
2. Gumenyuk Ya. (2023) Agrarnyj eksport Ukrayiny: analiz ta strategichne bachennya [Ukraine's agricultural exports: analysis and strategic vision]. *Ekonomika ta suspil'stvo – Economics and society*, vol. 53. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-93>.
3. Skopenko, N. S., Yevseeva-Severina, I. V., Kyrychenko, O. M. (2023). Problemi ta perspektivi rozvitku zovnishn'oeconomichnoï dijāl'nosti Ukraïni v umovah viny [Problems and prospects of the development of foreign economic activity of Ukraine in the conditions

of war]. *Elektronnij zhurnal «Efektivna ekonomika» – Electronic magazine "Efficient Economy"*, vol. 3. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.3.13>.

4. Ostashko, T. O. (2022). Sil's'kogospodars'kij eksport Ukrayiny v umovah vijni i shljahi jogo vidnovlennja [Agricultural export of Ukraine in war conditions and ways of its recovery]. *Ekonomika Ukrayiny – Ukraine economy*, vol. 5, pp. 26–37. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.05.026>.

5. Antoshchenkova V. (2020) Osnovni elementy resursnogo potencialu sil's'kogospodars'kogo pidpry'emstva yak osnova ekonomichnoyi ta prodovol'choyi bezpeky [The main elements of the resource potential of an agricultural enterprise as a basis for economic and food security]. *Ekonomichnyj Analiz – Economic analysis*, vol. 3, pp. 291–298. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.03.291/>.

6. Gerasymchuk S. G. (2023) Zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky ta stijkosti agrarnogo sektoru Ukrayiny v umovax vijs'kovogo ta post-vijs'kovogo stanu [Ensuring economic security and sustainability of Ukraine's agricultural sector in the context of martial law and post-martial law]. *Yevropejs'kyj naukovyj zhurnal Ekonomichnykh ta Finansovykh innovacij – European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation*, vol. 1 (11). pp. 84–97. DOI: <http://doi.org/10.32750/2023-0107>.

7. Priorytety zabezpechennya stijkosti promyslovosti j agrarnogo sektoru ekonomiky Ukrayiny v umovax povnomasshtabnoyi vijny: analit. dop. [Priorities for ensuring the sustainability of industry and the agricultural sector of Ukraine's economy in the context of a full-scale war: analytical report]. (2023) / O. V. Sobkevych et al. ; za red. Ya. A. Zhalila. Kyiv: NISD, 49 p. DOI: <https://doi.org/10.53679/NISSanalytrep.2023.04>.

8. Negri C. and Dincă G. (2023) Russia's military conflict against Ukraine and its impact on the European Union's wealth. Can good governance counteract the effects of the war? *Front. Environ. Sci.* 11:1225793. DOI:10.3389/fenvs.2023.1225793.

9. Celi G., Guarascio D., Reljic J., Simonazzi A., & Zezza F. (2022) The Asymmetric Impact of War: Resilience, Vulnerability and Implications for EU Policy. *Intereconomics*, 57(3), 141–147. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10272-022-1049-2>.

10. Alam M. K., Tabash M. I., Billah M., Kumar S., and Anagreh S. (2022). The impacts of the Russia-Ukraine invasion on global markets and commodities: A dynamic connectedness among G7 and BRIC markets. *J. Risk Financial Manag.* 15 (8), 352. DOI: 10.3390/jrfm15080352.

11. Ali A. A., Azaroual F., Bourhriba O., and Dadush U. (2022). The economic implications of the war in Ukraine for africa and Morocco. *Rocade de Rabat, Salé, Morocco: Policy Center for the New South*. URL: https://www.policycenter.ma/sites/default/files/2022-02/PB_11-22_Dadush.pdf.

12. Negrej M. V., Taranenko A. A., Kostenko I. S. (2022) Agrarnyj sektor Ukrayiny v umovax vijny: problemy ta perspektivy [Ukraine's Agricultural Sector in the Time of War: Problems and Prospects]. *Ekonomika ta suspil'stvo-Economics and society*, vol. 40. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-38>.

13. Skrypnyk A., Klymenko N. and Tuzhyk K., et al. (2021) Prerequisites and prospects for sustainable development of grain production in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics*. 7(3), 90–106. DOI: 10.51599/are.2021.07.03.06.

14. Za 2021 rik Ukrayina zbilshyla zovnishnotorgovel'nyj obig s/g produkciyi ta prodovol'chyx tovariv: Oficijnyj sayt Ministerstva agrarnoyi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny. [In 2021 Ukraine increased foreign trade turnover of agricultural products and food products: Official website of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine.] Available at: <https://minagro.gov.ua/news/za-2021-rik-ukrayina-zbilshila-zovnishnotorgovelnij-obig-sg-produkciyi-ta-prodovolchih-tovariv-roman-leshchenko> (accessed February 12, 2024).

15. V Ukrayini prezentuvaly strategiyu rozvytku agrosektoru do 2030 roku. (2019) [In Ukraine the strategy for the development of the agricultural sector until 2030 was presented. *Agropolit*. url] *Agropolit*. Available at: <https://agropolit.com/news/13037-v-ukrayini-prezentuvali-strategiyu-rozvytku-agrosektoru-do-2030-roku> (accessed February 14, 2024).

16. Buka S., Tkachuk V., Kondratiuk V., Tonkha O., & Slobodyanyuk N. (2023). Prospects for agribusiness in Ukraine over the next 5 years. *International Journal of Environmental Studies*, 80 (2), 291–298. <https://doi.org/10.1080/00207233.2022.2157630>.

17. Agrobiznes Ukrayiny pid chas vijny [Agribusiness of Ukraine during the war] *Infografichnyj dovidnyk – Infographic guide*, 2022/23 MR. 35 p. Available at: <https://agribusinessinukraine.com/the-infographics-report-ukrainian-agribusiness-2023/> (accessed March 12, 2024).

18. Agrobiznes Ukrayiny pid chas vijny [Agribusiness of Ukraine during the war] *Infografichnyj dovidnyk – Infographic guide*, 2021–2022. 33 p. Available at: https://agribusinessinukraine.com/get_file/id/agrobiznesukraini2021-2022.pdf (accessed March 12, 2024).

19. Ukrayina eksportovala ponad 26,7 mln tonn zerna [Ukraine exported more than 26.7 million tons of grain] *Agromarket*. Available at: <https://agrotimes.ua/agromarket/ukrayina-eksportovala-ponad-267-mln-tonn-zerna/> (accessed March 13, 2024).

20. Obsyagy eksportu agroprodukcii zernovym korydorom [Volumes of export of agricultural products through the grain corridor]. *Ukrayins'ka Zernova Asociaiya – Ukrainian Grain Association*, Available at: <https://uga.ua/statistika-zernovogo-koridoru/> (accessed March 18, 2024).

21. Bulkowska M., Bazhenova H. (2023) Direct and Indirect Consequences of the War in Ukraine for Polish Trade in Agri-Food Products. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej-Problems of Agricultural Economics*. 376(3): 66–90. DOI: 10.30858/zer/170892.

22. Klyuchovi polityky ta zakhody dlya pidtrymky agrarnogo sektoru Ukrayiny v umovax voyennogo stanu. Nacional'nyj instytut strategichnykh doslidzhen' [Key policies and measures to support the agricultural sector of Ukraine under martial law. National Institute of Strategic Studies]. Available at: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/klyuchovi-polityky-ta-zakhody-dlya-pidtrymky-ah-rarnoho-sektoru-ukrayiny-v> (accessed March 22, 2024).

23. Pro realizaciyu eksperymental'nogo proektu z veryfikaciyi sub'yektiv agropromyslovogo kompleksu v umovax voyennogo stanu. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 31 zhovtnya [On the implementation of an experimental project on the verification of subjects of the agro-industrial complex under martial law: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated October 31] 2023 r. # 1132. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-realizatsiiu-eksperymentalnoho-proektu-z-veryfikatsii-subiektiv-ahropromyslovoho-kompleksu-v-t311023> (accessed March 25, 2024).

Стаття надійшла до редакції 16.04.2024

УДК 398.911

JEL G22

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-7

Голуб Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування,
Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2238-1986>

Natliia Golub

Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University

ОСОБИСТЕ СТРАХУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

PERSONAL INSURANCE: PROBLEMS AND PROSPECTS

Анотація. У статті проаналізовано дискусійні питання щодо особистого страхування. Особисте страхування стає невід'ємною частиною діяльності, своєрідним механізмом підтримки економічної рівноваги. Метою роботи є виявлення сучасних проблем щодо особистого страхування та обґрунтування перспектив розвитку страхового ринку України особистого страхування. Розглянуто економічне визначення поняття «особисте страхування» та його об'єкти. Особисте страхування є однією із галузей страхування, яке дозволяє компенсувати шкоду, заподіяну здоров'ю, або отримати матеріальну компенсацію витрат в неоправданих випадках. З'ясовано чинники які негативно впливають на особисте страхування. Основними з яких є недорозвиненість економіки в цілому, низький рівень довіри споживачів, обмежений доступ до фінансових послуг в регіонах, зниження рівня страхових виплат компаніями, невиконання деякими страховиками своїх зобов'язань, нестійкість національної валюти, інфляція та політична нестабільність. Визначено підходи практичного та теоретичного характеру щодо вирішення із особистого страхування.

Ключові слова: особисте страхування, страхування, працездатність, нещасні випадки, здоров'я, життя.

Abstract. Introduction. The field of personal insurance becomes an integral part of activity, a kind of mechanism for maintaining economic balance in the country and acquires strategic importance for the strengthening and development of the national economy, is an objectively necessary element of the market economy, which provides reliable protection of insured persons in the event of adverse events. **Purpose** to consider the concept of personal insurance and its objects in the article. Determine the factors that affect personal insurance and ways to solve them. **Methods.** The methodological basis of the research was based on the fundamental concepts outlined in the publications of scientists on personal insurance. Such scientific methods and techniques as analysis, synthesis, deduction and induction, system-structural method were used. **Results.** Personal insurance is an independent branch of insurance activity, in which the property interests of citizens related to health, life and pension provision are the objects. All types of personal insurance are important. Personal insurance is, first of all, an investment tool that has considerable popularity, in Ukraine life insurance has not yet become an effective means of developing the financial market. The main problems that hold back the development of the insurance market in Ukraine can be identified: the imperfection of the legislative framework; underdevelopment of the economy as a whole; low level of consumer confidence; financial ignorance; imperfect legislation. **Conclusion.** Therefore, personal insurance is an important financial instrument of the economy, which allows maintaining the achieved level of material well-being of citizens, participates in the process of formation of internal investment resources, which contributes to the solution of state social problems. The introduction of innovative approaches to the insurance business, improvement of the activity of insurance mediation and strengthening of its control, activation of the use of microinsurance opportunities for the poor (the share of which is quite significant) will also contribute to state support of socially significant types of insurance services.

Keywords: personal insurance, insurance, disability, accident, health, life.

Постановка проблеми. Особисте страхування дозволяє компенсувати шкоду, заподіяну здоров'ю, або отримати матеріальну компенсацію витрат в неоправданих випадках. Захворювання і травми, на жаль, зустрічаються досить часто – на транспорті, на виробництві і навіть у побуті.

Турбота про своє здоров'я та фінансове благополуччя сім'ї – це сучасний підхід, який просувають прогресивні роботодавці та використовують страхові продукти, щоб захистити своїх співробітників як від рутинних витрат на здоров'я, так і від катастрофічних подій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особисте страхування як і інші економічні категорії мають ряд проблемних питань які розкриваються у працях вітчизняних науковців.

У праці Курячої Н.В. зазначено, що послуги з особистого страхування не користуюся високим попитом серед українців, через низку чинників, що негативно вплинули на ключові ринкові показники [3].

Сокирко О.С у праці зазначає, що для розвитку особистого страхування необхідно звернути увагу на страховий ринок, який активно гальмується застарілим законодавством, неефективними та вибірковими правилами державного регулювання даної сфери, що безпосередньо стосується й особистого страхування. Після цього Україні необхідно активно розвивати особисте страхування для його ефективного використання в житті людей, що призведе до фінансової стабільності населення, а отже, й до підвищення їхнього добробуту [5].

Мета статті. Розглянути поняття особисте страхування та його об'єкти. Визначити чинники які впливають на особисте страхування та шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхування як система економічних відносин характеризується багатьма специфічними поняттями, має справу з масовими та неоднорідними явищами, охоплює різноманітні об'єкти та суб'єкти, стосовно яких здійснюється страховий захист [4 с. 26].

Виходячи із загальних характеристик об'єктів страхування в ринкових умовах світовий досвід формує галузі. Відповідно до статті 198 Закону України «Про страхування» [2] предметом договору страхування є передача страхувальником за плату ризику, пов'язаного з об'єктом страхування, страховику на умовах, визначених договором страхування або законодавством України. Об'єктом страхування можуть бути:

- життя, здоров'я, працездатність та/або пенсійне забезпечення;
- майно на праві володіння, користування і розпорядження та/або можливі збитки чи витрати;
- відповідальність за заподіяну шкоду особі або її майну.

Особисте страхування – це галузь страхування, що забезпечує захист майнових інтересів громадян, пов'язаних з імовірністю настання смерті, втрати здоров'я, а також із прагненням громадян мати заощадження [1, с. 145].

Даний вид страхування пов'язане, як правило, з удосконаленням умовної страхової суми, яка наближено показує збиток, що його може завдати страховий випадок.

Проблеми особистого страхування можуть бути різноманітними і залежать від багатьох факторів, включаючи економічні умови, законодавство, довіру населення до страхових компаній та рівень їхньої фінансової грамотності. Ось деякі з ключових проблем, з якими стикається особисте страхування:

- недовіра до страхових компаній – це може бути пов'язано з минулими випадками банкрутства страховиків, внаслідок чого люди втратили свої вкладення;
- економічна нестабільність – для багатьох людей страхові внески є додатковим фінансовим навантаженням, яке вони не можуть собі дозволити;
- недостатня фінансова обізнаність – більшість громадян не знайомі з усіма аспектами страхування, що ускладнює прийняття обґрунтованих рішень;
- недосконале законодавство – поточні податкові умови можуть відлякувати потенційних клієнтів, а не стимулювати попит;
- соціальні проблеми – висока захворюваність, пандемія, та інші соціальні чинники можуть збільшувати ризики для страховиків і впливати на вартість страхових полісів.

Найпопулярнішими видами особистого страхування в Україні є:

До галузі особистого страхування належать три підгалузі:

- страхування від нещасних випадків;
- медичне страхування;
- страхування життя [1, с. 145].

Ці види страхування надають фінансовий захист в різних життєвих ситуаціях і є важливою частиною фінансового планування. При настанні нещасних випадках і раптових захворюваннях зазвичай призводять до виникнення як правило до фінансових витрат.

За формами проведення особисте страхування буває обов'язкове і добровільне. До обов'язкового страхування відноситься страхування пасажирів, страхова сума включається в ціну квитка. Також обов'язковому страхуванню підлягають всі водії на транспорті.

Добровільне особисте страхування має кілька видів. Добровільне медичне страхування передбачає організацію і оплату медичних послуг у разі захворювання або травми.

За термінами страхування це може бути страхування до 1 року, страхування до 5 років та страхування до 15 років.

В особистому страхуванні існують наступні страхові ризики: смерть страхувальника (застрахованого), постійна або тимчасова втрата працездатності, закінчення активної трудової діяльності страхувальником (застрахованим) у зв'язку з виходом на пенсію, дожиття страхувальника (застрахованого) до закінчення строку страхування. Особисте страхування є доповненням до соціального страхування та забезпечення, підвищуючи ступінь страхового захисту громадян за настання в їхньому житті несприятливих подій, а також виконує функцію нагромадження для населення [6 с. 60].

Висновки. Особисте страхування – галузь страхування, яка являє собою форму захисту від ризиків, які загрожують життю людини, її здоров'ю і працездатності. Серед основних проблем, які стримують розвиток особистого страхування в Україні можна відзначити такі, як недосконалість законодавчої бази, недорозвиненість економіки в цілому, низький рівень довіри споживачів та інші причини, що лежать у площині тіньової економіки.

Для вирішення цих проблем потрібно комплексне реформування, яке включає покращення регуляторного середовища, збільшення фінансової грамотності населення, зміцнення довіри до страхового сектору, та розробку нових страхових продуктів, які відповідають потребам споживачів.

Для вирішення проблем із особистим страхуванням в Україні пропонуються підходи засновані на поточних дослідженнях та практиках:

- поліпшення державного регулювання – посилення страхового нагляду та передачу частини регулюючих функцій на рівень суб'єктів країни та організацій;
- підвищення фінансової грамотності – освітні програми та інформаційні кампанії можуть допомогти громадянам краще розуміти страхові продукти та їх значення;
- реформування системи соцстрахування – може включати скорочення кількості неофіційно працюючих громадян та перенесення додаткового (нестрахового) фінансового навантаження на інші системи соціальної допомоги;
- розвиток довгострокових страхових продуктів – стимулювання створення та пропозиції страхових продуктів, орієнтованих на довгострокове інвестування та накопичення;
- цифровізація страхування – впровадження цифрових технологій для спрощення процесів та покращення взаємодії зі страхувальниками.

Ці заходи можуть допомогти покращити ситуацію з особистим страхуванням, зробити його більш доступним та зрозумілим для громадян, а також підвищити довіру до страхових компаній.

Бібліографічний список:

1. Журавка О.С., Бухтіарова А.Г., Пахненко О.М. Страхування: навчальний посібник. Суми: Сумський державний університет, 2020, 350 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/76863/1/Zhuravka_strakhuvannia.pdf (дата звернення: 29.04.2024).
2. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 р. № 1909-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення: 30.04.2024).
3. Куряча Н.В. Сучасний стан розвитку ринку особистого страхування в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2020. Випуск 50. С. 249–253. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/50_2020_ukr/43.pdf
4. Мельник Т.А., Сибірцев В.В. Страхування: навчальний посібник. Кропивницький: ПП «Ексклюзив Систем», 2022, 307 с. URL: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/80338856-01e5-4c63-bab1-57c0afa921f1/content> (дата звернення: 29.04.2024).
5. Сокирко О.С. Розвиток особистого страхування в Україні в умовах COVID-19. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. Випуск 2 (29). С. 127–134 URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/6742/1/Sokyрко.pdf> (дата звернення: 29.04.2024).
6. Сосновська О.О. Страхування: навчальний посібник Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2021, 328 с. URL: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/39294/1/O_Sosnovska_NP_Strahovanie_2021_FITU.pdf (дата звернення: 29.04.2024).

References:

1. Zhuravka O.S., Bukhtiarova A.H., Pakhnenko O.M. (2020). Strakhuvannia: navchalnyi posibnyk [Insurance: a study guide]. Sumy: Sumskiy derzhavnyi universytet, 350 p. Available at: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/76863/1/Zhuravka_strakhuvannia.pdf (accessed April 29, 2024). (in Ukrainian)
2. Pro strakhuvannia: Zakon Ukrainy vid 18.11.2021 r. № 1909-IX / Verkhovna Rada Ukrainy Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (accessed April 29, 2024). (in Ukrainian)
3. Kuriacha N.V. (2020) Suchasnyi stan rozvytku rynku osobystoho strakhuvannia v Ukraini [The current state of development of the personal insurance market in Ukraine.]. *Infrastruktura rynku – Market infrastructure*, vol. 50, pp. 249–253 Available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/50_2020_ukr/43.pdf (accessed April 29, 2024). (in Ukrainian)
4. Melnyk T.A., Sybirtsev V.V. (2022). Strakhuvannia : navchalnyi posibnyk [Insurance: a study guide]. Kropyvnytskyi: PP «Eksklyuzyv System», 307 p. Available at: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/80338856-01e5-4c63-bab1-57c0afa921f1/content> (accessed April 29, 2024). (in Ukrainian)
5. Sokyрко O.S. (2021). Rozvytok osobystoho strakhuvannia v Ukraini v umovakh COVID-19 [Development of personal insurance in Ukraine under the conditions of COVID-19]. *Shhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 2 (29), pp. 127–134. Available at: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/6742/1/Sokyрко.pdf> (accessed April 29, 2024). (in Ukrainian)
6. Sosnovska O.O. (2021). Strakhuvannia: navchalnyi posibnyk [Insurance: a study guide]. K.: Kyiv. un-t im. B. Hrinchenka, 328 p. Available at: https://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/39294/1/O_Sosnovska_NP_Strahovanie_2021_FITU.pdf (accessed April 29, 2024). (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 1.05.2024

УДК 330.322

JEL E61, O16, O31, O38, H56, H11, H52

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-8

Nadiia Davydenko

State Tax University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7469-5536>**Давиденко Н.М.**доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри публічних фінансів,
Державний податковий університет**Serhii Kliuchka**

State Tax University

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-1782-2437>**Ключка С.С.**магістр,
Державний податковий університет**Liudmyla Kruchko**

State Tax University

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-5179-2654>**Кручко Л.Й.**магістр,
Державний податковий університет

FINANCING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Abstract. Introduction Innovative activity becomes an integral and necessary element of the successful development of the country's economy, and the task of the state is to implement an effective financial and innovative policy in order to ensure its stable growth. The article reveals the theoretical foundations of innovative development and states that some scientists considered the territorial aspect of innovative growth, which is caused by fluctuations in the level of innovative activity of different countries and civilizations. **The purpose of the article** is to study the theoretical foundations of innovative development and assess the current state of financing innovative development of the Ukrainian economy. **Methods.** The article uses general scientific methods of scientific knowledge, in particular, epistemological method, dialectical method, induction and deduction, formal-logical method, comparative and systematic methods. **Results.** The article states that a complex of issues related to the quality financing of innovative processes, which require systematicity and predictability, can be solved on the basis of a program-targeted approach to regulating the flow of investments aimed at innovative development. It was established that Ukraine, with a high level of educational and scientific potential, has a low level of implementation of innovations in the field of economic activity and their commercialization. Budgetary funding in Ukraine is the main source of funding for innovative development and an instrument of scientific and technical policy, a form of direct state support. During 2018–2022, funding of the scientific sphere from the state budget increased by 60.6 %, however, in 2022, the war did not allow maintaining the dynamics of previous years. It is noted that the limited possibilities of the budget determine the relatively low share of sectors of the economy covered by potentially effective innovative developments, the number of which is decreasing. **Conclusion.** It was concluded that in the conditions of limited financial resources, which the state is able to direct to innovative development, it is appropriate to strengthen the levers of budget policy as a tool for increasing the efficiency of the use of budget funds directed to the innovative development of the country's economy.

Key words: innovative development, financing, financial support, innovation index, innovation process.

Анотація. В статті розкрито теоретичні засади інноваційного розвитку та зазначено, що деякі вчені розглядали територіальний аспект інноваційного зростання, який зумовлений коливанням рівня інноваційної активності різних країн і цивілізацій. Відмічено, що комплекс питань, пов'язаних із якісним фінансуванням інноваційних процесів, які вимагають системності та прогнозованості, можливо вирішити на основі програмно-цільового підходу до регулювання потоку інвестицій, спрямованих на інноваційний розвиток. Встановлено, що Україна при високому рівні освітньо-наукового потенціалу має місце низький рівень впровадження інновацій у сфері економічної діяльності та їх комерціалізації. Зроблено висновок, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів, які держава здатна спрямувати на інноваційний розвиток доцільним є посилення важелів бюджетної політики як інструмента підвищення ефективності використання бюджетних коштів, що спрямовуються на інноваційний розвиток економіки країни.

Ключові слова: інноваційний розвиток, фінансування, фінансове забезпечення, інноваційний індекс, інноваційний процес.

Formulation of the problem. The practice of economic promotion in developed countries shows that the successful development of a national or sectoral economy requires the active introduction of innovative products, their development and adequate financing [14]. Ukraine actually needs radical changes in its economy and society, through the introduction of an innovative development model aimed at creating a knowledge economy that is ahead of the development of the raw materials sector, which was determined throughout the period of independence.

Modern conditions of economic development, caused by globalization processes, call for the intensification of innovative initiatives in practice in almost all countries of the world. This is due to the desire to achieve competitive advantages in social and economic development and to guarantee food security in the face of global climate change, the coronavirus pandemic, Russia's aggression against Ukraine, and the disruption of logistics chains of grain supplies to foreign markets.

Analysis of the latest research and publications. The work of many foreign and domestic researchers is devoted to the study of the problems of innovative development and its financing. The theoretical foundations of innovative development are considered in the scientific works of J. Schumpeter, P. Drucker, M. Mensh and B. Santo. Rosabeth Moss Kanter reveals the four main waves of innovation enthusiasm and describes the classic mistakes companies make when developing and implementing innovations. In the field of the theory and practice of financing innovative activities, a powerful addition has been formed by scientific publications of domestic scientists, including: O. Androsova, V. Geets, B. Danylyshyn, O. Korylenko, M. Krupka, S. Onyshko, K. Pavlyuk, A. Cherep and others.

A significant contribution to the development of the theory of innovations was made by D. Ricardo, investigating the problems of technical progress, the impact of improvements in agriculture on rent, innovations and innovations, and their impact on the development of agriculture. The author of the note is: "The one who discovered the machine ... will enjoy additional benefits, producing greater profits" [16, p. 35].

Ukrainian economist M. Tugan-Baranovsky, who developed the theory of cyclical economic development, in the process of forming a general concept of cycles and crises, in particular in the economic and technological spheres, determines the important role of changes in investment fluctuations in the transformation of the phases of the industrial cycle [7].

The development of innovation theory was reflected in the neoclassical direction presented by the famous researchers M. Mensh and B. Santo. Thus, M. Mensh, developing the theory of innovative activity, explains the unevenness of innovative activity in entrepreneurial structures by the peculiarities of the functioning of the market economy. The focus on profit maximization under favorable economic conditions of doing business and the presence of risks dull the desire to contribute to alternative directions of technical development [1, p. 23]. According to M. A smaller "...deterioration of the firm's condition creates an incentive to innovate. And vice versa, when the company's affairs are flourishing, it does not need to seriously change anything in the already established

production" [15, p. 31]. The author advocates the opinion that the generator for the emergence of innovations is the deterioration of business conditions.

The Austrian scientist R. Hayek, who developed the theory of intelligent technology, paid great attention to the issues of innovation. The main epistemological principle of Hayek's philosophy is the statement about the fundamental limitation of human understanding and that this understanding does not exist in the form of a clearly structured set of knowledge expressed in formulas and numbers, and a significant part of this understanding is mainly intuitive in nature [5, p. 99].

H. Ford's instructions regarding the principles of conducting business and introducing innovations remain relevant: "Don't be afraid of the future and don't be too respectful of the past. He who is afraid of the future, that is, of failure, limits the circle of his activity. Failures only give a reason to start again, and start more rationally. Honest failure is not shameful, shameful fear of failure. The past is useful only in the sense that it shows us the ways and means for development" [9, p. 20].

When developing the theory of innovative growth, some researchers paid attention to the territorial aspect of this process, which is determined by changes in the level of innovative activity of different countries and civilizations. A representative of this direction, P. Kennedy, who analyzed the dynamics of the level of industrialization per capita, came to the conclusion that the gap according to this indicator increases sharply in the industrial era [13].

The purpose of the article is to study the theoretical foundations of innovative development and assess the current state of financing innovative development of the Ukrainian economy.

Presentation of the main research material. Since the end of the 20th century, the search for reasons, successes and failures in financing innovative development, as well as the effect of the factor of nonlinearity and unevenness of the obtained result, have gained popularity [11]. In modern global practice, a wide range of indicators is used to assess the level of innovative development at the micro, meso, and macro levels, as well as the influence of various factors on innovative development. Authoritative international organizations develop their own indicator systems that allow to properly assess the degree of innovative development of the country. Among them, the most relevant are presented in Table 1.

The evaluation of innovation potential, development and effectiveness of Ukraine's innovation policy is carried out in several international ratings. Analyzing the trends in these ratings, one can note the lack of systematic support for innovative development from both the state and the business side (Figure 1).

The analysis of various international indices evaluating the innovative development of Ukraine shows that, despite the high level of educational and scientific potential, Ukraine has a low level of innovation implementation in the field of economy and their commercialization. Thus, according to the Global Innovation Index for 2021, Ukraine's position decreased by 37 indicators. A significant part of the decrease is due to the innovative activity of enterprises – from financing to the implementation of the acquired knowledge and technologies. In comparison with the leading countries, an important aspect is insufficient

Table 1

A system of indicators for evaluating the innovative development of economies

No with / p	Name	Characteristics of the indicator
1	Index of scientific and technical potential (World Economic Forum), as a component of the integral indicator of assessing the level of competitiveness of the country's economy.	Experts associate sustainable economic development in the medium and long term with three factors, which include the macroeconomic environment, institutional climate and technological progress. Among the indicators that are taken into account, in particular: opportunities for innovation, the quality of scientific institutions, spending by enterprises on scientific and research work, cooperation between universities and industry in the scientific field, government support for high-tech products, the availability of scientific and engineering personnel, as well as the number of patents for USPTA inventions issued in the current year per million inhabitants.
2	Bloomberg rating of innovative economies .	The calculations are based on the analysis of data on the intensity of scientific research and development, the production of innovative products and services, labor productivity, activity in the patent field, the level of education and the concentration of high-tech enterprises in Ukraine.
3	European innovation scoreboard	In the European Union, a system of indicators is used to evaluate innovation activity, which allows for a comparative analysis of innovation processes in member countries. This system includes 16 indicators divided into four groups: development of human capital, generation of new knowledge, transfer and application of technologies, financing and results of innovative activities. Evaluation of innovative processes using this methodology helps to make effective decisions in the field of stimulating innovative development.
4	Global innovation index	The evaluation uses 80 indicators that reveal the characteristics of the most innovative economies in the world. This assessment covers approximately 132 economies and identifies both strengths and weaknesses in their innovation performance. Among the indicators, the most innovative economies of the countries, as well as the largest scientific and technical (S&T) innovation clusters in the world with a high concentration of inventors and scientific authors are distinguished.

Source: compiled by the authors based on [1; 4; 8]

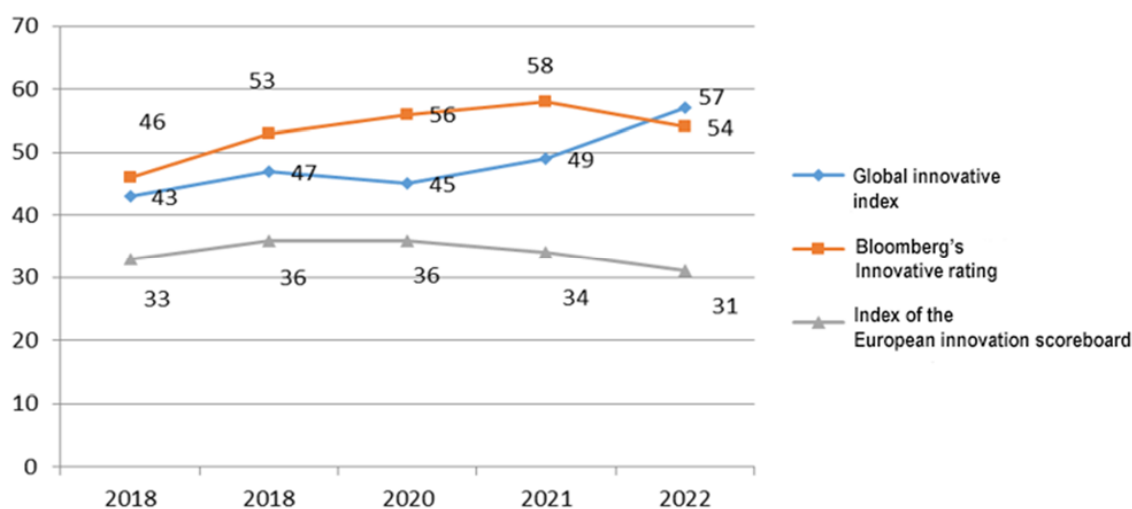


Figure 1. Ratings of Ukraine according to indices of innovative development

Source: built by the author based on [2]

state support for innovative developments and their financing, both from the state budget and from the business side. Negative trends are also a decrease in the amount of funding for scientific research and development of science, as well as Russia's military aggression, which exacerbated the outlined problems.

Budget funding is the main source of funding for innovative development and is a key instrument of scientific and technical policy, which is a form of direct state support. During the period from 2018 to 2022, a 60.6% increase in funding of the scientific sphere from the state budget was recorded. A significant increase in spending was recorded

in 2021, and is also planned for 2022 by 29.8% and 17.2%, respectively.

The total expenditures of the state budget of Ukraine in 2022 were planned to be directed to the financing of the scientific sphere under 40 budget programs by 22 main managers, amounting to UAH 14.3 billion. Of them, from the general fund – 11 billion UAH (76.92% of the financed volume), from the special fund – 3.3 billion UAH (23.08%) [6]. However, the war did not allow these plans to be implemented (Figure 2).

The analysis of the distribution of the total amount of funding in the scientific sphere in 2021 shows that among

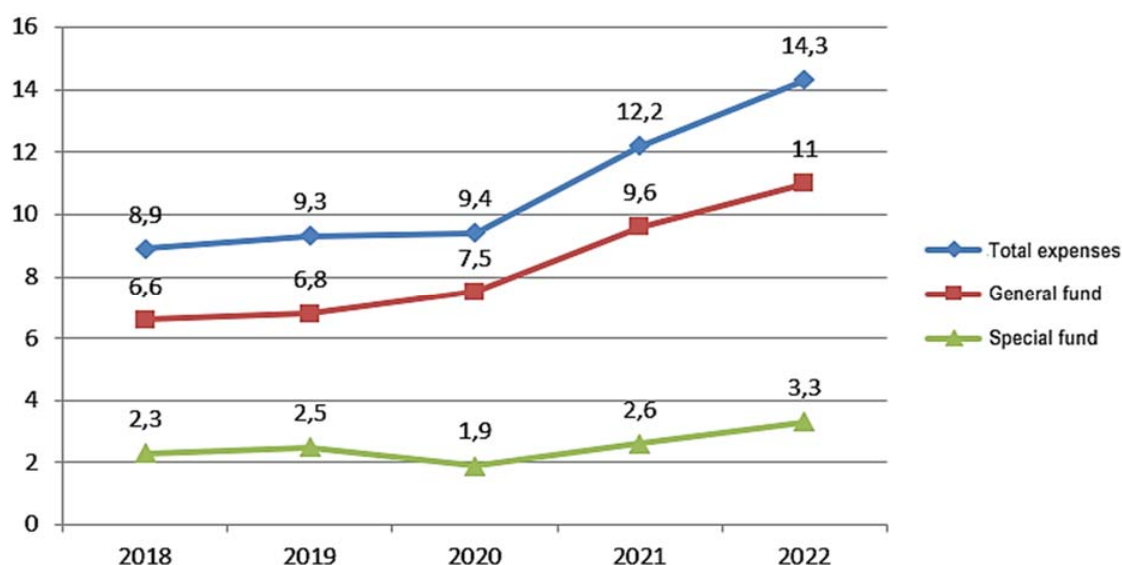


Figure 2. Dynamics of funding of the scientific sphere of Ukraine at the expense of the state budget

Source: compiled by the author based on [3; 6]

the seven main managers, which account for 93.08% of the total amount of funding, UAH 695.42 million was allocated to NAAS, which is 5.71% of the total amount [12].

In the conditions of modern challenges in Ukraine, the model of stimulating the supply of innovations prevails, which is due to the emphasis of the state's efforts and the corresponding expenditures of the budgets of different levels on the implementation of innovative development projects and the increase in financing of priority projects from the budget [10]. However, this approach has significant drawbacks and demonstrates low efficiency due to significant delays in budget funding, periodic changes in priorities and governments, permanent budget deficits, and reductions in innovation spending. The limited possibilities of the budget lead to a relatively low coverage of sectors of the economy with potentially effective innovative developments, the number of which is decreasing. The low level of funding of science, the low remuneration of scientists and the outdated material and technical base of scientific institutions led to a mass outflow of promising scientific personnel abroad.

State policy in the field of innovation currently does not have a systematic approach and does not take measures to transition to a model that stimulates the demand for innovation. First of all, in our opinion, this is related to the reduction of industrial production and the raw nature of exports. Most industrial enterprises have switched to simple, energy- and material-intensive technologies, and in the absence of financial resources and strong competition in world markets, they do not contribute to the demand for innovative products. The principle of the innovative type of development involves a continuous and purposeful process of generating ideas, developing and implementing

scientific products into production, financial support for this continuous process with the aim of increasing the efficiency of social production and providing favorable conditions for the self-development of innovative systems.

Conclusions. In Ukraine, innovative activity should be recognized as a priority, economically important and flexible. The effectiveness of the innovation development model depends significantly on the financing of innovations at the micro, meso, and macro levels. Analysis of the financing of innovative activities of Ukrainian enterprises shows that many of them face a serious lack of their own financial resources, which must be directed to innovative development, and there are also a significant number of obstacles to attracting external funding.

Financial support from the state, provided both directly and indirectly, plays a key role in the process of innovative modernization of the economy. In particular, the main vectors of financial support for structural transformations in the economy should be the introduction of a system of tax benefits, the provision of state guarantees for investment loans aimed at supporting small and medium-sized enterprises in the field of innovative business, and the implementation of state policy on accelerated depreciation of fixed capital.

That is, in our opinion, the main problems that take place and restrain the innovative development of the country are insufficient financing, a low level of innovative activity of enterprises, a long payback period for innovations, an insufficient level of stimulation of innovative activity, the lack of consolidated efforts of the community, business structures, authorities and scientific institutions regarding effective cooperation and the search for innovative approaches to development.

References:

1. Androsova O. F., Cherep A. V. (2007) Transfer tehnolohii yak instrument realizatsii innovatsiinoi diialnosti: monohrafiia [Technology Transfer as a Tool for Implementing Innovative Activities: a monograph]. Kyiv : Kondor (in Ukrainian)
2. Hlobalnyi innovatsiyni indeks [Global Innovation Index]. Available at: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2022/ (accessed February 11, 2024)

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. (2021–2023). Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed February 13–15, 2024)
4. Omelianenko, V. (Ed.). (2022). Innovatsiini osnovy vidnovlennia ta rozvytku krain pislia zbroinykh konfliktiv: innovatsiinyi vymir [Innovative foundations of recovery and development of countries after armed conflicts: innovative dimension]. Instytut stratehii innovatsiinoho rozvytku i transferu znan. Available at: https://iidskt.org.ua/wp-content/uploads/Monografiya_Vidnovlennya_2022.pdf (accessed February 19, 2024)
5. Onikienko V. V., Emelianenko L. M., Theron I. V. (2006) Innovatsiina paradyhma sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy : monohrafiia [The innovative paradigm of socio-economic development of Ukraine : a monograph]. Kyiv: RVPS NAN Ukrainy (in Ukrainian)
6. Pro Derzhavnyi biudzheth Ukrainy na 2022 rik : Zakon Ukrainy vid №1928-IX vid 02.12.2021 r. [Law of Ukraine No. 1928-IX of 02.12.2021]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20#Text> (accessed February 7, 2024)
7. Tugan-Baranovskyi M. I. (2003) Osnovy politychnoi ekonomii [Fundamentals of political economy]. Lviv: Vydavnychiy tsentr Lvivskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Franka (in Ukrainian)
8. Fedorenko V. G. (2003) Innovatsiina i investytsiina stratehiia Ukrainy. [Innovation and investment strategy of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 8, pp. 16–27 (in Ukrainian)
9. Ford G. Moie zhyttia i pratsia (2019) Moie zhyttia i pratsia [My life and work]. Kharkiv: Folio (in Ukrainian)
10. Davydenko N., Buriak A., Titenko Z. (2019) Financial support for the development of innovation activities. *Intellectual Economics*, vol. 13, no. 2, pp. 144–151. Available at: <https://www3.mruni.eu/ojs/intellectual-economics/article/view/5298> (accessed February 19, 2024) (in English)
11. Dimitrov I., Davydenko N., Lotko A., Dimitrova A. Comparative study of environmental determinants of entrepreneurship intentions of business students. *International Conference on Creative Business for Smart and Sustainable Growth, CreBUS 2019*. Available at: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85073230707&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=fe49486a375106cf302880a044b82674&sot=autdocs&sdt=autdocs&sl=18&s=AU-ID%2856912202600%29&relpos=0&citeCnt=0&searchTerm=> (accessed February 13, 2024) (in English)
12. Interim Sub-regional Innovation Policy Outlook 2022: Eastern Europe and the South Caucasus. Available at: https://unece.org/sites/default/files/2023-06/UNECE_Interim_Sub-regional_Innovation_Policy_Outlook_2022_web.pdf (accessed February 10, 2024)
13. Kennedy P. (1989) The Rise and Fall of Great Powers. L.: Fontana Press (in English)
14. Kvasha S., Davydenko N., Pasichnyk Y., Viatkina T., Wasilewska N. (2018) GDP modelling: assessment of methodologies and peculiarities of its usage in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, pp. 186–200. (in English)
15. Mensch, C. Continho, K. Kaasch (1981) Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate. *Futures*, no. 4, p. 28. (in English)
16. Ricardo David (1971) On the Principles of Political Economy and Taxation. Ricardo David, London: Penguin Books. (in English)

Бібліографічний список:

1. Андросова О. Ф., Череп А. В. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія. Київ : Кондор, 2007. 356 с.
2. Глобальний інноваційний індекс. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2022/ (дата звернення: 19.02.2024)
3. Державна служба статистики України. (2021–2023). URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 19.02.2024)
4. Омеляненко В. (Ред.). Інноваційні основи відновлення та розвитку країн після збройних конфліктів: інноваційний вимір. *Інститут стратегій інноваційного розвитку і трансферу знань*. 2022. URL: https://iidskt.org.ua/wp-content/uploads/Monografiya_Vidnovlennya_2022.pdf (дата звернення: 19.02.2024)
5. Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. М., Терон І. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України : монографія ; за ред. В. Онікієнка. Київ : РВПС НАН України, 2006. 480 с.
6. Про Державний бюджет України на 2022 рік : Закон України від №1928-IX від 02.12.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1928-20#Text> (дата звернення: 19.02.2024)
7. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2003. 628 с.
8. Федоренко В. Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України. *Економіка та держава*. 2003. № 8. С. 16–27.
9. Форд Г. Моє життя і праця; пер. з англ. С. Тарнавського. Харків: Фоліо, 2019. 281 с.
10. Davydenko N., Buriak A., Titenko Z. Financial support for the development of innovation activities. *Intellectual Economics*. 2019. Vol 13. No. 2. P. 144 – 151. URL: <https://www3.mruni.eu/ojs/intellectual-economics/article/view/5298>
11. Dimitrov I., Davydenko N., Lotko A., Dimitrova A. Comparative study of environmental determinants of entrepreneurship intentions of business students. *International Conference on Creative Business for Smart and Sustainable Growth, CreBUS 2019*. URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85073230707&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=fe49486a375106cf302880a044b82674&sot=autdocs&sdt=autdocs&sl=18&s=AU-ID%2856912202600%29&relpos=0&citeCnt=0&searchTerm=> (дата звернення: 19.02.2024)
12. Interim Sub-regional Innovation Policy Outlook 2022: Eastern Europe and the South Caucasus. URL: https://unece.org/sites/default/files/2023-06/UNECE_Interim_Sub-regional_Innovation_Policy_Outlook_2022_web.pdf (дата звернення: 19.02.2024)
13. Kennedy P. The Rise and Fall of Great Powers. L.: Fontana Press, 1989.
14. Kvasha S., Davydenko N., Pasichnyk Y., Viatkina T., Wasilewska N. GDP modelling: assessment of methodologies and peculiarities of its usage in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 2018. C. 186–200
15. Mensch, C. Continho, K. Kaasch Changing Capital Values and the Prosperity to Innovate. *Futures*, 1981. № 4. P. 28.
16. Ricardo David (1830). On the Principles of Political Economy and Taxation. Ricardo David, 1971. London: Penguin Books.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2024

УДК 336.73

JEL G20, G21, G29

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-9

Деревко Ю.О.

аспірант кафедри фінансів імені Віктора Федосова,
Київський національний економічний університет імені Вадима ГетьманаORCID: <https://orcid.org/0009-0000-7119-3688>

Yuriy Derevko

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НЕБАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В УКРАЇНІ

PECULIARITIES OF FINANCIAL INSTRUMENTS OF NON-BANKING INSTITUTIONS IN UKRAINE

Анотація. У статті розглядаються особливості використання фінансових інструментів сектором небанківських установ в Україні, а також можливості подальшого розвитку цього сектору в складі фінансової системи. Метою дослідження є визначення особливостей та ефективності використання таких фінансових інструментів, їх вплив на розвиток економіки України, її стабільність. Методологія дослідження охоплює аналіз сектору небанківських установ як фінансової підсистеми, досліджено законодавчі акти, здійснено огляд наукових досліджень, публікацій та інших джерел, що стосуються розвитку небанківських установ і фінансових інструментів, якими українські установи користуються. Результати дослідження показують, що фінансові інструменти вітчизняних небанківських установ мають певні недоліки їх використання, порівняно з міжнародним досвідом. Додатковим викликом функціонуванню фінансових інструментів є вплив повномасштабної війни на території України.

Ключові слова: фінансова система, фінансові інструменти, небанківські установи, економіка, фінансовий ринок, міжнародний фінансовий ринок.

Abstract. Introduction The development of the financial sector in Ukraine is leading to the transformation of all components of the financial market, including the market for financial services. In this context, the role of financial intermediaries, in particular non-bank financial institutions, which respond to the needs of economic entities by providing a variety of specialised financial services, is being redefined. This leads to an increase in the competitive potential of specific non-bank financial institutions covering a wide range of consumers at different levels of economic activity. **The article aims** to reveal the peculiarities of financial instruments of non-banking institutions in Ukraine and to identify the problems affecting the creation and use of financial instruments. **Methods.** To achieve this goal, the article uses a series of general scientific and specific research methods: dialectical, analytical, logical, observational and grouping. **Results.** Non-banking institutions are financial intermediaries that temporarily collect free funds from enterprises and individuals in order to provide financial services. It should be noted that non-banking institutions are distinguished from banking institutions by a narrow specialisation of the services offered. The main types of non-banking institutions are: investment companies and funds, leasing companies, factoring companies, brokerage and trading companies, insurance companies, pension funds, finance companies, pawnshops, credit companies and trust companies. The author identifies the problems that currently exist in domestic non-banking institutions. These include: inadequate regulatory framework, high level of corruption, lack of developed financial culture, lack of access to financial services and high level of risk. **Conclusion.** It is concluded that for the further development of the non-banking sector in Ukraine it is necessary to strengthen the relevance of regulation to the real economic situation, improve supervision and create favourable conditions for attracting investment and developing financial services of non-banking institutions. The prospects for the development of financial instruments of non-bank institutions in Ukraine are encouraging, as financial technologies are developing and the volume of financial services is growing despite the military situation.

Keywords: innovative development, financing, financial support, innovation index, innovation process.

Постановка проблеми. Важливе місце у фінансових системах провідних країн світу, таких як Великобританія, Німеччина, Франція та США належить небанківським установам. Спрямовуючи кошти від суб'єктів, які заощадили, до суб'єктів – позичальників, небанківські установи мають велике значення в сучасній економіці. В розвиненому ринковому господарстві вони вступають у пряму конкуренцію з банками, оскільки здатні надавати своїм клієнтам такі самі послуги і забезпечувати при цьому більшу надійність вкладів.

Особливість сучасного етапу розвитку небанківських фінансових установ полягає у необхідності покращання не тільки кількісних, але й якісних показ-

ників їх діяльності на ринку фінансових послуг [2]. Перебудова та підвищення ефективності системи функціонування небанківських фінансових установ стає найважливішим фактором, що здатний забезпечити розвиток ринку фінансових послуг України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розкриття особливостей функціонування та розвитку інструментів небанківських фінансових установ в Україні зробили зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, як Б. Івасів, В. Базилевич, В. Корнєєв, О. Вовчак, М. Крупка, А. Мороз, С. Науменкова, В. Шелудько та ін. Значну роль аналізу небанківських фінансових установ приділив М. Туган-Барановський. Найбільший його внесок у розвиток посередництва

в Україні полягає у розробці теорії кооперації. Споживчу, кредитну та сільськогосподарську кооперацію М. Туган-Барановський вважав своєрідною господарською організацією, оскільки створення її шляхом пайового капіталу, одержання капіталістичного доходу, що виплачується пайовикам, роблять її конкурентоспроможною поряд з іншими капіталістичними підприємствами [13, с. 410].

Теоретичне обґрунтування ідеї фінансового посередництва в економічному розвитку найбільш детально виклав англійський економіст А. Пігу у своїй “Теорії добробуту та ефективного розміщення ресурсів”. У ній він доводить, що зростання економічного добробуту, тобто ВВП залежить від оптимального розміщення таких ресурсів, як праця і капітал. Основною проблемою, яка існує у власника капіталу, є те, що він здебільшого не володіє достатньою кількістю інформації про те, як найбільш ефективно розмістити капітал. На думку А. Пігу, система фінансового посередництва буде сприяти раціональному розміщенню фінансових ресурсів. За допомогою посередників потенційні інвестори зменшать невизначеність при виборі об’єкту інвестування та можуть одержати більш повний об’єм інформації. Таким чином, фінансові посередники через фінансовий ринок і за допомогою його інструментів не тільки мінімізують, але й управляють ризики інвесторів [15].

Лондар С. Л. визначає структуру фінансової системи, яку формують декілька компонентів, серед яких обов’язковими є: 1) інститути (законодавство, правила формальні і неформальні, традиції, звичаї тощо), 2) організації (інституції), які забезпечують виконання функцій фінансової системи, 3) ринковий фінансовий інструментарій (фінансовий механізм, фінансові інструменти), 4) засоби державного регулювання [11].

Зазначимо, що якщо, наприклад, сектор страхування відповідає за управління ризиками економічної діяльності, то небанківські установи поряд із банками мають забезпечити переміщення економічних ресурсів у часі й просторі; оптимальні способи розрахунків суб’єктів економічної діяльності, які стимулюватимуть обмін товарами, послугами; можливість кредитування економічно ефективних проектів; накопичення багатства та формування заощаджень.

Метою статті є розкрити особливості фінансових інструментів небанківських установ в Україні та виявити проблеми що впливають на формування та використання фінансових інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Небанківські установи відіграють важливу роль у фінансовій системі країни, вони заповнюють ті ніші, які не повністю охоплюються банківською системою, проте функціонування їх фінансових інструментів ще не досліджено належним чином. Вдосконалення фінансового ринку загалом, веде до зростання ролі небанківських установ, створює потребу в детальному вивченні їх фінансових інструментів та їхнього впливу на економіку, а також можливостей їх розвитку [5].

Небанківські установи – це фінансові установи, які не мають ліцензії на здійснення банківської діяльності, але надають своїм клієнтам певні фінансові послуги, які доповнюють спектр банківських послуг [1].

За визначенням, фінансові інструменти – це договори, які створюють фінансові активи для однієї сторони та фінансові зобов’язання або капітал для іншої. Фінансові інструменти можуть бути розподілені на дві основні категорії: первинні та похідні. Первинні фінансові інструменти – це ті, які випускаються безпосередньо боржниками або емітентами, наприклад, акції, облігації, депозити. Похідні фінансові інструменти – це ті, які базуються на первинних фінансових інструментах або на інших похідних, наприклад, опціони, ф’ючерси [3].

Типові фінансові інструменти небанківських установ в Україні наведено в табл. 1.

Україна має свою власну систему регулювання та нагляду за фінансовими установами, яка дещо відрізняється від міжнародних стандартів. Це може впливати на правила фінансового ринку та формувати обмеження, які застосовуються до фінансових інструментів. На міжнародному рівні небанківські установи зазвичай мають доступ до більш широкого кола активів, до більш розвиненої інфраструктури міжнародних фінансових ринків, використовують новітні технології, що дає змогу формувати ширший спектр фінансових інструментів. Водночас такі інструменти можуть бути більш вразливими до глобальних економічних та фінансових криз.

Українські небанківські установи можуть бути дещо обмежені в своїх можливостях інвестування через обмеження національного ринку, але перевагою для України можуть бути свої власні фінансові інструменти, які використовуються тільки на внутрішньому ринку з притаманними йому особливостями. Наприклад, в Україні популярними фінансовими

Таблиця 1

Типові фінансові інструменти небанківських установ в Україні

Фінансовий інструмент	Опис
Кредит	Надання грошових коштів на певний строк з умовою повернення
Лізинг	Надання майна в оренду з можливістю його подальшого викупу
Страховий поліс	Страховий захист від ризиків шляхом укладання страхових полісів
Договір спільного інвестування	Збирання коштів від інвесторів для спільного інвестування
Факторинг	Передача вимог до платежів третім особам з метою отримання фінансування
Фінансовий лізинг	Надання фінансової підтримки для придбання обладнання
Інвестиційна послуга	Надання консультацій та послуг з управління інвестиціями
Електронний платіж	Здійснення платежів через електронні системи
Фінансова консультація	Надання консультаційних послуг з фінансового планування та управління
Валютна операція	Купівля-продаж валютних активів та конвертація валют

Джерело: сформовано автором за [3; 4; 9]

інструментами є депозити, облігації (зокрема, облігації внутрішніх державних позик), споживчі кредити, лізинг тощо [16].

Незважаючи на ці відмінності, є схожі фінансові інструменти, такі як інвестування, страхування та лізинг, вони широко використовуються як в Україні, так і на міжнародному рівні. При цьому розвиток фінансового сектору в Україні неминуче зумовлює більшу конвергенцію з міжнародними стандартами та практиками.

Небанківські установи в Україні мають низку проблем, що впливають на формування та використання їх фінансових інструментів. Серед них:

1. Недостатня регуляторна база: Україна має недостатньо розвинену регуляторну базу для небанківських фінансових установ. Це може призводити до недостатньої захищеності інвесторів та споживачів фінансових послуг, а отже й до поширеності фінансових інструментів небанківських фінансових установ.

2. Високий рівень корупції: корупція є серйозною проблемою в Україні і може впливати на функціонування фінансових інструментів небанківських установ. Недостатня прозорість та недостовірність інформації можуть створювати спотворення на фінансовому ринку та додаткові ризики для інвесторів та споживачів.

3. Відсутність розвиненої фінансової культури: Україна має низький рівень фінансової грамотності серед населення. Це може призводити до недостатньої інформованості щодо ризиків та можливостей фінансових інструментів, а це ускладнює їх використання та розвиток.

4. Відсутність доступу до фінансових послуг: багато громадян та підприємств в Україні мають обмежений доступ до фінансових послуг, зокрема до кредитів та інших фінансових інструментів. Це може обмежувати розвиток небанківських установ та їх можливість надавати фінансову підтримку.

5. Високий рівень ризику: Україна має високий рівень політичного та економічного ризику, це впливає на функціонування фінансових інструментів. Небан-

ківські установи можуть стикатися зі складнощами при оцінці та управлінні ризиками.

Сукупно зазначені проблеми ще більше загострюються в умовах війни і створюють додаткові складнощі для розвитку небанківських установ. Однак, за умови проведення відповідних заходів, небанківські установи можуть знайти шляхи для розвитку та стабільності. Основними векторами подолання проблем небанківських установ в умовах війни є:

- пошук і залучення додаткових ресурсів;
- розширення географії діяльності;
- зміна стратегії, пошук заходів, які можуть допомогти установам збільшити свою стійкість у протистоянні викликам війни;
- пошук додаткових напрямів розвитку, такі як розширення спектру фінансових послуг, залучення іноземних інвестицій в високодохідні бізнеси (наприклад, продукування дронів) тощо.

Висновки. Фінансові інструменти небанківських установ в Україні мають важливе значення для розвитку фінансового ринку та економіки країни загалом. Фінансові інструменти небанківських установ поживляють економічну діяльність, дозволяють залучати та інвестувати кошти, забезпечують здійснення необхідних для економіки ризикових операцій, посилюють фінансову стабільність.

Небанківські установи в Україні мають низку проблем, що впливають на формування та використання їх фінансових інструментів, серед яких недостатня регуляторна база, відносно високий рівень корупції, відсутність розвиненої фінансової культури, відсутність доступу до фінансових послуг, високий високий рівень політичного та економічного ризику. Це загалом впливає на стан та особливості функціонування фінансових інструментів.

В умовах війни фінансові інструменти мають додаткові обмеження та ризики використання, зумовлені розбалансом фінансового ринку, зменшенням економічної активності, зростанням загальних економічних ризиків.

Таблиця 2

Фінансові інструменти небанківських установ: міжнародний досвід

Фінансовий інструмент	Опис
Інвестування	Інвестиційні фонди збирають кошти від інвесторів та керують ними, інвестуючи в різні активи, такі як акції, облігації, нерухомість тощо. Інвестори отримують прибуток від зростання вартості активів фонду та виплати дивідендів.
Хеджування	Хедж-фонди використовують різні стратегії для зменшення ризику та отримання прибутку. Вони можуть використовувати похідні інструменти, такі як опціони та ф'ючерси, для захисту від змін цін на активи.
Лізинг	Лізингові компанії надають фінансування для придбання обладнання, транспортних засобів та інших активів. Клієнти платять орендну плату протягом певного періоду, після чого можуть викупити актив за залишковою вартістю.
Факторинг	Факторингові компанії надають фінансування підприємствам, купуючи їхні невиконані рахунки-фактури зі знижкою. Компанії отримують негайний доступ до грошей, а факторингова компанія отримує плату від клієнта, коли рахунок-фактура стає виконаним.
Мікрофінансові кредити	Мікрофінансові установи надають малі кредити підприємцям та особам з низьким рівнем доходу, які не мають доступу до традиційних банківських послуг. Ці кредити допомагають підтримати розвиток малого бізнесу та покращити життєві умови.
Краудфандинг	Краудфандингові платформи дозволяють збирати кошти від групи людей для фінансування проєктів або підприємств. Люди, які вкладають кошти, отримують певну винагороду або частку власності в проєкті.
Структуровані фінансові інструменти	Структуровані фінансові інструменти поєднують різні фінансові інструменти в різних пропорціях. Це акції, облігації та похідні інструменти для створення складних інвестиційних стратегій. Вони можуть надавати захист від ризиків та забезпечувати потенційно високий дохід.

Джерело: сформовано автором за [1; 6–8]

На нашу думку, для подальшого розвитку сектору небанківських установ в Україні необхідно посилити відповідність регулювання реальній економічній ситуації, вдосконалити нагляд, а також створити сприятливі умови для залучення інвестицій та розвитку фінансо-

вих послуг небанківськими установами. Перспективи розвитку фінансових інструментів небанківських установ в Україні є обнадійливими, оскільки попри воєнні реалії відбувається розвиток фінансових технологій та зростання обсягів фінансових послуг.

Бібліографічний список:

1. Акуленко В.Л., Захаркін О.О. Тенденції розвитку деривативів в Україні та світі. *Ефективна економіка*. 2021. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/74.pdf (дата звернення: 19.02.2024).
2. Васильєва Т.А., Леонов С.В., Макарюк О.В. Фінансовий інструментарій забезпечення ефективного функціонування інвестиційного ринку. *Механізм регулювання економіки*. 2009. № 3. Т. 1. С. 180–189.
3. Гончаренко О.О. Класифікація небанківських фінансових установ як інструмент реалізації стратегії розвитку фінансового сектору економіки України. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. Т. 1. № 44. С. 15–25.
4. Давиденко Н.М. Концептуальна модель оцінки фінансового стану банківських установ. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 9. С. 30–37.
5. Давиденко Н.М. Корпоративні облигації як фінансові інструменти на фондовому ринку України. *Інноваційна економіка*. 2010. № 4. С. 238–241.
6. Данькевич А. П. Фінансові інструменти: особливості визначення, класифікації та обігу. *Наукові праці НДФІ*. 2009. Вип. 1. С. 64–74.
7. Доля Р. М. Теоретичні засади дослідження фінансових інструментів у системі світового господарства. *Економічний простір*. 2019. Вип. 144. С. 33–44.
8. Дропа Я.Б. Фінансові інструменти формування ресурсів у національній економіці в умовах глобалізації. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 682–687.
9. Кузнєцова Л.В., Шмуратко Я.А. Регулювання ринку похідних фінансових інструментів в умовах глобальної економічної нестабільності: монографія. Харків: Діска Плюс, 2018. 248 с.
10. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2023-08.pdf?v=4 (дата звернення: 24.02.2024).
11. Лондар С.Л. Уточнення фінансово-економічних дефініцій у контексті посткризових реалій. *Фінанси України*. 2012. Вип. 12. С. 69–79.
12. Стратегія фінансового сектору України до 2025 року. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sektoru_ua.pdf (дата звернення: 27.02.2024).
13. Туган-Барановський М.І. Вибрані твори: в 2-х т. Донецьк, 2004. Т.2. Основи політичної економії. 686 с.
14. Черкасова С., Медвідь Л., Міценко Н. Аналіз кредитної діяльності небанківських фінансових установ. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 36. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1121/1079> (дата звернення: 21.02.2024).
15. Pigou A. C. What is meant by maintaing Capital intact. *Economics of Welfare, Part I, Ch. V*. 1935. 225 p.

References:

1. Akulenko V. L., Zakharkin O. O. (2021). Tendentsii rozvytku deryvatyviv v Ukraini ta sviti [Trends in the development of derivatives in Ukraine and globally]. *Effective economy*, vol. 5. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2021/74.pdf (accessed February 19, 2024)
2. Vasilieva T. A., Leonov S. V., Makariuk O. V. (2009). Finansovy instrumentarii zabezpechennia efektyvnoho funktsionuvannia investytsiinoho rynku [Financial instruments to ensure the effective functioning of the investment market]. *Mechanism for regulating the economy*, vol. 3, pp. 180–189 (in Ukrainian)
3. Honcharenko O.O. (2017). Klasyfikatsiia nebankivskykh finansovykh ustanov yak instrument realizatsii stratehii rozvytku finansovoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Classification of Non-Banking Financial Institutions as a Tool for Implementing the Strategy for the Development of the Financial Sector of the Ukrainian Economy]. *Collection of scientific papers of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences*, vol. 44, pp. 15–25 (in Ukrainian)
4. Davydenko N.M. (2006). Kontseptualna model otsinky finansovoho stanu bankivskykh ustanov [Conceptual model for assessing the financial condition of banking institutions]. *Current economic issues*, vol. 9, pp. 30–37 (in Ukrainian)
5. Davydenko N.M. (2010). Korporativni oblihotsii yak finansovi instrumenty na fondovomu rynku Ukrainy [Corporate bonds as financial instruments on the Ukrainian stock market]. *Innovative economy*, vol. 4, pp. 238–241 (in Ukrainian)
6. Dankevych A.P. (2009). Finansovi instrumenty: osoblyvosti vyznachennia, klasyfikatsii ta obihu [Financial instruments: peculiarities of definition, classification and circulation]. *Scientific works of the Research Institute*, vol. 1, pp. 64–74 (in Ukrainian)
7. Dolya R.M. (2019). Teoretychni zasady doslidzhennia finansovykh instrumentiv u systemi svitovoho hospodarstva [Theoretical foundations of the study of financial instruments in the world economy]. *Economic space*, vol. 144, pp. 33–44 (in Ukrainian)
8. Drova Y. B. (2017). Finansovi instrumenty formuvannia resursiv u natsionalnii ekonomitsi v umovakh hlobalizatsii [Financial instruments of resource formation in the national economy in the context of globalisation]. *Global and national economic issues*, vol. 16, pp. 682–687 (in Ukrainian)
9. Kuznetsova L.V., Shmuratko Y. A. (2018). Rehuliuвання ринку pokhidnykh finansovykh instrumentiv v umovakh hlobalnoi ekonomichnoi nestabilnosti [Regulation of the derivatives market in the context of global economic instability: a monograph]. Kharkiv: Disa Plus, 248 c (in Ukrainian)
10. Natsionalnyi bank Ukrainy. Ohliad nebankivskoho finansovoho sektoru National Bank of Ukraine. Review of the non-banking financial sector. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2023-08.pdf?v=4 (accessed February 24, 2024)
11. Londar S.L. (2012). Utochnennia finansovo-ekonomichnykh deffinitsii u konteksti postkryzovykh realii [Clarification of financial and economic definitions in the context of post-crisis realities]. *Finance of Ukraine*, vol. 12, pp. 69–79 (in Ukrainian)

12. Stratehiia finansovoho sektoru Ukrainy do 2025 roku [Strategy of the Financial Sector of Ukraine until 2025. Available at: https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sektoru_ua.pdf (accessed February 27, 2024)]
13. Tugan-Baranovskyi M.I. (2004). Vybrani tvory: v 2-kh t. Selected works: in 2 vols. Donetsk, vol. 2. Fundamentals of political economy, 686 p (in Ukrainian)
14. Cherkasova S., Medvid L., Mitsenko N. (2022). Analiz kredytnoi diialnosti nebankivskykh finansovykh ustanov [Analysis of lending activities of non-bank financial institutions]. *Economics and society*, vol. 36. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1121/1079> (accessed February 21, 2024)
15. Pigou A. C. (1935). What is meant by maintaing Capital intact. *Economics of Welfare*, Part I, Ch. V. 225 p. (in English)

Стаття надійшла до редакції 8.03.2024

УДК 330.341:004.9

JEL L50, L60, L86, L96

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-10

Джулій Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аудиту та оподаткування,
Хмельницький національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9475-7175>

Larysa Dzhulii

Khmelnytsky National University

Гребінська С.І.

кандидат економічних наук,
директор Відокремленого структурного підрозділу
«Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж
Державного торговельно-економічного університету»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7283-0722>

Svitlana Hrebinska

Separate Subdivision «Khmelnytskyi Professional College of Trade and Economics
of State University of Trade and Economics»

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ЧИННИКА ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ СУСПІЛЬСТВА

THE MAIN TRENDS OF INFORMATION SYSTEMS AND COMPUTER TECHNOLOGIES DEVELOPMENT AS A FACTOR OF TRANSFORMATIONAL CHANGES IN THE ACCOUNTING AND ECONOMIC SYSTEM OF SOCIETY

Анотація. За результатами проведеного дослідження встановлено, що швидкі темпи розвитку науки і техніки створюють передумови для необхідності отримання менеджерами різних рівнів управління актуальної інформації та прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах інформатизації економічних процесів. Це потребує комплексного підходу до запровадження інформаційно-цифрових технологій та створення передумов для їх постійного оновлення, особливо в сучасних складних соціально-економічних та політичних умовах. Проведений аналіз статистичної інформації засвідчив, що, незважаючи на значну кількість наявних позитивних зрушень, у підприємств наявний потужний потенціал розвитку інформаційно-цифрових технологій, і однією із його складових є підвищення ефективності реалізації принципів сталого розвитку на основі інформатизації соціально-економічних процесів.

Ключові слова: інформатизація, інформаційні системи, комп'ютерні технології, інформаційно-цифрові технології, цифровізація економічних процесів.

Abstract. Introduction. The need to find new approaches and methods of managing socio-economic objects is becoming more relevant as a result of increased competition, the rapid pace of scientific and technological progress, integration and globalization phenomena in the economy, as well as the complication of political problems and the emergence of armed conflicts. That is why the functioning of domestic enterprises is directed to the production of profit, high-quality products, the introduction of innovations, as well as the need to use the potential of informatization when building a management system, which will increase competitiveness and ensure the economic growth and development of the enterprise both today and in the long term. However, many issues of the use and development of information systems and computer technologies in today's complex conditions remain unsolved. **Purpose.** The purpose of the research is to determine the features of functioning and directions of further development of socio-economic systems under the conditions of active implementation of information and digital technologies. **Methods.** The main research methods used in writing the paper include: methods of comparative analysis – to determine the features and directions of further development of socio-economic systems under the conditions of active implementation of information and digital technologies; systemic approach – for the study of socio-economic systems as a complex element as a complex element; method of systematization – in the study of statistical information; theoretical knowledge and generalization – when researching scientific and methodological materials, writing an introduction and conclusions. **Results.** Based on the results of the research, the specifics and directions of the development of information systems and computer technologies as a factor of transformational changes in the accounting and economic system of society were determined. **Conclusion.** According to the results of the conducted research, it was established that the rapid pace of development of science and technology creates prerequisites for the need for managers of different levels of management to obtain relevant information and make reasonable management decisions in the conditions of informatization of economic processes. This requires a comprehensive approach to the introduction of information and digital technologies and the creation of prerequisites for their constant updating, especially in today's complex socio-economic and political conditions. It is modern information and digital technologies that today are

able to solve extremely complex tasks of managing activities in various spheres, as well as contribute to the development of adaptive mechanisms in socio-economic systems for the ability to resist external challenges and threats. The conducted analysis of statistical information proved that, despite the significant number of existing positive changes, enterprises and institutions have a strong potential for the further development of information and digital technologies, and one of its components is increasing the effectiveness of the implementation of the principles of sustainable economic development based on the informatization of socio-economic processes.

Keywords: informatization, information systems, Computer Technology, information and digital technologies, digitization of economic processes.

Постановка проблеми. Тенденції розвитку інформаційних систем та комп'ютерних технологій охоплюють всі світові прогресивні трансформації. Це посилює глобалізаційні процеси та приводить до необхідності більш активного обміну ідеями, знаннями, інформацією, що в першу чергу, забезпечується прискоренням розвитку світової інформаційної інфраструктури, яка містить комплекс складових елементів. Основними із них є Інтернет-технології, Інтернет-мережі, хмарні технології, діджиталізація, інтернет речей, бізнес-аналітика та багато інших.

Європейський вектор розвитку, інтегрованість національного економічного простору у світовий на засадах партнерства та інформатизації на сьогоднішній день виступає одним із визначальних факторів ефективності цифровізації, комп'ютерних технологій та конкурентоспроможності. Це особливо важливо в умовах гібридної війни України з Росією, коли для кожного функціонуючого підприємства щоденно постає завдання адаптації до складних мінливих умов зовнішнього середовища.

Практика засвідчує, що впровадження сучасних інформаційних систем та комп'ютерних технологій є необхідною передумовою підвищення мобільності, ефективності та гнучкості системи управління підприємством. Ті суб'єкти господарювання, в яких на системній основі здійснюються формалізовані процеси формування інформаційного забезпечення та його систематизації для запитів користувачів менеджменту різних рівнів управління, спроможні обґрунтовано спрогнозувати динаміку у зовнішньому середовищі, а також обґрунтовано приймати управлінські рішення, до чого повинно прагнути кожне підприємство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою проведеного у статті дослідження є наукові праці вчених, що містять фундаментальні положення теорії і практики запровадження інформаційно-цифрових технологій та їх впливу на функціонування соціально-економічних систем. Зокрема, використання потенціалу ІТ-технологій державними установами та розвиток електронного урядування розглядали такі науковці як Чукут С.А., Клименко І.В., Линьов К.О. [10]. Вплив новітніх інформаційних технологій на підвищення ефективності системи управління підприємством розглядалися в працях таких вчених як М.П. Войнаренко [11], Л.В. Ємчук [11] Г.О. Селезньова [7] та багатьох інших науковців. С.Ю. Колодій [6], Г.О. Селезньова [8], Н.М. Пантелєєва, М.А. Ребрик [6] висвітлювали цифровізацію економіки як нового етапу сучасного розвитку науково-технічного прогресу, що пов'язаний із широким впровадженням комп'ютерно-інформаційних технологій, інтернет-мереж та хмарних сервісів у всі напрями життєдіяльності людства, та виділяли переваги і проблемні аспекти зазначених процесів.

Проте, в сучасних складних соціально-економічних та політичних умовах окремі напрями ефективного використання інформаційно-цифрових технологій потребують пошуку нових механізмів реалізації і проведення подальших досліджень.

Мета статті. Метою дослідження є визначення особливостей функціонування та напрямів розвитку соціально-економічних систем на етапі впровадження інформаційно-цифрових технологій в сучасних складних соціально-економічних та політичних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В теперішній час, в умовах війни із Росією, ситуація на українському ринку визначає такі передумови, згідно яких переважна більшість підприємств, незалежно від виду бізнесу та обсягів його масштабування, прагнуть до пошуку шляхів запровадження інновацій в сфері розвитку інформаційних систем та комп'ютерних технологій для реалізації завдань оптимізації основних та допоміжних бізнес-процесів.

Відповідно, для національної промисловості особливої актуальності набувають трансформаційні процеси, що пов'язані із становленням інноваційної моделі економіки, зорієнтованої на сталий розвиток, високотехнологічні наукові виробництва та розбудову інфраструктури для формування інтелектуалізованого інформаційного простору. Тому варто акцентувати увагу на тому, що одним із найважливіших напрямів інноваційних перетворень сучасності виступають інформаційні системи та комп'ютерні технології, які здатні продукувати великі масиви інформації та знань, передавати їх на відстані, накопичувати, зберігати та формувати нові інтелектуальні продукти як в межах національних, так і міжнародних економічних систем.

Сучасні умови невизначеності та стрімкого розвитку інновацій ускладнюють процес управління соціально-економічними системами із одночасною потребою нарощування потужностей для обробки обсягів інформації, які щоденно збільшуються та урізноманітнюються. В контексті окреслених тенденцій виникає об'єктивна необхідність ускладнення системи управління, підвищення її потенціалу в площині пошуку і обробки інформації для цілей підготовки і прийняття управлінських рішень.

До інноваційних рішень в органах державного управління на макро- і мікрорівні слід віднести запровадження електронного урядування, завдання якого полягають у розробці обґрунтованої системи заходів і послідовності їх здійснення, а також у визначенні особливостей та правил надання фінансової, державної правової, політичної та адміністративно-організаційної підтримки. Реалізацію визначених завдань підтверджує статистична інформація про використання органами державної влади та місцевого самоврядування інструментів електронної демократії у 2020 році (в розрізі груп установ, табл. 1) [1].

Як видно із таблиці, частка установ, які мають доступ до сучасної мережі Інтернет, в загальній кількості установ, що взяли участь у обстеженні, становить 94,6%. А кількість установ, які надавали можливість використання інструментів електронної демократії "Е-звернення", "Е-петиція", "Е-консультація", "Бюджет участі (громадський бюджет)" та інших інструментів електронної демократії становила 21,77%, або майже четверта частина, що засвідчує неповне використання потенціалу інформатизації установами даного сектору. Найактивніше використовують інструменти електронного урядування органи судової системи, частка із обстежуваних установ становить 83,81%, а найнижча активність за даним напрямом інноваційної діяльності в державних організаціях (установах, закладах) – частка становить 7,20%.

Ми поділяємо висновок науковців, що система електронного урядування повинна відповідати національним інтересам України, із повною адаптацією до національних соціально-економічних та державно-політичних умов. Також необхідно враховувати, що новітні інформаційні технології принципово змінюють систему управління суспільством шляхом заміни установлених, жорстких ієрархічних структур адаптивними, більш гнучкими мережевими горизонтальними структурами, які здатні ефективно відповідати на виклики зовнішнього середовища. Це забезпечить підвищення ефективності функціонування державного апарату та переведення реорганізації і реінжинірингу адміністративних процесів у практичну площину реалізації з використанням інформаційних технологій [10].

На сьогоднішній день особливого значення в сфері інформатизації набувають цифрові технології. Дослідження цифровізації в ретроспективі показує ряд переваг цифрових технологій у порівнянні із аналоговими, їх ефективність та економічність. Перші цифрові технології в багатьох країнах світу використовувались для проведення складних розрахунків у космічній та ядерній галузях. Проте, впродовж короткого періоду

часу цифровий формат та цифрові технології проникають практично в різні галузі народного господарства та охоплюють енергетику, будівництво, транспорт і всі економічні процеси макро- та мікрорівнів. У зв'язку із цим відбувається скорочення витрат на пошук інформації та, до прикладу, погодження умов контрактів у віддаленому режимі. З кожним днем удосконалюються та виникають нові форми бізнесу, що побудовані на основі мереж і цифрових технологій. За такими результатами багатьма висококваліфікованими фахівцями-оптимістами виділяється значна кількість переваг від запровадження цифрових технологій в ту чи іншу сферу в площині розбудови довгоочікуваного справедливого суспільства та процвітання всіх країн світу.

Проте, більш реальними виявилися передбачення науковців щодо оцінювання впливу цифрових технологій на функціонування соціально-економічних систем, які базуються не на можливостях цифровізації економічних систем, а на наукових положеннях і результатах дослідження поведінки господарюючих суб'єктів під впливом розвитку цифрових трансформацій.

На сьогоднішній день використання цифрових технологій у формуванні інформаційного забезпечення, створення баз даних, передачі інформації та її захисту створюють широкий інформаційний простір із потужним потенціалом інноваційного розвитку соціально-економічних систем у різних сферах господарювання. Це надає можливість радикального зниження представницьких та трансакційних витрат, насамперед, витрат на пошук інформації і укладання угод, виключення із обслуговуючих ланок бізнесу посередників та налагодження прямої взаємодії споживачів та постачальників. Також автоматизація процесів виготовлення та реалізації продукції, інтеграція внутрішніх і зовнішніх ринків у кіберпросторі мережі Інтернет, інформатизація сфери комунікацій та інформаційного забезпечення створюють передумови для нових методів досягнення конкурентних переваг і формування цільової аудиторії споживачів.

Таблиця 1

Кількість органів державної влади та місцевого самоврядування, що надавали можливість використання інструментів електронної демократії, за угрупованнями установ у 2020 році

Кількість установ на види інструментів електронної демократії	Усього	З них			
		органи державної влади	органи судової системи	органи місцевого самоврядування	державні організації (установи, заклади)
Кількість установ, які мали доступ до мережі Інтернет, од	14850	3970	642	8074	2164
Частка установ, які мали доступ до мережі Інтернет, у загальній кількості установ, які взяли участь в обстеженні, %	94,6	91,7	87,9	97,4	92,1
Кількість установ, які надавали можливість використання інструментів електронної демократії "Е-звернення", "Е-петиція", "Е-консультація", "Бюджет участі (громадський бюджет)" та інших інструментів електронної демократії, од	3233	1036	538	1504	155
у % до підсумку	21,77	26,10	83,81	18,63	7,20
з них					
"Е-звернення"	2564	904	514	1026	120
"Е-петиція"	467	к	х	451	к
"Е-консультація"	262	101	—	151	10
"Бюджет участі (громадський бюджет)"	341	27	х	314	х

При цьому виникають нові економічні правила пошуку резервів скорочення витрат та гнучкого ціноутворення: створення системи гнучких, мінливих тарифів та цін, величини яких набувають тісної кореляції із кількістю доступних пропозицій, доходами і витратами підприємства минулих та поточних періодів, а також залежать від обсягів купівлі-продажу, політики конкурентів та багатьох інших факторів [4; 6; 8].

Практично на сьогоднішній день неможливо виявити напрям людської діяльності, в якій не використовуються комп'ютерні технології. Фахівцями неодноразово зазначалось, що в нашій країні в довоєнний період щорічно освоювалося понад сто технологічних процесів, що базувалися на інформаційних системах, характеризувались новизною та високою ефективністю. На сьогоднішній день така тенденція першочергово зберігається в тих галузях, які спрямовані на підтримку військових цілей та обороноздатності країни.

Тому розвиток інформатизації та комп'ютерних технологій є одним із пріоритетних напрямів розвитку країни. Діяльність із реалізації ІТ-послуг на зовнішніх ринках стає одним із основних джерел фінансування бюджету України та піднімає її статус у світових рейтингах, але в свою чергу, потребує інвестування. У зв'язку із військовим станом в Україні та високими ризиками інвестування, проводиться статистичне дослідження очікуваних змін інвестиційного середовища за різними сферами національної економіки, в тому числі і за видами послуг, які мають тісний взаємозв'язок із розвитком комп'ютерних технологій (табл. 2).

Як видно із табл. 2, загалом в сфері інформації та телекомунікацій очікується збільшення інвестицій в квітні 2024 року у порівнянні із квітнем 2023 на 3% і у порівнянні із жовтнем 2023 на 2%. Найбільше очікується інвестицій у видавничій діяльності, наданні інформаційних послуг, наукових дослідженнях та розробках.

Отже, технології, основним компонентом яких є новітні комп'ютерні інформаційні системи, проникли практично в усі сфери людського буття.

Глобальне поширення сучасних комп'ютерних технологій відкриває для кожної особистості новий потенціал інтелектуального розвитку, особливо в сфері освіти, науки та медицини. Для висококваліфікованих фахівців комп'ютерні технології виступають інструментом спілкування, обміну ідеями, інтелектуального розвитку, допомагають самореалізуватися різноманітним категоріям населення, які вимушені виконувати дистанційні завдання. Сучасні технології також досягли великого успіху у філософії, електроніці, математиці та економіці країни. Обсяг послуг у сфері телекомунікацій активно виходить на міжнародні ринки, що відображають статистичні дані, узагальнені в табл. 3.

Інформація таблиці 3 показує що обсяг реалізованих послуг у сфері телекомунікацій та поштового зв'язку за 2019 рік на міжнародному ринку становить 10,84% від загального обсягу реалізованих послуг. Серед видів реалізації найбільша частка належить рухомому (мобільному) зв'язку – 54,55%, і поштової та кур'єрській діяльності – 32,73%.

Відтак, соціальні мережі, електронні системи оплати, пошукові сервіси, мобільні пристрої та додатки формують нову інформаційну інфраструктуру ринку, що перенасичена індивідуалізованою інформацією про кожного користувача. Як наслідок, ускладнюється діяльність менеджерів різних рівнів ієрархії системи управління з обробки та прийняття управлінських рішень на основі такої інформації. Саме завдяки сучасним інформаційним засобам комунікації, що забезпечують надзвичайно широкі інтелектуально-технологічні можливості автоматизації управлінської діяльності, формуються найрізноманітніші мережні варіанти інформаційних технологій: локальних, багаторівневих, розподілених, глобальних обчислювальних мереж, цифрових мереж інтегрального обслуговування, електронної пошти та ін. [5; 6].

Особливо активно впроваджуються інформаційні системи в сфері автоматизації облікових технологій, оскільки запровадження актуальних методик інформаційного забезпечення системи управління підприємством вимагає розробки інструментарію щодо адаптації

Таблиця 2
Очікувані зміни інвестицій у сфері послуг у поточному році порівняно з попереднім роком (у %)

Види послуг	Код за КВЕД-2010	2023		2024
		опитування у квітні 2023 р.	опитування у жовтні 2023 р.	опитування у квітні 2024 р.
Інформація та телекомунікації	J	5	8	10
Видавнича діяльність	58	0	20	25
Виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів	59	0	13	12
Діяльність у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення	60	0	0	7
Телекомунікації (електрозв'язок)	61	10	23	9
Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність	62	5	-11	5
Надання інформаційних послуг	63	15	0	22
Професійна, наукова та технічна діяльність	M	11	1	21
Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку	69	-11	-29	11
Діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження	71	8	16	13
Наукові дослідження та розробки	72	13	-13	29

Таблиця 3

Обсяг реалізованих послуг у сфері телекомунікацій та поштового зв'язку за 2019 рік (без ПДВ; млн. грн., %)

	Обсяг реалізованих послуг			
	Усього (млн грн)	у %	з них міжнародних (млн грн)	у %
Усього	71598,5	100	7762,2	100
у тому числі				
поштова та кур'єрська діяльність	6539,4	9,13	2540,8	32,73
фіксований телефонний зв'язок	4560,4	6,36	448,1	5,77
рухомий (мобільний) зв'язок	37595,5	62,51	4234,0	54,55
трансляція, ретрансляція теле- та радіопрограм, технічне обслуговування й експлуатація обладнання в мережах мовлення, радіозв'язок	3357,9	4,69	к	–
з них кабельне телебачення	2370,6	3,31	–	–
інтернет-послуги	13727,0	17,31	281,6	2,68
з них послуги широкосмугового доступу	13340,0	97,18	281,6	95,4
з нього фіксований (проводовий) широкосмуговий доступ	8466,5	2,82	269,5	4,6

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Символ (к) – дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

системи обліку та контролю до умов функціонування менеджменту промислового підприємства та жорстких вимог зовнішнього середовища. З метою забезпечення «відродження економіки України в повоєнний період, та недопущення фінансово-економічної кризи під час військового конфлікту особливо актуальною постає проблема формування сучасної парадигми бухгалтерського обліку, побудованої на широкому застосуванні нового наукового знання та інформаційних технологій, зорієнтованого на сталий розвиток світового суспільства в планетарному масштабі» [2].

Виконання зазначених вище умов сприятиме розширенню напрямів міжнародної співпраці в сфері обліку в інформаційних систем для цілей реалізації принципів сталого економічного розвитку.

Висновки. За результатами проведеного дослідження встановлено, що швидкі темпи розвитку науки і техніки створюють передумови для необхідності отримання менеджерами різних рівнів управління актуальної інформації та прийняття обґрунтованих

управлінських рішень в умовах інформатизації економічних процесів. Це потребує комплексного підходу до запровадження інформаційно-цифрових технологій та створення передумов для їх постійного оновлення, особливо в сучасних складних соціально-економічних та політичних умовах.

Саме сучасні інформаційно-цифрові технології спроможні на сьогоднішній день вирішувати надскладні завдання з управління діяльністю в різних сферах, а також сприяти розвитку адаптивних механізмів в соціально-економічних системах для можливості протистояння зовнішнім викликам і загрозам. Проведений аналіз статистичної інформації засвідчив, що, незважаючи на значну кількість наявних позитивних зрушень, у підприємств і установ наявний потужний потенціал подальшого розвитку інформаційно-цифрових технологій, і однією із його складових є підвищення ефективності реалізації принципів сталого економічного розвитку на основі інформатизації соціально-економічних процесів.

Бібліографічний список:

1. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Джулій Л.В. Передумови формування нової парадигми бухгалтерського обліку за умов сталого розвитку. Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Фінансово-економічне та обліково-аналітичне забезпечення в управлінні діяльністю суб'єктів господарювання в контексті інноваційного розвитку», 24 квітня 2024 р. URL: <http://www.htek.km.ua/>
3. Лазебник Л.Л., Войтенко В.О. Інформаційна інфраструктура в цифровізації бізнес-процесів підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. Випуск 42. С. 18–22. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/42-2020/5.pdf>
4. Муравський В.В. Комп'ютерно-комунікаційна форма обліку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 486 с.
5. Національна економічна стратегія 2030. URL: <http://nes2030.org.ua>
6. Пантелеева Н.М. Цифрова економіка як ключовий тренд розвитку постіндустріального суспільства: монографія / За ред. Н.М. Пантелеевої, С.Ю. Колодія, М.А. Ребрика. Київ : ДВНЗ "Університет банківської справи", 2019. 299 с.
7. Селезнєва Г.О., Іпполітова І.Я. Ефективність системи управління підприємством. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 39. С. 238–244. URL: nbuv.gov.ua/UJRN/ifrcr_2020_39_41
8. Селезнєва Г.О. Процеси цифровізації економіки та їх вплив на конкурентне середовище. *Актуальні проблеми інноваційної економіки та права*. 2023. № 1–2. С. 6–12. URL: nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2023_1-2_3
9. Стратегія розвитку інформаційного суспільства. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>
10. Чукут С.А., Клименко І.В., Линьов К.О. «Електронний уряд». URL: ktpu.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/Elektronnij-uryad_nauk_prak-dovidnik_CHukut_Linov_Klimenko.pdf

11. Voynarenko M., Yemchuk L., Dzhuliy L. New Realities of the Enterprise Management System Information Support: Economic and Mathematical Models and Cloud Technologies. *Journal of Information Technology Management (JITM)*. 12(3), 4460. Homepage: [article_76293_2b4c5c486fcfb80da9425d1aaea160](https://doi.org/10.22059/JITM.2020.76293) pdf. DOI: 10.22059/JITM.2020.76293.

References:

1. State Statistics Committee of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Julia L.V. (2024) Prerequisites for the formation of a new paradigm of accounting under conditions of sustainable development. Materials of the VI All-Ukrainian Scientific and Practical Internet Conference "Financial-Economic and Accounting-Analytical Support in the Management of Business Entities in the Context of Innovative Development", April 24, 2024. URL: <http://www.htek.km.ua>
3. Lazebnyk L.L., Voitenko V.O. (2020) Information infrastructure in digitalization of enterprise business processes. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University*. Issue 42. P. 18–22. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/42-2020/5.pdf>
4. Muravsky V.V. (2018) Computer-communication accounting form: monograph. Ternopil: TNEU, 486 p.
5. National Economic Strategy 2030. URL: <http://nes2030.org.ua>
6. Panteleeva N.M. (2019) The digital economy as a key trend in the development of post-industrial society: monograph / Ed. N.M. Panteleeva, S.Yu. Kolodiya, M.A. Ladder. Kyiv: DVNOZ "University of Banking", 299 p.
7. Seleznyova G.O., Ippolitova I.Ya. (2020) Effectiveness of the enterprise management system. *Market infrastructure*. Issue 39, pp. 238–244. URL: nbuv.gov.ua/UJRN/ifrcr_2020_39_41
8. Seleznyova G.O. (2023) Processes of digitalization of the economy and their impact on the competitive environment. *Current problems of innovative economy and law*, no. 1–2, pp. 6–12. URL: nbuv.gov.ua/UJRN/apie_2023_1-2_3
9. Information society development strategy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-%D1%80>
10. Chukut S.A., Klymenko I.V., Lynev K.O. "Electronic Government". URL: ktpu.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/Elektronnij-uryad_nauk_prak-dovidnik_CHukut_Linov_Klimenko.pdf
11. Voynarenko M., Yemchuk L., Dzhuliy L. New Realities of the Enterprise Management System Information Support: Economic and Mathematical Models and Cloud Technologies. *Journal of Information Technology Management (JITM)*. 12(3), 4460. Homepage: [article_76293_2b4c5c486fcfb80da9425d1aaea160](https://doi.org/10.22059/JITM.2020.76293) pdf. DOI: 10.22059/JITM.2020.76293.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2024

УДК 338.24

JEL G32

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-11

Іванець Є.О.

здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-3722-2507>

Ievgenii Ivanets

National Research Center «Institute of Agrarian Economics»

ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ СУБ'ЄКТА АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УПРАВЛІННІ ЙОГО ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ

PLANNING THE FINANCIAL RESULT OF THE SUBJECT OF AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION IN THE MANAGEMENT OF ITS FINANCIAL STABILITY

Анотація. У статті апробовано застосування факторного та кореляційно-регресійного аналізу при плануванні фінансового результату суб'єкта агропромислового виробництва в управлінні його фінансовою стійкістю. Визначено, що цей процес передбачає аналіз поточного стану фінансів, визначення цілей та стратегій, спрямованих на забезпечення прибутковості та стійкості підприємства. Запропоновано напрями використання результатів факторного та кореляційно-регресійного аналізу в контексті планування фінансового результату агропідприємств. Зазначено, що ці методи допомагають ідентифікувати ключові чинники, впливаючи на фінансові показники підприємства, встановлюють зв'язки між різними змінними та дозволяють прогнозувати фінансові результати в залежності від зміни цих факторів. Показано, що аналіз результатів цих методів дозволяє ефективно планувати стратегії управління ресурсами та ризиками, що є важливим для забезпечення стабільності та успішності агропромислового сектору в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансові результати, сільськогосподарські підприємства, агропромислове виробництво, факторний аналіз.

Abstract. Introduction. Planning the financial result of an agro-industrial production entity is an important component of managing its financial stability. This process involves analyzing the current state of finances, defining goals and strategies aimed at ensuring the profitability and sustainability of the enterprise. First, it is necessary to determine the key performance indicators of the agro-industrial enterprise, such as turnover of assets, profitability, liquidity, etc. Based on this analysis, it is possible to establish the basic level of financial results and determine the volumes and sources of income. Planning the financial result also includes the development of budgets for different periods (for example, annual, quarterly, monthly), where all income and expenses of the enterprise are considered. It is important to anticipate possible fluctuations in raw material prices, changes in market conditions and other risks that may affect the financial result. In order to achieve the financial stability of the subject of agro-industrial production, it is also necessary to develop strategies for reducing risks and optimizing costs. **Purpose.** The purpose of the article is to test the toolkit of factor and regression analysis when planning the financial result of an agro-industrial production entity in the management of its financial stability. **Methods.** The main method is the economic-mathematical and the method of factor analysis, which helped to identify directions and factors of influence on financial results. **Results.** The results of factor analysis and correlation-regression research affect the planning of the financial result of agricultural production in various directions. First, they help identify key factors that have a significant impact on the company's financial performance. This allows managers to focus on the most important aspects of management and effectively use available resources. Secondly, with the help of correlation-regression analysis, it is possible to establish relationships between various variables and predict possible financial results depending on changes in these factors. For example, if analysis shows that increased advertising spend leads to increased sales, this can be used to develop strategies to increase profitability. **Conclusion.** Factor and correlation-regression analysis are important tools for effective planning of the financial result of agricultural enterprises, helping to consider various factors and their interrelationships to achieve stability and success in modern economic conditions.

Keywords: financial stability, financial results, agricultural enterprises, agro-industrial production, factor analysis.

Постановка проблеми. Планування фінансового результату суб'єкта агропромислового виробництва є важливою складовою управління його фінансовою стійкістю. Цей процес передбачає аналіз поточного стану фінансів, визначення цілей та стратегій, спрямованих на забезпечення прибутковості та стійкості підприємства. Перш за все, необхідно визначити ключові показники ефективності діяльності агропромислового підприємства, такі як оборотність активів, рентабельність, ліквідність тощо. На основі цього аналізу можна

встановити базовий рівень фінансового результату та визначити обсяги та джерела доходів. Планування фінансового результату також включає в себе розробку бюджетів на різні періоди (наприклад, річний, квартальний, місячний), де враховуються всі доходи та витрати підприємства. Важливо передбачити можливі коливання цін на сировину, зміни в ринкових умовах та інші ризики, що можуть вплинути на фінансовий результат. Для досягнення фінансової стійкості суб'єкта агропромислового виробництва необхідно

також розробити стратегії зниження ризиків та оптимізації витрат. Це може включати диверсифікацію виробництва, використання новітніх технологій для збільшення продуктивності, а також пошук нових ринків збуту. Важливим етапом у плануванні фінансового результату є моніторинг та аналіз виконання бюджетів, що дозволяє вчасно виявляти відхилення та здійснювати коригуючі заходи. Тільки систематичне планування та контроль дозволяють забезпечити стабільний фінансовий результат і зберегти стійкість суб'єкта агропромислового виробництва навіть у складних умовах ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління фінансовою стійкістю агроформувань та суб'єктів агробізнесу є як центральною, так і фрагментарною темою наукових досліджень вітчизняних науковців. Так, Богацька Н.М., Кричевська О.А. [1], Губко В.І. [3–6], Гудак В.В. [7], Зленко О.В. [7] розглядають процес управління фінансовою стійкістю з точки зору забезпечення фінансово-економічної результативності, стабільності та безпеки підприємства, Богдан С.В. [2] та Хоменко О.А. [12] – в контексті управління фінансово-економічною безпекою підприємства, а Скорик М.О. [10] – через призму державного регулювання аграрного сектору. Отже, єдиного підходу щодо механізму управління фінансовою стійкістю у вітчизняній науковій думці не сформовано. Поруч з цим, набувають популярності методи застосування математичного моделювання та програмування в управлінні фінансовою стійкістю.

Мета статті. Метою статті є апробація інструментарію факторного та регресійного аналізу під час планування фінансового результату суб'єкта агропромислового виробництва в управлінні його фінансовою стійкістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Факторний та кореляційно-регресійний аналіз використовуються в управлінні фінансовою стійкістю суб'єкта агропромислового виробництва на численних напрямках. По-перше, вони допомагають виокремити ключові фактори, що впливають на фінансові показники, такі як вартість активів, ефективність використання ресурсів та рентабельність виробництва. Це дозволяє розуміти, які аспекти діяльності підприємства потребують уваги та оптимізації. По-друге, аналіз зв'язків між різними змінними за допомогою кореляційно-регресійного аналізу допомагає встановити взаємозв'язки між різними фінансовими показниками та ідентифікувати чинники, які мають найбільший вплив на фінансову стійкість. Такий аналіз також може бути використаний для прогнозування майбутніх фінансових результатів та розробки стратегій управління ризиками. Він дозволяє підприємству адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, максимізуючи свою фінансову стійкість та досягаючи більшої ефективності управління ресурсами.

Процес формування фінансового результату можна розділити на кілька кроків: забезпечення ресурсами та їх ефективне використання, сам процес виробництва або реалізації продукції та оцінка ефективності цих процесів, а також розрахунок фінансових показників та визначення загальної ефективності господарської діяльності. У результаті досліджень цього питання була апробована розроблена багаторфакторна теоре-

тична модель взаємозв'язку чистого прибутку (збитку) з усіма компонентами процесу формування результату підприємства. Взаємозв'язок цих показників можна виразити у вигляді формули [8–9; 11].

$$\text{ЧП (3)} = A \times \Phi_a / \Pi_{np} \times \Phi_{oz} \times P_{vv} \times K_{ch} \times K_{nv} \times P_a \quad (1)$$

де A – середньорічна вартість активів підприємства; Φ_a – фондвіддача; Π_{np} – продуктивність праці; Φ_{oz} – фондоозброєність; P_{vv} – валова рентабельність виробничих витрат; K_{ch} – коефіцієнт окупності чистого доходу; K_{nv} – коефіцієнт покриття виручки виробничими витратами; P_a – чиста рентабельність (збитковість) активів.

Перевірити правильність взаємозв'язку можна за допомогою розгорнутого вигляду даної формули:

$$\text{ЧП (3)} = A \times (\text{ЧД}/\text{НА}) / (\text{ЧД}/\text{Ч}_{np}) \times (\text{НА}/\text{Ч}_{np}) \times (\text{ВП}/\text{С}_6) \times (\text{ЧД}/\text{ВП}) \times (\text{С}_6/\text{ЧД}) \times (\text{ЧП(3)}/A), \quad (2)$$

де A – середньорічна вартість активів підприємства; ЧД – чистий дохід; НА – середньорічна вартість необоротних активів; Ч_{np} – середньорічна чисельність працівників; ВП – валовий прибуток (збиток); С_6 – собівартість реалізованої продукції; ЧП(3) – чистий прибуток (збиток).

Проаналізуємо вплив зазначених вище факторів на формування чистого фінансового результату умовного суб'єкта агропромислового виробництва.

Вихідні дані для факторного аналізу занесемо у таблицю 1.

Для оцінки впливу факторів на зміну рентабельності основної діяльності ми використовуємо метод ланцюгових підстановок. Цей метод застосовується для визначення впливу факторів у всіх типах факторних моделей: адитивних, мультиплікативних, кратних і змішаних (комбінованих). За допомогою цього методу можна встановити, як окремі фактори впливають на зміну показника результативності шляхом поступової заміни базової величини кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну величину в звітному періоді [8–9; 11].

Отже, з даних таблиці 2 можна зробити висновок, що на економічно обґрунтовану величину фінансового результату впливають наступні фактори наступним чином:

- збільшення величини активів підприємства на 6,48% призводить до зменшення збитку на 230,36 тис. грн;
- збільшення величини фондвіддачі на 42,16% призводить до зменшення збитку на 1419,7 тис. грн;
- збільшення продуктивності праці на 0,19% призводить до збільшення збитку на 3,57 тис. грн;
- збільшення фондоозброєності на 42,27% призводить до зменшення збитку на 805,92 тис. грн;
- збільшення валової рентабельності виробничих витрат на 1951,67% призводить до зростання збитку на 31919,03 тис. грн;
- збільшення коефіцієнту окупності чистого доходу на 103,85% призводить до зменшення збитку на 32004,57 тис. грн;
- зменшення коефіцієнту покриття виручки виробничими витратами на 59,8% призводить до зменшення збитку на 467,29 тис. грн;
- зменшення коефіцієнту покриття виручки виробничими витратами на 82,86% призводить до зменшення збитку на 236,21 тис. грн.

Таблиця 1

Вихідні дані факторного аналізу планового фінансового результату суб'єкта агропромислового виробництва

№ з/п	Показники	Роки		Відхилення	
		базовий рік	звітний рік	абсолютне ±	відносне %
1	Середньорічна вартість активів підприємства	31218	29194	-2024	-6,48
2	Середньорічна вартість необоротних активів	9496	9478	-18	-0,19
3	Чистий дохід	10414	6012	-4402	-42,27
4	Середньорічна чисельність працівників	48	48	0	0,00
5	Валовий прибуток (збиток)	153	-2293	-2446	-1598,69
6	Собівартість реалізованої продукції	10261	8305	-1956	-19,06
7	Фондовіддача (3:2)	1,10	0,63	-0,4624	-42,16
8	Продуктивність праці (2:4)	197,83	197,46	-0,375	-0,19
9	Фондоозбросність (3:4)	216,96	125,25	-91,708	-42,27
10	Валова рентабельність виробничих витрат (5:6)	0,01	-0,28	-0,291	-1951,67
11	Коефіцієнт окупності чистого доходу (3:5)	68,07	-2,62	-70,687	-103,85
12	Коефіцієнт покриття виручки виробничими витратами (6:3)	0,99	1,38	0,3961	40,20
13	Чиста рентабельність (збитковість) активів (14:1)	-0,14	-0,16	-0,02	17,14
14	Чистий прибуток (збиток)	-4253	-4659	-406	9,55

Джерело: складено та розраховано на основі звітності суб'єкта агропромислового виробництва

Таблиця 2

Факторний аналіз формування фінансового результату суб'єкта агропромислового виробництва

Взаємодіючі часткові показники								Уз. показник	Вплив на узагальнюючий показник зміни факторів	
A	Φ_e	$\Pi_{пр}$	$\Phi_{оз}$	$P_{вв}$	$K_{чд}$	$K_{пв}$	P_e	ЧП(З)	назва показника	розрахунок впливу
31218	1,10	197,83	216,96	0,01	68,07	0,99	-0,14	-3553,07	–	–
29194	1,10	197,83	216,96	0,01	68,07	0,99	-0,14	-3322,71	A	230,36
29194	0,63	197,83	216,96	0,01	68,07	0,99	-0,14	-1903,01	Φ_e	1419,70
29194	0,63	197,46	216,96	0,01	68,07	0,99	-0,14	-1906,57	$\Pi_{пр}$	-3,57
29194	0,63	197,46	125,25	0,01	68,07	0,99	-0,14	-1100,66	$\Phi_{оз}$	805,92
29194	0,63	197,46	125,25	-0,28	68,07	0,99	-0,14	30818,38	$P_{вв}$	31919,03
29194	0,63	197,46	125,25	-0,28	-2,62	0,99	-0,14	-1186,19	$K_{чд}$	-32004,57
29194	0,63	197,46	125,25	-0,28	-2,62	1,38	-0,14	-1653,48	$K_{пв}$	-467,29
29194	0,63	197,46	125,25	-0,28	-2,62	1,38	-0,16	-1889,69	P_e	-236,21

Джерело: складено та розраховано на основі звітності суб'єкта агропромислового виробництва

Отже, дана факторна модель поєднує всі етапи формування фінансових результатів в процесі господарської діяльності підприємства. Аналізується забезпеченість підприємства ресурсами, такими як середньорічна вартість активів, кількість трудових ресурсів, а також необоротні активи, і оцінюється ефективність їх використання. Це включає такі показники, як фондовіддача, фондоозбросність та продуктивність праці. Також аналізується комерційна рентабельність підприємства, що враховує рентабельність або збитковість витрат на виробництво, такі як валова рентабельність або збитковість виробничих витрат, коефіцієнт окупності чистого доходу та коефіцієнт покриття виручки виробничими витратами. Крім того, аналізується показник чистої рентабельності або збитковості активів, який відображає не лише ефективність використання активів підприємства, а й загальну ефективність його діяльності.

Для виявлення функціональних залежностей між факторами впливу на фінансові результати та їх функціонального впливу на фінансові результати побудуємо кореляційну матрицю (табл. 3)

З кореляційної матриці зрозуміло, що функціонально фінансові результати підприємства формують

наступні показники: активи підприємства, валова рентабельність виробничих витрат, коефіцієнт покриття виробничих витрат, чиста рентабельність активів.

З метою виявлення якісного впливу окремих показників на конкурентоспроможність для подальшого прийняття ефективних управлінських рішень скористаємося інструментарієм регресійного множинного аналізу, в якому:

- Y – фінансовий результат – ендогенна змінна;
- X_1 – активи підприємства – екзогенна змінна;
- X_2 – валова рентабельність виробничих витрат – екзогенна змінна;
- X_3 – коефіцієнт покриття виробничих витрат – екзогенна змінна;
- X_4 – чиста рентабельність активів – екзогенна змінна;

Слід зауважити, що не включається до даного регресійного аналізу всі інші фактори, як варіабельні згідно з таблицею 3. Скориставшись програмним додатком пакету Statgraphics виконаємо регресійний аналіз наявних даних, у підсумку – маємо наступне регресійне рівняння:

$$\hat{Y} = -0,020 + 0,003X_1 + 0,005X_2 - 0,019X_3 + 0,014X_4 \quad (3)$$

Таблиця 3

**Кореляційна матриця факторів впливу на формування фінансового результату
суб'єкта агропромислового виробництва**

	А	Фв	ПП	Фоз	ВРвв	Кочд	Кпвв	ЧР(3)	ЧП(3)
А	1,0000								
Фв	-0,4328	1,0000							
ПП	0,9530	-0,6848	1,0000						
Фоз	-0,2074	0,9594	-0,4925	1,0000					
ВРвв	0,5525	-0,0889	0,4937	-0,0852	1,0000				
Кочд	-0,4343	0,8651	-0,6309	0,7360	0,2662	1,0000			
Кпвв	-0,9534	0,3342	-0,8762	0,0676	-0,3055	0,4820	1,0000		
ЧР(3)	0,9601	-0,1718	0,8349	0,0502	0,6334	-0,1799	-0,9185	1,0000	
ЧП(3)	0,8355	-0,1675	0,6204	0,1150	0,0853	-0,4317	-0,9613	0,8248	1,0000

Джерело: побудовано засобами Statgraphics на основі даних звітності

Таблиця 4

Інтерпретація регресійних параметрів рівняння

X _i	Параметр	Вплив на Y	Інтерпретація
X ₁	активи підприємства	0,003	збільшення активів підприємства в середньому на 1 тис. грн призведе до зростання прибутку на 3 тис. грн
X ₂	валова рентабельність виробничих витрат	0,050	збільшення валової рентабельності в середньому на 10% призведе до зростання прибутку на 50 тис. грн
X ₃	коефіцієнт покриття виробничих витрат	-0,019	зменшення коефіцієнта покриття виробничих витрат в середньому на 10% призведе до зростання прибутку на 19 тис. грн
X ₄	чиста рентабельність активів	0,014	збільшення чистої рентабельності в середньому на 10% призведе до зростання прибутку на 14 тис. грн

Джерело: складено та розраховано на основі звітності суб'єкта агропромислового виробництва

Проаналізуємо дану модель на якість та адекватність функціонального опису залежності на основі результатів регресійного аналізу: модель є якісною за набором параметрів – екзогенних змінних, які визначають інтегральний показник конкурентоспроможності на 99,99%; модель є адекватною та придатною для практичної інтерпретації та подальшого використання, про що свідчить критерій Фішера, який більше, ніж у 100 разів перевищує табличне значення – 175,62. Інтерпретуємо результати регресійного рівняння у табл. 4.

Висновки. Таким чином, результати аналізу факторів та кореляційно-регресійного дослідження впливають на планування фінансового результату сільськогосподарського виробництва в різних напрямках. По-перше, вони допомагають виокремити ключові чинники, які мають значний вплив на фінансові показники підприємства. Це дозволяє управління фокусуватися на найбільш важливих аспектах управління та ефективно використовувати наявні ресурси. По-друге,

за допомогою кореляційно-регресійного аналізу можна встановити зв'язки між різними змінними та передбачити можливі фінансові результати в залежності від зміни цих факторів. Наприклад, якщо аналіз показує, що підвищення витрат на рекламу призводить до збільшення обсягів продажів, це може бути використано для розробки стратегій збільшення прибутковості. Третій аспект полягає в прогнозуванні фінансових показників на основі впливу відповідних факторів. Наприклад, якщо кореляційно-регресійний аналіз показує, що збільшення витрат на дослідження та розвиток призводить до збільшення прибутку, можна зробити висновок про необхідність інвестування в ці напрямки для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Отже, факторний та кореляційно-регресійний аналіз є важливими інструментами для ефективного планування фінансового результату сільськогосподарських підприємств, допомагаючи врахувати різноманітні фактори та їх взаємозв'язки для досягнення стабільності та успішності у сучасних умовах господарювання.

Бібліографічний список:

1. Богацька Н.М., Кричевська О.А. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39). С. 655–658.
2. Богдан С.В. Економічна безпека агробізнесу в умовах зеленого курсу та цифрової трансформації. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2024. № 1 (10). С. 129–136.
3. Губко В.І. Критерії, показники й концепція забезпечення фінансово-економічної результативності, стабільності та безпеки аграрного підприємства. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2020. № 3. С. 76–82.
4. Губко В.І. Організаційно-економічний механізм управління фінансово-економічною результативністю аграрного підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Том 5. № 3. С. 44–54.

5. Губко В.І., Морозюк Н.С., Бабін О.О. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства. *Регіональна економіка та управління*. 2015. № 2(05). С. 26–30.
6. Гудак В.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва: суть та особливості. *Економіка та управління підприємствами*. 2011. № 2. С. 73–79.
7. Зленко О.В. Забезпеченість фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств та ефективність їх використання. *Агроінком*. 2018. № 10–12. С. 83–86.
8. Новицька Н.В., Паянок Т.М., Параниця Н.В., Богдан С.В. Аналіз даних за допомогою R : навч. посіб. Ірпінь : Університет ДФС України, 2021. 335 с.
9. Паянок Т.М., Красівський В.М., Параниця Н.В., Богдан С.В. Економетрика: прикладний аспект : навч. посіб. Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. 380 с.
10. Скорик М.О. Еволюція та сутність державного регулювання аграрного сектора економіки. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2017. Вип. 25(1). С. 12–16.
11. Титенко Л.В., Богдан С.В., Паянок Т.М., Параниця Н.В., Савченко А.М. Прикладний бізнес-аналіз та моделювання : підручник. Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. 474 с.
12. Хоменко О.А. Фінансова безпека підприємств агропромислового комплексу та організаційне забезпечення її управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Випуск 6. С. 124–126.

References:

1. Bohatska, N. M., Krychevska, O. A. (2016). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia prybutkovosti pidpriemstva [Organizational and economic mechanism of ensuring profitability of the enterprise]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*. Vol. 12 (39). P. 655–658. (in Ukrainian)
2. Bohdan, S. V. (2024). Ekonomichna bezpeka ahrobiznesu v umovakh zelenoho kursu ta tsyfrovoyi transformatsii [Economic security of agribusiness in the conditions of the green course and digital transformation]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka – Digital economy and economic security*. Vol. 1 (10). P. 129–136. (in Ukrainian)
3. Hubko, V. I. (2020). Kryterii, pokaznyky y kontseptsii zabezpechennia finansovo-ekonomichnoi rezultatyvnosti, stabilnosti ta bezpeky ahrarnoho pidpriemstva [Criteria, indicators and concept of ensuring financial and economic performance, stability and security of an agricultural enterprise]. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky – Actual problems of innovative economy*. Vol. 3. P. 76–82. (in Ukrainian)
4. Hubko, V. I. (2020). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu rezultatyvnosti ahrarnoho pidpriemstva [The organizational and economic mechanism of managing the financial and economic effectiveness of an agricultural enterprise]. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky – Ukrainian Journal of Applied Economics*. Vol. 5. P. 44–54. (in Ukrainian)
5. Hubko, V. I., Moroziuk, N. S., Babin, O. O. (2015). Analiz ta otsinka finansovoho stanu pidpriemstva [Analysis and assessment of the financial state of the enterprise]. *Rehionalna ekonomika ta upravlinnia – Regional economy and management*. Vol. 2(05). P. 26–30. (in Ukrainian)
6. Hudak, V. V. (2011). Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia dokhidnosti silskohospodarskoho vyrobnytstva: sut ta osoblyvosti [Organizational and economic mechanism of ensuring profitability of agricultural production: essence and features]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy – Economics and enterprise management*. Vol. 2. P. 73–79. (in Ukrainian)
7. Zlenko, O. V. (2018). Zabezpechenist finansovymy resursamy silskohospodarskykh pidpriemstv ta efektyvnist yikh vykorystannia [Financial resources provision of agricultural enterprises and efficiency of their use]. *Ahroinkom – Agroincom*. Vol. 10–12. P. 83–86. (in Ukrainian)
8. Novytska, N. V., Paianok, T. M., Paranytsia, N. V., Bohdan, S. V. (2021). Analiz danykh za dopomohoi R: navch. posib [Data analysis using R: training. manual]. Irpin: Universytet DFS Ukrainy, 335 p. (in Ukrainian)
9. Paianok, T. M., Kraievskiy, V. M., Paranytsia, N. V., Bohdan, S. V. (2020). Ekonometryka: prykladnyi aspekt: navch. posib [Econometrics: applied aspect: education. manual]. Irpin: Universytet DFS Ukrainy, 380 p. (in Ukrainian)
10. Skoryk, M. O. (2017). Evoliutsiia ta sutnist derzhavnoho rehulivannia ahrarnoho sektora ekonomiky [Evolution and essence of state regulation of the agrarian sector of the economy]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Ser.: Economic Sciences*. Vol. 25(1). P. 12–16. (in Ukrainian)
11. Tytenko, L. V., Bohdan, S. V., Paianok, T. M., Paranytsia, N. V., Savchenko, A. M. (2023). Prykladnyi biznes-analiz ta modeliuвання: pidruchnyk [Applied business analysis and modeling: a textbook]. Irpin: Derzhavnyi podatkovyi universytet. 474 p. (in Ukrainian)
12. Khomenko, O. A. (2016). Finansova bezpeka pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu ta orhanizatsiine zabezpechennia yii upravlinnia [Financial security of enterprises of the agro-industrial complex and organizational support of its management]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu – Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University*. Vol. 6. P. 124–126. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 22.04.2024

УДК 005.7:338.49 (477)

JEL L86, L96, M15, M21

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-12

Калівошко О.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри адміністративного менеджменту
та зовнішньоекономічної діяльності,Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0417-4529>

Oleksii Kalivoshko

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Хлисту́н Д.М.

здобувач ступеня доктора філософії,

Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7131-9623>

Denys Khlystun

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВИ КЛАСИФІКАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

ESSENCE AND FUNDAMENTALS OF CLASSIFICATION OF INFORMATION INFRASTRUCTURE

Анотація. У статті проаналізовано еволюцію наукової думки стосовно розуміння поняття «інформаційна інфраструктура». Для вирішення поставлених завдань використовувалися такі методи, як індукції та дедукції, обґрунтування та уточнення, опису та синтезу, спостереження та узагальнення, застосовувалися прийоми бібліометричного та контент-аналізу вторинної інформації. Встановлено, що інфраструктура є середовищем, що дозволяє суб'єктам здійснювати свою діяльність. З'ясовано, що інформаційна інфраструктура являється складовою частиною інфраструктури. Виявлено, що вчені та практики по-різному розуміють термін інформаційної інфраструктури, а до самого поняття інформаційної інфраструктури доцільно виділити три підходи. Перший розглядає термін інформаційна інфраструктура з позиції пов'язаних між собою інформаційних систем та ресурсів. Інформаційна інфраструктура складається із пов'язаних та взаємодіючих між собою систем виробництва, накопичення, збереження та розвитку інформаційних продуктів. Другий розуміє інформаційну інфраструктуру з позиції комплексу програмно-технічних засобів. За допомогою цього забезпечується організація взаємодії інформаційних потоків підприємства. Третій розглядає інформаційну інфраструктуру як складову, що полягає у створенні інноваційного простору за допомогою соціальних та технічних інструментів, розуміючи її як складову саме інноваційної діяльності, яка віддзеркалює всі напрями сучасного господарського життя. Доведено, що інформаційна інфраструктура являється комплексом інноваційних програмно-технічних засобів та взаємодіючих систем виробництва. Узагальнено позиції учених стосовно трактування терміну «інформаційна інфраструктура» та проаналізовано її класифікації, на їх основі запропоновано авторське визначення терміну «інформаційна інфраструктура» та класифікації її видів і форм.

Ключові слова: інфраструктура, інформаційна інфраструктура, класифікація інформаційної інфраструктури, інформаційна інфраструктура підприємства, види та форми інформаційної інфраструктури.

Abstract. The article analyzes the evolution of scientific opinion regarding the concept of information infrastructure. **Introduction.** It is established that the infrastructure is an environment that allows subjects to carry out their activities. It was found that the information infrastructure is an integral part of the infrastructure. **Methods.** Methods such as comparison, content analysis of secondary information, and generalization were used to solve the problems. It was found that scientists and practitioners have different understandings of the term information infrastructure, and it is appropriate to distinguish three approaches to the concept of information infrastructure itself. The first considers the term information infrastructure from the standpoint of interconnected information systems and resources. The information infrastructure consisted of connected and interacting systems of production, accumulation, preservation, and development of information products. The second considers the information infrastructure from the perspective of a complex of software and technical means. With this help, the organization of the interaction of information flows in the enterprise is ensured. The third considers the information infrastructure as a component, which consists of creating an innovative space with the help of social and technical tools. Thus, considering it as a component of innovative activity, which reflects all areas of modern economic life, It has been proven that the information infrastructure is a complex of innovative software, technical tools, and interacting production systems. **Results.** The opinions of scientists are summarized, and based on them, their own vision of the definition of the term "information infrastructure" is proposed. A vision of the classification of information infrastructure and the key elements included in it is offered. **Conclusion.** It was established that domestic and foreign scientists approached the definition of this term in different ways. According to the presented classification, the information infrastructure contains four branches, which are presented in the form of forms.

Keywords: infrastructure, information infrastructure, classification of information infrastructure, information infrastructure of the enterprise, types and forms of information infrastructure.

Постановка проблеми. Сьогодні, коли соціально-економічні зміни у світовому господарстві створюють нові можливості для бізнесу все більше постає необхідність у розвитку інфраструктури. У період військових дій це стає справжнім викликом, оскільки постає завдання здійснювати належний менеджмент функціонування підприємств застосовуючи всі наявні засоби. Можливість ефективно здійснювати господарювання потребує неперервного розвитку всіх сфер інфраструктури.

Взаємовигідна взаємодія підприємства зі споживачем послуг не можлива без існування інформаційної інфраструктури та має здійснюватися із застосуванням інформаційно-моніторингового забезпечення. Розвинена інформаційна інфраструктура потребує залучення великої кількості ресурсів. Це вимагає удосконалення процесу отримання інформації та її аналізу, зміцнюючи та розвиваючи інформаційну інфраструктуру загалом та її елементів зокрема. Саме це допоможе менеджменту підприємств досягти поставлених економічних і соціальних цілей та забезпечить ефективне надання послуг та/або виробництво товарів. В свою чергу оптимізація інформаційної інфраструктури є запорукою стратегічного розвитку підприємств, установ, організацій та сприяє досягненню швидкої взаємодії зі споживачами (клієнтами).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З наукових праць як вітчизняних, так і закордонних фахівців вказано, що науковці намагалися побудувати цілісну картину еволюції інформаційної інфраструктури. Зокрема, виділяються праці К. Жадька, В. Краєвського, О. Кудря-Висоцької, О. Довгань, Д. Пілевича, Н. Шевченко, О. Коломицевої, С. Borgman, E. Monteiro і т.д. хоча загалом вчені по-різному підійшли до визначення терміну інформаційна інфраструктура але внесли вагомий внесок у її розвиток [1; 6; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 36; 37; 39].

Мета статті – аналіз та узагальнення наукових течій щодо трактувань термінів інфраструктура та інформаційна інфраструктура, актуальній оцінці їх класифікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток інформаційної інфраструктури не може здійснюватися без створення належних передумов економічного, інформаційного та соціального характеру [12; 13; 16; 33]. Опрацюючи матеріали економічних словників щодо визначення терміну інфраструктура багато вчених та практиків сходяться на думці, щодо того, що вона являється комплексом галузей. Зокрема, згідно визначення даного Й. Завадським, інфраструктура (*англ. infrastructure*) – комплекс галузей, що обслуговують промисловість і сільське господарство, будівництво, енергетичне господарство, залізничний транспорт, зв'язок, водопостачання та каналізацію, загальну та професійну освіту, науку, медицину [9]. Виділяють і виробничу та соціальну [13]. До виробничої відносять транспорт, лінії електропередачі, зв'язок, матеріально-технічне постачання, галузі, пов'язані з водним забезпеченням, підприємства та організації наукового та інформаційного характеру, підприємства спеціального обслуговування. До соціальної: комплекс закладів народної освіти, навчально-виробничі комбінати,

медичні заклади, служби з охорони праці та техніки безпеки, транспортних засобів, що призначені для обслуговування споживачів, сукупність відповідних галузей народного господарства (наукові, навчальні, спортивні, культурні та інші заклади, житлово-комунальне господарство, організації побутового обслуговування) [9].

Натомість А. Туренко, І. Дмитрієв, О. Іванілов, І. Шевченко дають таке визначення терміну інфраструктура: інфраструктура – це сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують як виробничу, так і невиробничу сфери економіки [24].

Згідно визначення наданого О. Юніним, О. Кругловою, М. Савельєвою інфраструктура – комплекс галузей господарства, що обслуговує промислове (або будь-яке інше) виробництво, а також населення [30]. Включає транспорт, зв'язок, торгівлю, матеріально-технічне забезпечення, науку, освіту, охорону здоров'я.

Інфраструктура – сукупність елементів, компонентів, складових, які можуть бути розглянуті як цілісна, єдина система й у взаємодії між собою створюють умови для функціонування та розвитку певного об'єкта, що досліджується [22, с. 14].

К. Жадько виділив, що інфраструктура може включати шість секторів, із них окрім виробничої, соціально-побутової, інституційної, екологічної, персональної було виокремлено інформаційну інфраструктуру [10, с. 54].

На підставі опрацьованих матеріалів, можна виокремити таке визначення терміну інфраструктура – комплекс галузей виробничої та невиробничої сфери, які створюють умови для функціонування та розвитку економіки.

Науковці та практики різнобічно розглядають класифікацію інфраструктури [3; 5; 10; 16; 19; 26; 29; 32; 39]. Зокрема, розглядаючи особливості її класифікації було виявлено, що вони відрізняються ознаками. Тому було проаналізовано декілька найпоширеніших її класифікацій.

Українські вчені підійшли до розгляду інфраструктури у вигляді структурних елементів, які формують її як цілісну систему, при цьому класифікуючи її також відштовхуючись від функцій, завдань та галузей [11; 13].

Б. Брунець розглядає інфраструктуру у вигляді елементів, які формують її як цілісну систему (рис. 1) [5, с. 375].

М. Наумов, В. Соляр, К. Жадько класифікують інфраструктуру за схожими принципами, розглядаючи її при цьому у залежності від завдань та функцій, які виконують її структурні елементи [10; 19; 26].

Згідно цієї класифікації переважна більшість вчених поділяє інфраструктуру на регуляторну, виробничу, торговельну, інформаційну, соціальну та фінансову. При цьому класифікація В. Соляр [26, с. 183] вирізняється наявністю у переліку інституційної інфраструктури, а К. Жадько [10, с. 54] окрім зазначених додатково виокремлює екологічну та персональну інфраструктури.

Натомість, науковці розвинених країн притримуються іншої точки класифікації інфраструктури. Так переважна більшість поділяє інфраструктуру на бізнесову (комерційна) та соціальну [11; 13; 16].

Бізнесова (економічна, комерційна) інфраструктура – це фізична система, необхідна для роботи сучасної індустріалізованої країни. Включає у собі дороги,

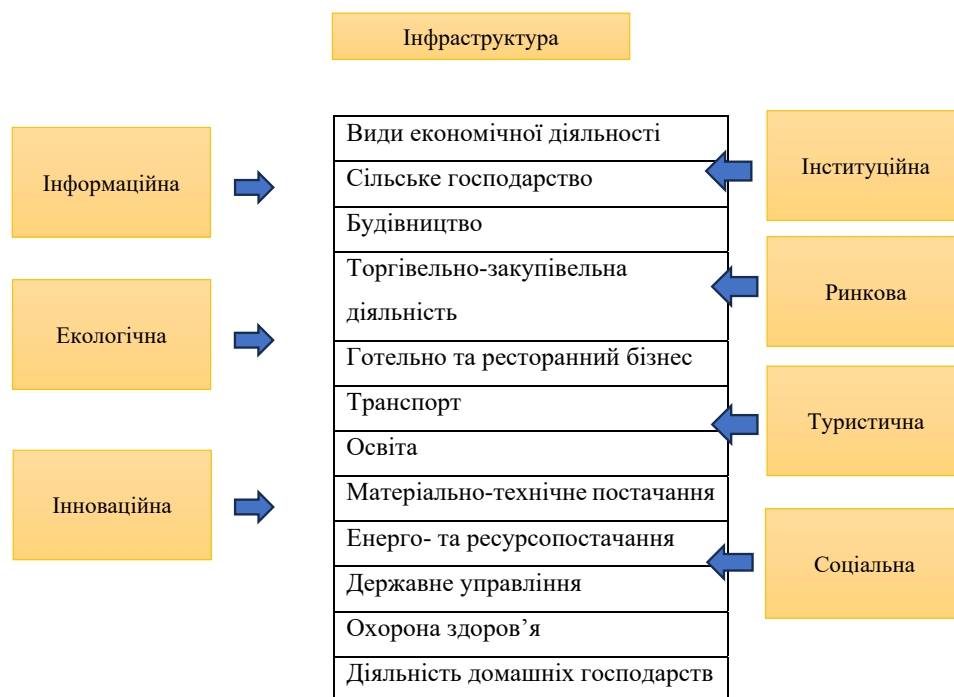


Рис. 1. Класифікація інфраструктури за Б.Р. Брунець

Джерело: складено автором за матеріалом [5, с. 375]

шосе та мости, а також активи, необхідні для їх експлуатації [32].

Соціальна інфраструктура (інституційна, легка) представляє людський капітал та установи, необхідні для підтримки економіки, яка надає певні послуги населенню, наприклад, охорона здоров'я, фінансові установи, державні установи, правоохоронні органи та освіта (information technology).

Більш розгорнуто ця схема була представлена Т. Fateye, V. Odunfa, A. Ibisola, Ayodele A. Ibuoye [32], окрім поділу на економічну та соціальну інфраструктуру була розділена на типи (табл. 1).

Деякі зарубіжні науковці окрім зазначених видів виокремлюють ще такі види інфраструктури, як критична, технологічна і заснована на знаннях. До критичної відносяться уряд та айти проекти, а до технологічної – інтернет-речі, центри обробки інформації, бездротові комунікації, супутники та відновлювальна енергія.

М.А. Момон у своїй класифікації поділяє інфраструктуру на матеріальну, інституційну та персональну [39]. І.М. Бойчук [3] при цьому поділяв інфраструктуру на ринкову на планову, а А.С. Шолойко [29] поділяв на ринкову (загальну та спеціалізовану).

Загалом І.М. Бойчук та А.С. Шолойко розглядають ринкову інфраструктуру згідно виконуваних завдань. На основі цього розроблено (рис. 2).

За даною класифікацією інфраструктура поділяється на загальну та спеціалізовану, які також діляться на складові у залежності від завдань. Додатково, І.М. Бойчук класифікує елементи ринкової інфраструктури у залежності від здійснюваних ними функцій поділяючи її на інформаційно-аналітичну, фінансово-кредитну організаційно-технічну інфраструктуру [3, с. 13].

Розглядаючи класифікацію інфраструктури можна сказати, що українські та закордонні вчені та практики класифікують інфраструктуру за різними класифікаційними ознаками [11; 12; 13].

Інфраструктура складається із загальної та спеціалізованої частин, кожна із яких містить у собі різні типи інфраструктури. До загальної інфраструктури входять інституційна, соціальна, інноваційна, ринкова інфраструктури. Спеціалізована містить у собі інформаційну, виробничу, фінансову та наукову інфраструктури. Окрім того кожен із типів інфраструктури може входити до бізнес середовища або соціального середовища.

Кожен із типів інфраструктури відповідають за різні речі, для інституційної це законодавство та органи, які приводять його у дію, для соціальної – це різні соціальні інституції, для інноваційної – продукти інновацій, їхнє впровадження та використання різних технологій суспільством, для ринкової – запуск продукції та послуг для різних ринків, для наукової – наукові інституції, підготовка наукових кадрів, виробничої – виробництво нових товарів та послуг, інформаційної – здійснення обліку та аналізу інформації.

Саме сприяння у пошуку, опрацювання, аналіз інформації, використання інформаційних ресурсів та технологій, а також їх оптимальне застосування в управлінні виділяє інформаційну інфраструктуру з поміж інших, оскільки вся діяльність, яку здійснює підприємство ґрунтується саме на інформації [33; 34]. У кожній із представлених груп учених було виокремлено інформаційну інфраструктуру.

Інформаційна інфраструктура є одним із підсекторів економіки, що розвивається. Вчені та практики по різному розуміють термін «інформаційна інфраструктура». Переважна більшість з них розглядає інформаційну інфраструктуру як сукупність елементів, які забезпечують функціонування економіки, суспільства та держави.

Таблиця 1

Класифікація інфраструктури за T. Fateye, V. Odunfa, A. Ibisola, Ayodele A. Ibuoye

Тип інфраструктури	Вихід інфраструктури	Матеріальна інфраструктура
Фізичні потреби		
Вода	Вода питна, вода для промислових потреб, вода для поливу, вода для виробництва гідроелектроенергії.	Водосховища, канали, водотоки, труби, іригаційні споруди.
Тепло	Газ, нафта, електроенергія, вугілля, атомна енергія.	Бурові платформи, трубопроводи, електростанції, вугільні шахти.
Світло	Електрика, газ.	Електростанції, бурові установки, контури, трубопроводи.
Здоров'я	Медичне обслуговування, вивіз сміття, відведення стічних вод.	Лікарні, звалища, каналізація.
Захист від природи та погоди	Проживання, робочі місця, протипаводковий захист.	Будинки, будівлі, рослини, дамби.
Соціальні потреби		
Безпека	Законодавство (закони), судова система, стабільність вартості грошей, захист від злочинів, зовнішня оборона, військові товари.	Громадські будівлі, поліцейські дільниці, військові об'єкти.
Інформація	Користування телефоном, мобільним телефоном, радіо, телебаченням, Інтернетом, газетами.	Засоби зв'язку, поштові відділення, виробництво газет.
Освіта	Догляд за дітьми, лекції, дослідження, прокат книг	Дороги, шосе.
Мобільність	Використання доріг легковими, автобусами, вантажними автомобілями; Використання колій поїздами; Використання аеропортів літаками; Використання портів кораблями.	Колії, вокзали; Аеропорти; Порти; Фільтри очищення повітря, водопроводи.
Охорона навколишнього середовища	Чисте повітря і вода.	Фільтри очищення повітря, водопроводи

Джерело: складено авторами за матеріалом [32]

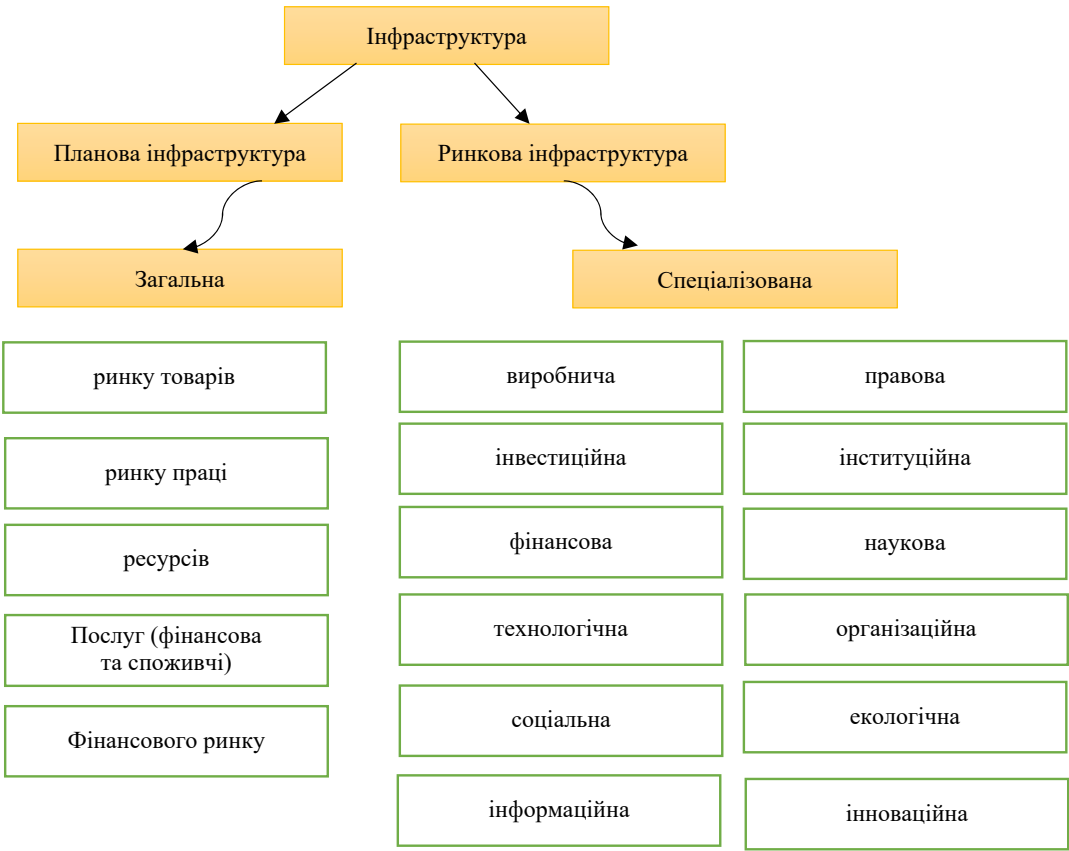


Рис. 2. Класифікація інфраструктури за І.М. Бойчук та А.С. Шолойко

Джерело: складено авторами за матеріалом [3; 29]

ційну інфраструктуру як сукупність пов'язаних інформаційних систем та ресурсів.

Зокрема вивчаючи роботи вчених та практиків [8; 9; 10; 16; 17; 21; 22; 24; 28; 34; 35; 36] щодо сутності терміну інформаційна інфраструктура ми дійшли висновку, що їх можна поділити на три основні групи. Для зручності їх було названо: системна, програмно-технічна та інноваційна.

До інтерактивної групи доцільно віднести: К. Жадька, Й. Завадського, А. Туренка, О. Нестеренка, І. Попову, які розглядали інформаційну інфраструктуру з позиції пов'язаних між собою інформаційних систем та ресурсів, які забезпечують потреби ринку [9; 10; 20; 23; 24; 36].

До програмно-технічної групи увійшли О. Кудря-Висоцька, О. Довгань, Д. Пілевич, Н. Шевченко, О. Коломицева, С. Borgman, які розглядали інформаційну інфраструктуру з позиції комплексу програмно-технічних засобів, комунікацій, апаратних засобів і технологій забезпечення збору, зберігання, обробки і передання інформації у межах простору підприємства, установи чи країни [8; 17; 19; 24; 31].

До інноваційної: О. Hanseth, Е. Monteiro, О. Карлову, Н. Березняка, Т. Квашу, Г. Новицьку, у них термін інформаційна інфраструктура розглянуто як складова, яка полягає у створенні інноваційного простору за допомогою соціальних та технічних інструментів [2; 14; 36; 37; 38].

На підставі вищезазначеного стверджуватимемо, що «інформаційна інфраструктура» – це взаємопов'язаний комплекс інноваційних систем виробництва та інформаційних ресурсів, що забезпечує моніторинг, взаємодію, управління в інформаційному просторі підприємства, установи чи країни.

Якщо розглянути позицію класифікації інформаційної інфраструктури вітчизняними практикаками та науковцями [4; 10; 20; 21; 23] то узагальнивши їх точки зору доцільно виділити чотири напрями класифікації складових інформаційної інфраструктури на який вони робили акцент. Для зручності їх було названо: технічно-нормативна, інформаційна, блокова, комплексна.

До технічно-нормативної групи можна віднести таких вчених та практиків як І.А. Попова, О.В. Бондаренко, які виділяли найголовнішою складовою саме технічне й апаратне забезпечення [4; 23].

І.А. Попова серед головних складових інформа-

ційної інфраструктури виділяє: технічне й апаратне забезпечення (бази знань, програмне забезпечення та забезпечення зв'язку), економічно-аналітичне забезпечення (інформаційні центри та комітети статистики) та соціальні інституції (ЗМІ, ЗВО, НДІ та ін.). За допомогою технічного забезпечення здійснюється робота між економічними суб'єктами [23, с. 65]

О.В. Бондаренко до складових інформаційної інфраструктури відносить нормативно-правове забезпечення, стандарти та документацію по підготовці кадрів, інструктивні матеріали [4].

До інформаційної групи входять такі науковці та практики як О.В. Нестеренко [20], Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша [21], які виокремили інформаційні ресурси як головну складову в інформаційній інфраструктурі.

О.В. Нестеренко головними складовими інформаційної інфраструктури називає: ЗМІ, інформаційні ресурси, інституційні складові, систему підготовки кадрів, автоматизовані інформаційні системи та системи забезпечення інформаційної інфраструктури [20], її дані співставні із висновком І.А. Попової, яка хоч і назвала складові по різному, проте внесла вищевказані складові, розбивши їх на групи.

Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша виділили наступні головні складові інформаційної інфраструктури – інформаційні ресурси та інформаційно-комунікаційні технології [21, с. 149].

Також було виділено такі складові: професійна науково-технічна, ділова, законодавчо-правова, виробничо-технологічна, кон'юнктурно-маркетингова, рекламно-виставкова (рис. 3).

До групи вчених, що розглядали складові інформаційної інфраструктури по блочному принципу входять: О.Є. Гудзь [7], Ю.В. Мельник, К.П. Сторчак [18]. У їхній класифікації складові інформаційної інфраструктури розподілялись на окремі структурні блоки, які знаходяться у постійній взаємодії між собою.

О.Є. Гудзь представив інформаційну інфраструктуру у вигляді функціональних блоків. Ці блоки взаємодіють між собою.

– Адміністративно-господарська – це складова, у яку входять правила, інструкції, адміністративні обмеження до різного роду інформації. До цієї складової відносять інформаційні підрозділи підприємства;

– Системотехнічна – обчислювальна техніка, яка здійснює обробку, опрацювання та аналіз вхідної

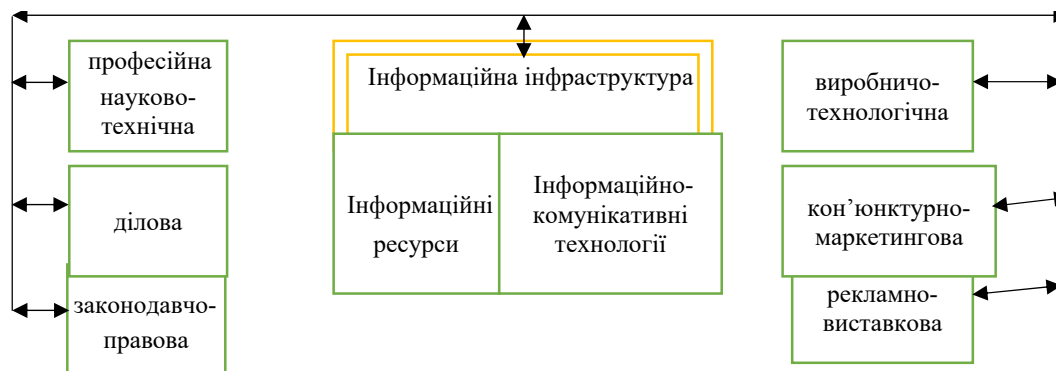


Рис. 3. Складові інформаційної інфраструктури за Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша

Джерело: складено автором за матеріалом [21, с. 149]

інформації та наявне програмне-забезпечення, що призначене для опрацювання відповідної інформації;

– Кадрова – складова, у яку входять трудові ресурси підприємства – це працівники, які здійснюють обслуговування MIS [7, с. 21].

Відмінним у всіх представлених класифікаціях є їх структура, у одних вчених вона лінійна, в інших більш складна, проте всі складові наявні – це інформаційні ресурси, кадри, програмне забезпечення.

Спираючись на думки вчених та практиків можемо сформулювати своє бачення класифікації інформаційної інфраструктури. Згідно представленого рисунку інфраструктура поділяється на загальну та спеціалізовану та має два окремі відгалуження, які пов'язані із нею (рис. 4).

Перше – види економічної діяльності, які містять у собі сільське господарство, будівництво, торгівельно-закупівельну діяльність, готельно та ресторан-но-торгівельну діяльність, готельно та ресторан-

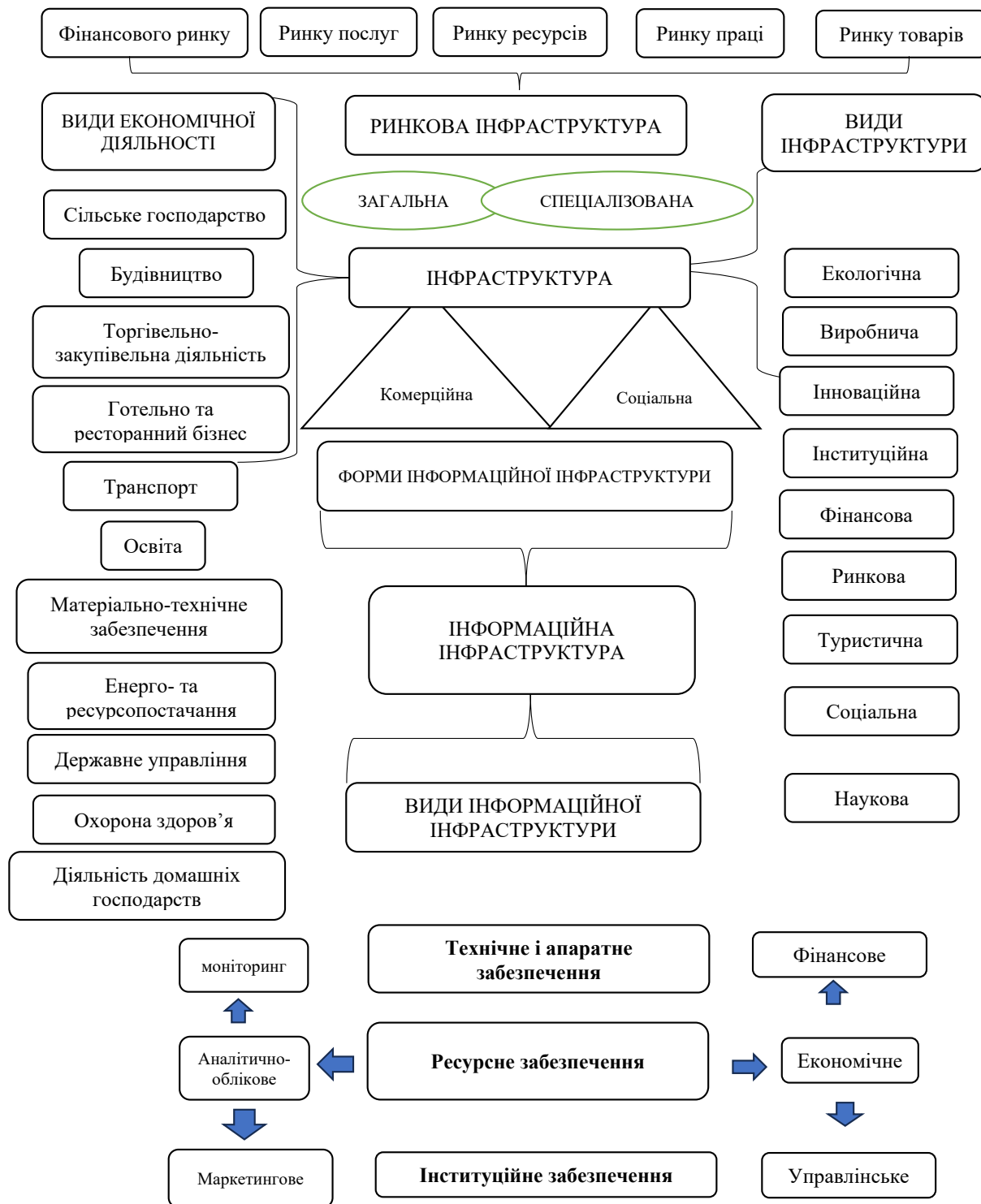


Рис. 4. Класифікація інформаційної інфраструктури за різними ознаками

Джерело: складено автором за матеріалом [3; 5; 10; 12; 13; 16; 21; 26; 29; 32]

ний бізнес, транспорт, освіта, матеріально-технічне забезпечення, енерго та ресурсопостачання, державне управління, охорона здоров'я, діяльність домашніх господарств. Друге – види інфраструктури. Вони поділяються на інформаційну, екологічну, виробничу, інноваційну, інституційну, фінансову, ринкову, туристичну, соціальну, наукову.

Інфраструктура займає своє магістральне місце і на різноманітних ринках, таких як: фінансовий, послуг, ресурсів, праці та товарів [13]. Крім того інфраструктура поділяється на комерційну та соціальну.

Чільне місце пропонується відвести для видів інформаційної інфраструктури, зокрема: ресурсному, інституційному, технічному та апаратному забезпеченню; оскільки інформаційна інфраструктура пов'язана зі всіма складовими.

Висновки. Узагальнено трактування терміну інфраструктура, як комплекс галузей виробничої та невиробничої сфери, які створюють умови для функціонування та розвитку економіки.

Визначено місце інформаційної інфраструктури в структурі економічної системи. Проведено оцінку досліджуваних визначень, здійснено групування за методичними ознаками. Запропоновано назви власну класифікацію видів та форм інформаційної інфраструктури.

груп – інтерактивна, програмно-технічна та інноваційна. Зокрема, інтерактивна група під терміном «інформаційна інфраструктура» розуміє сукупність пов'язаних між собою інформаційних систем та ресурсів, які забезпечують потреби ринку. Програмно-технічна група розглядає термін «інформаційна інфраструктура» з позиції комплексу програмно-технічних засобів, комунікацій, апаратних засобів і технологій забезпечення збору, зберігання, обробки і передання інформації у межах простору підприємства, установи чи країни. В свою чергу, інноваційна група «інформаційною інфраструктурою» називає складову фундаментального створення інноваційного простору за допомогою соціальних та технічних інструментів.

Запропоновано авторське визначення терміну інформаційна інфраструктура», яка є: взаємопов'язаним комплексом новітніх систем та розуміння сутності інформаційної інфраструктури. З'ясовано, що інформаційна інфраструктура складається з технічного, апаратного, ресурсного та інституційного забезпечення, що забезпечує моніторингове, аналітично-облікове, маркетингове, фінансове, економічне та управлінське забезпечення. Визначено місце інформаційної інфраструктури у економічному просторі та запропоновано

Бібліографічний список:

1. Березняк Н.В. Формування інформаційної інфраструктури у складі національної інноваційної системи України. *Науково-технічна інформація* 2016. № 2. С. 10–16.
2. Березняк Т.К., Кваша Г.В., Новіцька О.В. Деякі питання розбудови інформаційної інфраструктури науково-технічної й інноваційної діяльності в Україні. *Науково-технічна інформація*. 2012. № 4. С. 3–8.
3. Бойчук І.М. Ринкова інфраструктура: сутність та характеристика. *Економіка і регіон*. 2015. № 3. С. 3–9.
4. Бондаренко О.В. Стан і перспективи розвитку національної інформаційної інфраструктури. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Т 23, № 18. С. 260–264.
5. Брунець Б.Р. Сутність означення поняття інфраструктура. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Т. 22, № 5. С. 372–377.
6. Вишнівський В.В., Катков Ю.І., Серих С.О. Роль і місце інформаційної інфраструктури під час виникнення явища критичності організаційної системи. *Зв'язок*. 2019. № 5. С. 19–26.
7. Гудзь О.С. Інформаційна інфраструктура телекомунікаційних підприємств. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Проблеми економіки та управління*. 2017. № 867. С. 3–9.
8. Довгань О.Д. Сучасна інформаційна інфраструктура України і основні завдання щодо її захисту. *Юридична наука*. 2015. № 7. С. 64–73.
9. Економічний словник / Й. С. Завадський, І. І. Буряк, В. М. Гетьман та ін. Київ : Академія, 2000. 848 с.
10. Жадько К.С. Інформаційна інфраструктура як фактор економічного зростання. *Економіка та держава*. 2018. № 3. С. 7–11.
11. Калівошко О.М. Еволюція розвитку інфраструктури ринку. Європейський вектор розвитку бухгалтерського обліку, фінансів та оподаткування в аграрному секторі економіки. *Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції присвяченої 100-річчю Національної академії аграрних наук України, 60-річчю наукової школи з бухгалтерського обліку ННЦ «Інститут аграрної економіки» та 25-річчю її експериментальної бази, 7 грудня 2018 р. Київ : Інститут аграрної економіки, 2018. С. 178–179.*
12. Калівошко О.М. Методологічні основи дослідження інфраструктури фінансово-кредитного ринку. *Облік і фінанси*. 2018. № 4 (82). С. 124–130.
13. Калівошко О.М. Теоретико-методологічні засади та практика функціонування інститутів фінансово-кредитного ринку України: Монографія. Ніжин : Видавець ПП Лисенко М.М., 2019. 438 с.
14. Карлова О.А. Особливості інформаційної інфраструктури як умови ефективного розвитку економіки регіону. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2017. № 6. С. 129–132.
15. Кінаш І.П. Зарубіжний досвід формування інформаційної інфраструктури. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 2. С. 48–50.
16. Kraevsky, V.; Kostenko, O.; Kalivoshko, O.; Kiktev, N.; Lyutyty, I. (2019) Financial infrastructure of telecommunication space: Accounting information attributive of syntalytical submission. *2019 IEEE International Scientific-Practical Conference Problems of Infocommunications, Science and Technology (PIC S&T)*, Kyiv, Ukraine, 2019, P. 873–876.
17. Кундря-Висоцька О. Інформаційна інфраструктура сучасних бізнес-комунікацій в бухгалтерському обліку. *VI Міжнародна науково-практична конференція, присвячена 100-річчю з дня народження професора В.І. Левицького*. Київ : КНЕУ, 2020. С. 425–427.
18. Мельник Ю.В., Сторчак К.П. Роль і місце інформаційної інфраструктури під час виникнення явища критичності організаційної системи. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Техніка та енергетика АПК*. 2018. № 287. С. 18–20.
19. Наумов М.С. Проблеми розвитку ринкової інфраструктури в Україні. *Інтернет-конференції ХНУМГ ім. О.М. Беке-*

това. 2015. № 1.

20. Нестеренко О.В. Проблеми формування національної інформаційної інфраструктури та забезпечення її безпеки. *Ресурси, зберігання і обробка даних*. 2018. Т. 20, № 4. С. 3–12.

21. Писаренко Т.В., Кваша Т.К., Березняк Н.В., Прудка О.В. Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку: світовий та вітчизняний досвід : монографія. Київ : УкрІНТЕІ, 2015. 239 с.

22. Пілевич Д. Теоретичне обґрунтування сутності інформаційної інфраструктури та її роль у розвитку економічних систем. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 3. С. 12–19.

23. Попова І.А. Інформаційна інфраструктура міжрегіонального співробітництва. *Економіка та право. Серія: Економіка*. 2015. № 3. С. 63–69.

24. Словник економіста та підприємця / А.М. Туренко, І.А. Дмитрієв, О.С. Іванілов, І.Ю. Шевченко. Харків : ХНАДУ, 2018. 340 с.

25. Сніцаренко П.М., Саричев Ю.О., Рогов П.Д. Методика оцінки рівня деструктивного інформаційного впливу на об'єкти інформаційної інфраструктури держави. *Збірник наукових праць Військового інституту телекомунікацій та інформатизації Державного університету телекомунікацій*. 2014. № 1. С. 88–96.

26. Соляр В.В. Статистико-аналітичний підхід в обґрунтуванні взаємопов'язаного розвитку виробництва та інфраструктури регіону. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 11. С. 3–7.

27. Твердохліб О. Організаційні та правові аспекти формування сучасної інформаційної інфраструктури в Україні. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2018. Т. 29, № 68. С. 11–16.

28. Шевченко Н.В., Коломицева О.В. Розвиток інформаційної інфраструктури продовольчого ринку в контексті міжрегіонального співробітництва. *Економіка та право*. 2017. Т. 1. № 46. С. 74–81.

29. Шолойко А.С. Сутнісна характеристика інфраструктури страхового ринку. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 1. С. 3–8.

30. Юнін О.С., Круглова О.О., Савельєва М.О., Семенець А.В. Застосування хмарних технологій при побудові інформаційної інфраструктури медичного ВНЗ. *Медична освіта*. 2014. № 1. С. 98–103.

31. Borgman C.L. The invisible library: Paradox of the global information infrastructure. *Journal of the American Society for Information Science*. 2000. Vol. 51. No. 2. P. 1026–1033.

32. Fateye T.B., Odunfa V.O., Ibisola A.S., Ibuoye A.A. Basic residential neighborhood infrastructure financing in Nigeria urban cities: Community development associations (CDAs)-based approach. 2021. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Basic-residential-neighborhood-infrastructure-in-Fateye-Odunfa/9e69a31329d5d39044de9b3ad95314d00289c4bd# citing-papers>

33. Kalivoshko, O., Kraevsky, V., Burdeha, K., Lyutyy, I., Kiktev, N. The Role of Innovation in Economic Growth: Information and Analytical Aspect. 2021 IEEE 8th International Conference on Problems of Infocommunications, Science and Technology, PIC S and T 2021. 2021. P. 120–124.

34. Kiktev, N., Kutryev, A., Khort, D., Kalivoshko, O. Web application for an information system for diagnosing the quality of electricity consumers using cloud technologies. 2022. 3132. P. 176–185.

35. Kiktev, N., Osypenko, V., Kalivoshko, O., Kutryev, A. Information system for decision-making in the management of renewable energy sources in the microgrid system. 2021, 3018. P. 101–110.

36. Hanseth O. From systems and tools to networks and infrastructures-from design to cultivation: Towards a design theory of information infrastructures. In: *Industrial informatics design, use and innovation: Perspectives and services*. IGI Global. 2010. P. 122–156.

37. Hanseth O., Monteiro E. Inscripting behaviour in information infrastructure standards. *Accounting, management and information technologies*. 1997. Vol. 7. No. 4. P. 183–211.

38. Hanseth O., Lyytinen K. Theorizing about the design of Information Infrastructures: design kernel theories and principles. *Scandinavian Journal of Information Systems*. 2008. Vol. 20. No. 2. P. 75–102.

39. Momoh M. A. Infrastructure Classification Revisited. *Journal Of Social Science Research*. 2018. Vol 12. № 1.

40. Monteiro E., Hanseth O. Social shaping of information infrastructure: on being specific about the technology. In *Information Technology and Changes in Organizational Work: Proceedings of the IFIP WG8. 2 working conference on information technology and changes in organizational work, December 1995*. 1996. P. 325–343.

References:

1. Berezniak N.V. (2016) Formuvannya informatsiinoi infrastruktury u skladi natsionalnoi innovatsiinoi systemy Ukrainy [Formation of information infrastructure as part of the national innovation system of Ukraine]. *Naukovo-tekhnichna informatsiia*, vol. 2, pp. 10–16.

2. Berezniak T.K., Kvasha H.V. and Novitska O.V. (2012) Deiaki pytannia rozbudovy informatsiinoi infrastruktury naukovo-tekhnichnoi y innovatsiinoi diialnosti v Ukraini [Some issues of building the information infrastructure of scientific, technical and innovative activities in Ukraine]. *Naukovo-tekhnichna*, vol. 4, pp. 3–8.

3. Boychuk I.M. (2015) Rynkova infrastruktura: sutnist ta kharakterystyka [Market infrastructure: essence and characteristics]. *Ekonomika i rehion*, no. 3, pp. 3–9.

4. Bondarenko O.V. (2013) Stan i perspektyvy rozvytku natsionalnoi informatsiinoi infrastruktury [The state and prospects for the development of the national information infrastructure]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 23, no. 18, pp. 260–264.

5. Brunets B.R. (2012) Sutnist oznachennia poniattia infrastruktura [The essence of the definition of infrastructure]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 22, no. 5, pp. 372–377.

6. Vyshnivskiy V.V., Katkov Yu.I. and Serykh S.O. (2019) Rol i mistse informatsiinoi infrastruktury pid chas vynykennia yavlyshcha krytychnosti orhanizatsiinoi system [The role and place of information infrastructure during the emergence of the phenomenon of criticality of the organizational system]. *Zviazok*, no. 5, pp. 19–26.

7. Hudz O.Ye. (2017) Informatsiina infrastruktura telekomunikatsiinykh pidpriemstv [Information infrastructure of telecommunications enterprises], *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika"*. Seriya: Problemy ekonomiky ta upravlinnia, no. 867, pp. 3–9.

8. Dovgan O.D. (2015) Suchasna informatsiina infrastruktura Ukrainy i osnovni zavdannia shchodo yii zakhystu [Modern

information infrastructure of Ukraine, the main tasks for its protection]. *Yurydychna nauka*, no. 7, pp. 64–73.

9. Y. S. Zavadskyi, I. I. Buryak, V. M. Hetman and others (2000) “Ekonomicznyj slovnyk”, Kyiv: Akademiia, 848 p.

10. Zhadko K.S. (2018) Informatsiina infrastruktura yak faktor ekonomichnoho zrostantia [Information infrastructure as a factor of economic growth]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 3, pp. 7–11.

11. Kalivoshko O.M. (2018) Evoliutsiia rozvytku infrastruktury rynku. Yevropeyskyi vektor rozvytku bukhgalterskoho obliku, finansiv ta opodatkovannia v aharnomu sektori ekonomiky. [Evolution of market infrastructure development. European vector of development of accounting, finance and taxation in the agrarian sector of the economy]. *Materialy III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii prysviachenoï 100-richchiu Natsionalnoi akademii aharnykh nauk Ukrainy, 60-richchiu naukovi shkoly z bukhgalterskoho obliku NNTs «Instytut aharnoi ekonomiky» ta 25-richchiu yii eksperymentalnoi bazy, 7 hrudnia 2018 r.* Kyiv: Instytut aharnoi ekonomiky, pp. 178–179.

12. Kalivoshko O.M. (2018) Metodolohichni osnovy doslidzhennia infrastruktury finansovo-kredytnoho rynku [Methodological foundations of the research of the infrastructure of the financial and credit market]. *Oblik i finansy*, no. 4 (82), pp. 124–130.

13. Kalivoshko O.M. (2019) Teoretyko-metodolohichni zasady ta praktyka funktsionuvannia instytutiv finansovo-kredytnoho rynku Ukrainy: Monohrafiia [Theoretical and methodological principles and practice of functioning of institutions of the financial and credit market of Ukraine]. Nizhyn: Vydavets PP Lysenko M.M., 438 p.

14. Karlova O.A. (2017) Osoblyvosti informatsiinoi infrastruktury yak umovy efektyvnoho rozvytku ekonomiky rehionu [Peculiarities of information infrastructure as a condition for effective development of the region's economy]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, no. 6, pp. 129–132.

15. Kinash I.P. (2013) Zarubizhnyi dosvid formuvannia informatsiinoi infrastruktury [Foreign experience in the formation of information infrastructure]. *Stalyj rozvytok ekonomiky*, no. 2, pp. 48–50.

16. Kraevsky, V.; Kostenko, O.; Kalivoshko, O.; Kiktev, N.; Lyutyty, I. (2019) Financial infrastructure of telecommunication space: Accounting information attributive of syntalytical submission. *2019 IEEE International Scientific-Practical Conference Problems of Infocommunications, Science and Technology (PIC S&T)*, Kyiv, Ukraine, pp. 873–876.

17. Kundrya-Vysotska O. (2020) Informatsiina infrastruktura suchasnykh biznes-komunikatsii v bukhgalterskomu obliku. [Information infrastructure of modern business communications in accounting] *VI Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia, prysviachena 100-richchiu z dnia narodzhennia profesora V. I. Levytskoho*. Kyiv : KNEU, pp. 425–427.

18. Melnyk Y.V. and Storchak K.P. (2018) Rol i mistse informatsiinoi infrastruktury pid chas vynykennia yavysheha krytychnosti orhanizatsiinoi systemy [The role and place of information infrastructure during the emergence of the phenomenon of criticality of the organizational system]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannia Ukrainy. Serii: Tekhnika ta enerhetyka APK*, no. 287, pp. 18–20.

19. Naumov M.S. (2015) Problemy rozvytku rynkovoï infrastruktury v Ukraini [Problems of market infrastructure development in Ukraine]. *Internet-konferentsii KhNUMH im. O. M. Beketova*, no. 1.

20. Nesterenko O.V. (2018) Problemy formuvannia natsionalnoi informatsiinoi infrastruktury ta zabezpechennia yii bezpeky [Problems of forming the national information infrastructure and ensuring its security]. *Reiestratsiia, zberihannia i obrobka danykh*, vol. 20, no. 4, pp. 3–12.

21. Pisarenko T.V., Kvasha T.K., Berezhnyak N.V., Prudka O.V. (2015) Informatsiine zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku: svitovyi ta vitchyzniani dosvid : monohrafiia. Kyiv : UkrINTEI, 239 p.

22. Pilevich D. (2017) Teoretychne obgruntuvannia sutnosti informatsiinoi infrastruktury ta yii rol u rozvytku ekonomichnykh system [Theoretical justification of the essence of information infrastructure and its role in the development of economic systems]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 3, pp. 12–19.

23. Popova I.A. (2015) Informatsiina infrastruktura mizhrehionalnoho spivrobitnytstva [Information infrastructure of interregional cooperation]. *Ekonomika ta pravo. Serii: Ekonomika*, no. 3, pp. 63–69.

24. Slovyk ekonomista ta pidpriiemtsia [Dictionary of economist and entrepreneur] / A.M. Turenko, I.A. Dmitriev, O.S. Ivanilov, I.Yu. Shevchenko (2018) Kharkiv: Khnadu, 340 p.

25. Snitsarenko P.M., Sarychev, Yu.O. and Rogov, P.D. (2014) Metodyka otsinky rivnia destruktivnoho informatsiinoho vplyvu na obiekty informatsiinoi infrastruktury derzhavy [Methodology for assessing the level of destructive informational impact on state information infrastructure objects]. *Zbirnyk naukovykh prats Viiskovoho instytutu telekomunikatsii ta informatyzatsii Derzhavnoho universytetu telekomunikatsii*, no. 1, pp. 88–96.

26. Solyar V.V. (2014) Statystyko-analitychnyi pidkhid v obgruntuvanni vzaiemopoviazanoho rozvytku vyrobnytstva ta infrastruktury rehionu [Statistical and analytical approach in substantiating the interconnected development of production and infrastructure of the region]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, no. 11, pp. 3–7.

27. Tverdokhlib O. (2018) Orhanizatsiini ta pravovi aspekty formuvannia suchasnoi informatsiinoi infrastruktury v Ukraini [Organizational and legal aspects of the formation of modern information infrastructure in Ukraine]. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V. I. Vernadskoho. Serii: Derzhavne upravlinnia*, vol. 29, no. 68, pp. 11–16.

28. Shevchenko N.V., Kolomytseva O.V. (2017) Rozvytok informatsiinoi infrastruktury prodovolchoho rynku v konteksti mizhrehionalnoho spivrobitnytstva [Development of the information infrastructure of the food market in the context of interregional cooperation]. *Ekonomika ta pravo*, vol. 1, no. 46, pp. 74–81.

29. Sholoiko A.S. (2016) Sutnisna kharakterystyka infrastruktury strakhovoho rynku [Essential characteristics of the infrastructure of the insurance market]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 1, pp. 3–8.

30. Yunin O.S., Kruglova O.O., Savelieva M.O., Semenets A.V. (2014) Zastosuvannia khmarnykh tekhnolohii pry pobudovi informatsiinoi infrastruktury medychnoho VNZ [Application of cloud technologies in building the information infrastructure of a medical university]. *Medychna osvita*, no. 1, pp. 98–103.

31. Borgman C.L. (2000) The invisible library: Paradox of the global information infrastructure. *Journal of the American Society for Information Science*, vol. 51, no. 2, pp. 1026–1033.

32. Fateye T.B., Odufa V.O., Ibisola A.S., Ibuoye A.A. (2021) Basic residential neighborhood infrastructure financing in Nigeria urban cities: Community development associations (CDAs)-based approach. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Basic-residential-neighborhood-infrastructure-in-Fateye-Odufa/9e69a31329d5d39044de9b3ad95314d00289c4bd/citing-papers>

33. Kalivoshko, O., Kraevsky, V., Burdeha, K., Lyutyty, I., Kiktev, N. (2021). The Role of Innovation in Economic Growth: Information and Analytical Aspect. 2021 IEEE 8th International Conference on Problems of Infocommunications, Science and

Technology, PIC S and T 2021. pp. 120–124.

34. Kiktev, N., Kutyrev, A., Khort, D., Kalivoshko, O. (2022). Web application for an information system for diagnosing the quality of electricity consumers using cloud technologies. 3132. pp. 176–185.

35. Kiktev, N., Osypenko, V., Kalivoshko, O., Kutyrev, A. (2021). Information system for decision-making in the management of renewable energy sources in the microgrid system. 3018. pp. 101–110.

36. Hanseth O. (2010) From systems and tools to networks and infrastructures-from design to cultivation: Towards a design theory of information infrastructures. In: *Industrial informatics design, use and innovation: Perspectives and services*. IGI Global, pp. 122–156.

37. Hanseth O. and Monteiro E. (1997) Inscribing behaviour in information infrastructure standards. *Accounting, management and information technologies*, vol. 7, no. 4, pp. 183–211.

38. Hanseth O. and Lyytinen K. (2008) Theorizing about the design of Information Infrastructures: design kernel theories and principles. *Scandinavian Journal of Information Systems*, vol. 20, no. 2, pp. 75–102.

39. Momoh M.A. (2018) Infrastructure Classification Revisited. *Journal Of Social Science Research*, vol 12, no. 1.

40. Monteiro E. and Hanseth O. (1996) Social shaping of information infrastructure: on being specific about the technology/ In *Information Technology and Changes in Organizational Work: Proceedings of the IFIP WG8. 2 working conference on information technology and changes in organizational work, December 1995*, pp. 325–343.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2024

УДК 334.012.63/.64:355(477)

JEL G30, M29, O16, O19, F33, F39, F41

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-13

Кобеля-Звір М.Я.

кандидат економічних наук Ph.D,
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та логістики
Львівський торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5627-9408>

Mariana Kobelia-Zvir

Lviv University of Trade and Economics

Звір Ю.В.

Львівський торговельно-економічний університет

Yurii Zvir

Lviv University of Trade and Economics

ГРАНТИ ПРОГРАМИ «СПРИЯННЯ ПРОГРЕСУ В ЛІКУВАННІ РАКУ МОЛОЧНОЇ ЗАЛОЗИ»

GRANTS OF THE PROGRAM "PROMOTING PROGRESS IN THE TREATMENT OF BREAST CANCER"

Анотація. У статті розглянуто основні грантові можливості Програми компанії AstraZeneca «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози» для неприбуткових та благодійних організацій в Україні, які реалізують проекти у сфері лікування та підтримки пацієнтів із такою хворобою. Проаналізовано основні цілі та пріоритети програми. Наголошено: основна мета програми - зменшення бар'єрів у доступі до оптимального лікування раку молочної залози. У дослідженні встановлено особливості участі українських організацій у конкурсних відборах задля отримання грантового фінансування. Акцентовано на тому, що суми такого фінансування залежать від розміру організації-заявника та потенційного впливу окремого проекту. Зокрема, є дві категорії підтримки: категорія № 1: фінансовий внесок від 50 000 до 100 000 дол. США комбінується з трьома годинами технічної консультативної підтримки; категорія № 2: гранти від 100 001 до 250 000 дол. США надаватимуться разом із п'ятьма годинами технічної консультативної підтримки. Зазначено: отримати грант на реалізацію проектів мають право офіційно зареєстровані в Україні благодійні та неприбуткові організації, які займаються лікуванням та допомогою пацієнтам із раком молочної залози. У статті наголошено на тому, що програмою будуть підтримані проекти, які фокусуються на одному з наступних напрямків: підвищення обізнаності про навігацію для пацієнтів з раком молочної залози у важкодоступних/недостатньо забезпечених громадах; подолання специфічних бар'єрів для послуг із навігації пацієнтів (таких як обмежені ресурси, непослідовні моделі/підходи, різноманітні потреби громади); посилення підтримки системи охорони здоров'я для навігаційних послуг, призначених пацієнтам. У статті наведено перелік рекомендацій для організації-заявників щодо формування проектною пропозиції на участь у грантовому конкурсі програми. Підсумовано: гранти «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози» для неприбуткових та благодійних організацій, які здійснюють діяльність у сфері лікування та підтримки пацієнтів із раком, здатні трансформувати терапію цього захворювання для недостатньо охоплених послугами груп пацієнтів, що в кінцевому підсумку покращать результати лікування.

Ключові слова: гранти, AstraZeneca, рак молочної залози, грантова програма, грантове фінансування, можливості програми.

Introduction. According to the Ministry of Health of Ukraine, the number of new cases of breast cancer is constantly increasing. This is an important medical and social challenge for the country. The introduction of screening, early diagnosis, and innovative treatment methods would significantly improve the survival rate of patients with this disease. However, many women face limited access to modern diagnostic and treatment methods due to, for example, racial, ethnic, gender, sexual orientation, economic, cultural and/or linguistic discrimination. Currently, the Powering Breast Cancer Progress program, sponsored by AstraZeneca and supported by the Charities Aid Foundation (CAF), is relevant for a number of countries around the world and Ukraine in particular, and is dedicated to facilitating therapy. **Objective.** The purpose of the study is to reveal the grant opportunities of the AstraZeneca Powering Breast Cancer Progress Program for non-profit and charitable organizations in Ukraine that implement projects in the field of treatment and support of patients with this disease. **Methods.** In researching this topic, we referred to legal acts, tender documents of foundations and grant programs, as well as to publications of scientists. **Methods** used in the study: description, analysis, generalization, induction, deduction, explanation, classification, systemic and functional, etc. **Results.** It is noted that charitable and non-profit organizations officially registered in Ukraine that treat and help patients with breast cancer are eligible to receive a grant for project implementation. The article emphasizes that the program will support projects that focus on one of the following areas: raising awareness of breast cancer navigation for patients in hard-to-reach/underserved communities; overcoming specific barriers to patient navigation services (such as limited resources, inconsistent models/approaches, diverse community needs); strengthening health care system support for patient navigation services. **Conclusion.** The article provides a list of recommendations for applicant organizations on how to prepare a project proposal for participation in the program's grant competition. To summarize, the "Advancing Breast Cancer Care" grants for non-profit and charitable organizations that work in the field of treatment and support of patients with cancer can transform the treatment of this disease for underserved patient groups, which will ultimately improve treatment outcomes.

Keywords: grants, AstraZeneca, breast cancer, grant program, grant funding, program opportunities.

Постановка проблеми. Дані ВООЗ свідчать: щороку рак молочної залози діагностується у понад 2,3 мільйонів людей. Це становить 11,6% всіх нових випадків раку у світі, що робить його одним із найпоширеніших типів хвороби. Більше того, у 95% країн дане захворювання є однією з основних причин смерті серед жінок [3; 8].

За даними Міністерства охорони здоров'я України, кількість нових випадків раку молочної залози постійно збільшується. Це важливий медичний і соціальний виклик для країни [4].

Впровадження скринінгу, ранньої діагностики та інноваційних методів лікування значно покращило б виживання пацієнтів із таким захворюванням. Однак багато жінок стикаються з обмеженим доступом до сучасних методів діагностики та терапії через, наприклад, расову, етнічну, гендерну, сексуально-орієнтаційну, економічну, культурну та/або мовну дискримінації [11].

Варто зазначити, що в Україні діагностичні можливості та доступ до ефективного лікування раку молочної залози не завжди відповідають міжнародним стандартам. Проте в країні діє ряд програм та ініціатив, спрямованих на підвищення свідомості про такий рак, ранню діагностику та поліпшення якості терапії. Медичні заклади працюють над удосконаленням стандартів у лікуванні цього захворювання, а також над впровадженням новітніх методів скринінгу та терапії. Зусилля держави та медичної громадськості, які спрямовані на зменшення захворюваності на рак молочної залози в Україні, підсилюються міжнародними грантовими фондами та програмами. Нині актуальною для низки країн світу та України зокрема є Програма «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози» Powering Breast Cancer Progress, спонсорована AstraZeneca та підтримана Charities Aid Foundation (CAF), присвячена полегшенню терапії [11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аспекти діагностування та лікування онкозахворювань часто перебувають у фокусі уваги різних закордонних та вітчизняних авторів. Зокрема, питання раку молочної залози порушували Сігель Р.Л., Міллер К.Д., Джемаль А., Бролі О.В., Бергер М.З., Байєрс Т., Фенг Ю., Чан Р.Д., Рафальська Я.Д., Косяченко К.Л. та ін. [1; 2; 9; 10; 12; 13].

Лікування онкозахворювань в Україні є дорогим та спричиняє значне фінансове навантаження на обмежені ресурси пацієнта та медичних закладів. Зважаючи на важливість залучення альтернативного фінансування для зміцнення системи охорони здоров'я в Україні, тема грантового фінансування, зокрема онкологічних медичних установ, ситуативно порушувалася вітчизняними науковцями [6; 7]. Проте дослідженнями залишилися грантові можливості Програми «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози», що ініційована компанією AstraZeneca.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкрити грантові можливості Програми компанії AstraZeneca «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози» для неприбуткових та благодійних організацій в Україні, які реалізують проекти у сфері лікування та підтримки пацієнтів із такою хворобою.

Задля досягнення даної мети ми виокремили ряд завдань:

- проаналізувати основні цілі та пріоритети програми;

- встановити особливості участі українських організацій у конкурсних відборах програми задля отримання грантового фінансування;

- на цій основі розробити рекомендації для організацій – заявників щодо отримання грантів на важливі ініціативи та проекти.

Виклад основного матеріалу дослідження. У всьому світі існують несправедливості у лікуванні раку молочної залози та значні бар'єри на шляху до оптимального лікування, які призводять до смертності, чого можна було б уникнути. Саме тому компанія AstraZeneca ініціювала грантову програму «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози» (Програма), яку підтримує Благодійний фонд допомоги (Charities Aid Foundation (CAF)). Ця програма націлена на полегшення терапії для всіх пацієнтів, незалежно від їхнього становища чи місця проживання. Вона є актуальною і для України. Мета програми – зменшення бар'єрів у доступі до оптимального лікування раку молочної залози [11].

Ознайомившись із проектною документацією, ми з'ясували: у 2024-му, першому році свого існування, грантова програма зосередиться на навігації для пацієнтів із такою хворобою. Під «навігація для пацієнтів» ініціатори програми розуміють важливий інструмент, який дозволяє орієнтуватися в складних системах охорони здоров'я, щоб вони отримали необхідну медичну допомогу. Навігація також надає персоналізовану клінічну та неклінічну підтримку як пацієнтам, так і тим, хто за ними доглядає, – від діагностики до виживання та/або паліативної допомоги. Це індивідуальний підхід, який враховує індивідуальні потреби кожного хворого та узгоджує їх із відповідними послугами та постачальниками.

У зв'язку з тим, що існують значні бар'єри доступу до послуг із навігації, і ці перешкоди ще більш виражені серед важкодоступних пацієнтів та тих, хто проживає в районах із низьким соціально-економічним статусом, програма спрямована на підтримку проектів, які сприятимуть усуненню деяких із основних бар'єрів, що перешкоджають доступу хворих із недостатнім рівнем обслуговування до навігаційних послуг [5].

Перевагою програми є фінансування інноваційних проектів, спрямованих на поліпшення результатів лікування для недостатньо охоплених груп пацієнтів. Вона націлена на виявлення проблем, із якими стикаються, та пошук шляхів їх вирішення [11].

За допомогою грантової програми ініціатори сподіваються усунути деякі з основних бар'єрів, що перешкоджають доступу пацієнтів з недостатнім рівнем обслуговування до навігаційних послуг, а саме:

1. Відсутність обізнаності та визнання навігації пацієнта.
2. Неузгоджені моделі навігації пацієнта.
3. Структурні бар'єри, такі як брак ресурсів та інвестицій [5].

Тому можна зробити висновок, що програмою будуть підтримані проекти, які фокусуються на одному з наступних напрямків:

1. Підвищення обізнаності про навігацію для пацієнтів із раком молочної залози у важкодоступних/недостатньо забезпечених громадах.

2. Подолання специфічних бар'єрів для послуг із навігації пацієнтів (таких як обмежені ресурси, непослідовні моделі/підходи, різноманітні потреби громади).

3. Посилення підтримки системи охорони здоров'я для навігаційних послуг.

Отримати грант на реалізацію проектів за цими напрямками можуть офіційно зареєстровані в Україні благодійні та неприбуткові організації, які займаються лікуванням та підтримкою пацієнтів із раком молочної залози [11].

Експерти вважають значною перевагою програми надання підтримки грантоотримувачам як у формі фінансового внеску – гранту, так і нефінансового, а саме: технічної консультативної допомоги. Її забезпечуватиме Академія онкологічних медсестер та пацієнтських навігаторів, найбільша національна спеціалізована організація в США, яка займається покращенням догляду за пацієнтами та якості їхнього життя шляхом визначення, посилення та просування ролі онкологічних медсестер та пацієнтських навігаторів [5; 11].

Щодо суми грантового фінансування на один проект, то вона залежить від розміру організації-заявника та потенційного впливу окремого проекту. Зокрема, програма передбачила дві категорії фінансування:

Категорія № 1: фінансовий внесок від 50 000 до 100 000 дол. США комбінується з трьома годинами технічної консультативної підтримки.

Категорія № 2: гранти від 100 001 до 250 000 дол. США надаватимуться разом із п'ятьма годинами технічної консультативної підтримки. Особливість грантової підтримки проектів за цією категорією – до неї відбираються лише окремі заявки, а фінансування доступне тільки великим організаціям або консорціумам. Такі організації повинні продемонструвати досвід досягнення значного впливу або реалізації масштабних проектів. Проекти Категорії № 2 також мають вищий рівень належної перевірки та очікування щодо звітності [5].

Як зазначено в проектній документації, грантовий запит організації не повинен перевищувати 10% від річного доходу заявника, що вказаний у річній фінансовій звітності. Проте програма може забезпечити коштами деякі проекти, де фінансування перевищує цей рівень. І лише у виняткових випадках, коли організація здатна продемонструвати підтверджений досвід реалізації проектів подібного масштабу/обсягу, допускається поріг до 50% [11].

Перевагою програми можна вважати той факт, що вона допускає подання декількох заявок від однієї організації, але загальна сума запитуваних грантів не повинна перевищувати 10%.

Як зазначено в програмних документах, очікуваними результатами профінансованих ініціатив є наступні: більше навігаторів для пацієнтів будуть доступні групам населення з недостатнім рівнем обслуговування; більше пацієнток із раком молочної залози з недостатньо охоплених послугами груп населення будуть спрямовуватися медичними працівниками до пацієнтських навігаторів; пацієнти з раком молочної залози, які не отримують належних послуг, покращать якість життя та перебіг хвороби завдяки поліпшеному доступу до послуг із навігації [11].

Проаналізувавши проектну документацію, ми сформуваємо ряд рекомендацій для організацій-заявників, що хочуть скористатися грантом програми та готують заявки на участь у грантовому конкурсі:

1. Плануючи проектні заходи, варто враховувати потреби жінок, які страждають від расової, етнічної, гендерної, сексуально-орієнтаційної, економічної, культурної та/або мовної дискримінації.

2. Під час розробки проекту необхідно враховувати критерії оцінювання проектних пропозицій, а саме: «діяльність проекту», «вплив на лікування раку молочної залози», «масштабування потенціалу», «вимірювання та оцінка успіху».

3. Враховуючи кожен критерій, необхідно аргументовано здійснити опис проекту та планування його бюджету.

4. Варто подавати запит, який відповідає одній з двох доступних категорій, а саме: запит на грант від 50 до 100 тис. дол. або ж від 100 до 250 тисяч дол. Адже частково оцінка експертів програми буде зосереджена на прозорості та розбивці витрат проекту, і в деяких випадках може бути надано часткове фінансування.

5. В описовій частині заявки необхідно продемонструвати підтверджений досвід реалізації проектів, аби переконати експертів у наявності компетенцій щодо впровадження подібних ініціатив.

6. Якщо заявник запитує фінансування у розмірі понад 10% свого річного доходу, йому варто надати докази спроможності розпоряджатися цим фінансуванням.

7. Перш ніж подавати заявку, рекомендовано переконатися, що організація має благодійну мету і кошти можуть бути легально перераховані на цю мету.

8. За вимогою представників програми необхідно надати відповідну документацію (річні фінансові звіти, керівні документи, особисті дані директорів та фінансових контролерів організації, свідоцтво про реєстрацію неприбуткової організації, а також нещодавня (менше ніж за 3 місяці) виписка з банківського рахунку з транзакціями).

9. Щоб проектна пропозиція була прийнята до розгляду конкурсною комісією, документи необхідно формувати англійською мовою.

За умови дотримання організаціями-заявниками усіх критеріїв прийнятності програми та розробки грантових заявок за рекомендаціями проектні пропозиції мають шанси бути підтриманими та профінансованими грантодавцем сумами до 250 000 дол.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, аналіз грантових можливостей Програми «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози», яка ініційована компанією AstraZeneca та впроваджується CAF, продемонстрував, що її грантові інструменти для неприбуткових та благодійних організацій, які здійснюють діяльність у сфері лікування та підтримки пацієнтів із раком, здатні трансформувати терапію цього захворювання для недостатньо охоплених послугами груп пацієнтів, що в кінцевому підсумку покращить результати лікування. Зважаючи на актуальність реалізації проектів, які спрямовані на ефективне діагностування та терапію онкозахворювань в Україні, подальшими нашими дослідженнями будуть конкретні аспекти результативності профінансованих ініціатив Програми «Сприяння прогресу в лікуванні раку молочної залози».

Бібліографічний список:

1. Tim Byers. Two decades of cancer mortality reduction: progress with inequality. *Annu Rev Public Health*. 2010. Volume 31. P. 121–132. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/20070204/> (дата звернення: 22.04.2024).
2. Brawley O. W., Berger M. Z. Cancer and disparities in health: perspectives on health statistics and research questions. *Cancer*. 2008. Volume 113. IssueS7 (suppl): pp. 1744–1754. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/18800384/> (дата звернення: 2.04.2024).
3. The Global Breast Cancer Initiative. Empowering women, building capacity, providing care for all. *The World Health Organization*. URL: <https://www.who.int/initiatives/global-breast-cancer-initiative/breast-cancer-inequities> (дата звернення: 14.04.2024).
4. Центр громадського здоров'я МОЗ України. URL: <http://medstat.gov.ua/ukr/main.html> (дата звернення: 15.04.2024).
5. POWERING. BREAST. CANCER. PROGRESS. Powering Breast. Cancer Progress. Grant Programme. Date of preparation: March 2024. 16 p. URL: https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/media-centre-docs/article_files/articles2024/guidance-applicants-breast-cancer-grant-programme.pdf (дата звернення: 8.04.2024).
6. Кобеля-Звір М.Я. Грантова програма КУСАНОНЕ: аспекти та можливості для України. *Věda a perspektivy*. 2023. № 12(31). С. 16–24. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/vp/article/view/8175/8219> (дата звернення: 6.04.2024).
7. Кобеля-Звір М.Я., Звір Ю.В. Грантова підтримка для зміцнення системи охорони здоров'я в Україні: аналіз, перспективи та виклики. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. № 18. С. 94–105. URL: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/440> (дата звернення: 9.04.2024).
8. Breast cancer and inequalities: a review of the evidence. March 2011. URL: <https://breastcancer.org/sites/default/files/files/breast-cancer-inequalities-summary.pdf> (дата звернення: 12.04.2024).
9. Рафальська Я.Д., Косяченко К.Л. Аналіз захворюваності на рак молочної залози в Україні та місті Києві. *Фармацевтичний журнал*. 2023. Т. 78. № 3. С. 39–47. URL: <http://ir.library.nmu.com/handle/123456789/8909> (дата звернення: 11.04.2024).
10. Rebecca L Siegel, Kimberly D Miller, Ahmedin Jemal Cancer statistics, 2020. *CA Cancer J Clin*. 2020. Jan; 70(1): 7–30. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31912902/> (дата звернення: 27.04.2024).
11. Transforming breast cancer care for underserved patient populations. AstraZeneca Websites. 18 April 2024. URL: <https://www.astrazeneca.com/media-centre/articles/2024/breast-cancer-grant-programme.html> (дата звернення: 25.04.2024).
12. Raymond J Chan, Vivienne E Milch, Fiona Crawford-Williams and other Patient navigation across the cancer care continuum: An overview of systematic reviews and emerging literature. *CA Cancer J Clin*. 2023. Nov-Dec;73(6):565-589. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/37358040/> (дата звернення: 22.04.2024).
13. Yixiao Feng, Mia Spezia, Shifeng Huang and other Breast cancer development and progression: Risk factors, cancer stem cells, signaling pathways, genomics, and molecular pathogenesis. *Genes Dis*. 2018 Jun; 5(2): 77–106. URL: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6147049/> (дата звернення: 9.04.2024).

References:

1. Tim Byers. (2010) Two decades of cancer mortality reduction: progress with inequality. *Annu Rev Public Health*, Volume 31, pp. 121–132, available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/20070204/> (accessed April 22, 2024).
2. Brawley O. W., Berger M. Z. (2008) Cancer and disparities in health: perspectives on health statistics and research questions. *Cancer*, Volume 113. IssueS7 (suppl): pp. 1744–1754, available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/18800384/> (accessed April 2, 2024).
3. The Global Breast Cancer Initiative. Empowering women, building capacity, providing care for all. *The World Health Organization*, available at: <https://www.who.int/initiatives/global-breast-cancer-initiative/breast-cancer-inequities> (accessed April 14, 2024).
4. Tsentr hromads'koho zdorov'ia MOZ Ukrainy [Public Health Center of the Ministry of Health of Ukraine], available at: <http://medstat.gov.ua/ukr/main.html> (accessed April 15, 2024).
5. POWERING. BREAST. CANCER. PROGRESS. Powering Breast. Cancer Progress. Grant Programme. Date of preparation: March 2024. 16 p., available at: https://www.astrazeneca.com/content/dam/az/media-centre-docs/article_files/articles2024/guidance-applicants-breast-cancer-grant-programme.pdf (accessed April 8, 2024).
6. Kobelia-Zvir M.Ya. (2023) Hrantova prohrama KUSANONE: aspekty ta mozhlyvosti dlia Ukrainy [KUSANONE grant program: aspects and opportunities for Ukraine]. *Věda a perspektivy*, № 12(31), pp. 16–24, available at: <http://perspectives.pp.ua/index.php/vp/article/view/8175/8219> (accessed April 6, 2024).
7. Kobelia-Zvir M.Ya., Zvir Yu.V. (2023) Hrantova pidtrymka dlia zmitsnennia systemy okhorony zdorov'ia v Ukraini: analiz, perspektivy ta vyklyky [Grant support for strengthening the health care system in Ukraine: analysis, prospects and challenges]. *Tavrijs'kyj naukovyj visnyk. Seriya: Ekonomika*, № 18, pp. 94–105, available at: <http://www.tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/440> (accessed April 9, 2024).
8. Breast cancer and inequalities: a review of the evidence. March 2011, available at: <https://breastcancer.org/sites/default/files/files/breast-cancer-inequalities-summary.pdf> (accessed April 12, 2024).
9. Rafal's'ka Ya.D., Kosiachenko K.L. (2023) Analiz zakhvoriuvanosti na rak molochnoi zalozy v Ukraini ta misti Kyievi [Analysis of the incidence of breast cancer in Ukraine and the city of Kyiv]. *Farmatsevtichnyi zhurnal*. T. 78, № 3, pp. 39–47, available at: <http://ir.library.nmu.com/handle/123456789/8909> (accessed April 11, 2024).
10. Rebecca L Siegel, Kimberly D Miller, Ahmedin Jemal (2020) Cancer statistics, 2020. *CA Cancer J Clin*, Jan; 70(1): 7–30, available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31912902/> (accessed April 27, 2024).
11. Transforming breast cancer care for underserved patient populations. AstraZeneca Websites. 18 April 2024, available at: <https://www.astrazeneca.com/media-centre/articles/2024/breast-cancer-grant-programme.html> (accessed April 25, 2024).
12. Raymond J Chan, Vivienne E Milch, Fiona Crawford-Williams and other (2023) Patient navigation across the cancer care continuum: An overview of systematic reviews and emerging literature. *CA Cancer J Clin*, Nov-Dec; 73(6): 565–589, available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/37358040/> (accessed April 22, 2024).
13. Yixiao Feng, Mia Spezia, Shifeng Huang and other Breast cancer development and progression: Risk factors, cancer stem cells, signaling pathways, genomics, and molecular pathogenesis. *Genes Dis*, 2018 Jun; 5(2): pp. 77–106, available at: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6147049/> (accessed April 9, 2024).

Стаття надійшла до редакції 9.05.2024

УДК 339.1

JEL M31, I21

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-14

Кудирко О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри освітнього менеджменту, державної політики та економіки,
КЗВО «Дніпровська академія неперервної освіти» ДОР
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9094-1853>

Olha Kudyenko

Communal Institution of Higher Education
«Dnipro Academy of Continuing Education» of Dnipropetrovsk Regional Council»

ВНУТРІШНІЙ МАРКЕТИНГ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

INTERNAL MARKETING OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Анотація. У статті розглянуто використання концепції внутрішнього маркетингу у закладах освіти. На основі проведеного дослідження узагальнено ключові питання, які визначають особливості професійної діяльності персоналу закладів освіти. Одним із ключових векторів є зміна споживацьких уявлень щодо освітньої послуги та діяльності закладів освіти загалом, відповідно яких персонал відіграє особливу роль як ключовий елемент забезпечення довгострокової взаємовигідної співпраці. За таких умов саме механізми маркетингового управління персоналу закладу освіти можуть стати ефективними важелями конкуренції в сучасних умовах. Запропоновано визначення категорії внутрішнього маркетингу закладу освіти та його ключові принципи. У ході дослідження згруповано основні складові внутрішнього маркетингу закладу освіти. З'ясовано, що впровадження запропонованих аспектів внутрішнього маркетингу в управління персоналом закладу освіти сприятиме забезпеченню якості, клієнтоорієнтованості освітньої послуги та підвищенні конкурентоспроможності на ринку.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, заклад освіти, управління, персонал, педагог, стейкхолдери, імідж, комунікації.

Abstract. Introduction. The relevance of the article is due to the fact that the domestic education system is in a transitional period, which determines the need to use new management tools. Global risks and conditions of uncertainty, a long period of education reform, which determines the transformation of traditional working conditions, digital progress and innovative technologies, a change in the format of interaction between participants in the educational process, cause the search for new vectors of development to solve current problems. In the field of education, as well as in other areas of services, in modern conditions, the priority is to improve the personnel management system, in which the attitude towards employees as the key intellectual resource of the organization is the leading one. The **purpose** of the article is to study the use of the concept of internal marketing in educational institutions. **Methods.** To achieve the goal, the methods of analysis and synthesis were used to study the theoretical foundations of internal marketing in organizations of the service sector by representatives of foreign and domestic schools of marketing. This made it possible to determine the role of the teacher in the educational process and the possibility of adapting the provisions of the concept of internal marketing in the context of the specifics of the activities of educational institutions. **Results.** The article summarizes the key issues that determine the specifics of the professional activity of the staff of educational institutions. One of the key vectors is a change in consumer perceptions of educational services and the activities of educational institutions in general, according to which staff play a special role as a key element of ensuring long-term mutually beneficial cooperation. Under such conditions, it is the mechanisms of marketing management of personnel of an educational institution that can become effective levers of competition for educational institutions in modern conditions. **Conclusion.** The definition of the category of internal marketing of an educational institution and its key principles is proposed. In the course of the study, the main components of the internal marketing of the educational institution were grouped, namely, the teaching staff and applicants, the educational service itself and the internal environment of its provision, corporate culture and the positive image of the educational institution. The implementation of the proposed aspects of internal marketing in the personnel management of the educational institution will contribute to ensuring the quality, customer orientation of the educational service and increasing competitiveness in the market.

Keywords: internal marketing, educational institution, management, staff, teacher, stakeholders, image, communications.

Постановка проблеми. Питання ефективного функціонування закладів освіти в сучасних реаліях постає особливо відчутним, адже вимагає інноваційних та нетипових рішень в умовах реформування освітньої системи. Існуючі невирішені завдання та нові сучасні виклики формують площину актуальних проблем для реагування. Поряд із такими складнощами як демографічна ситуація, яка визначає рівень набору здобувачів освіти, зміна формату взаємодії між учасниками досить гостро постають питання зміни споживацьких потреб та забезпечення конкурентоспроможності закладу освіти на ринку. Освітня послуга сьогодні, як

ніколи раніше, перебуває під впливом ринкових тенденцій та законів ринкової економіки. Складні умови, в яких перебувають вітчизняні заклади освіти вимагають нових рішень та інструментів реагування на кон'юнктуру ринку. Поряд із традиційними процесами управління закладами освіти, важливим та актуальним сьогодні постає питання практичного застосування маркетингових аспектів у роботі.

Аспекти та ідеї маркетингу в освіті актуальні та все більше набувають розвитку, проте, їх застосування у практичній площині є різноплановим. Досить поширеним є вибіркове використання окремих елементів

маркетингу, таких як рекламні або PR-кампанії, різнопланові способи стимулювання та визначення цінової політики тощо. Такі заходи не мають постійної основи та проводяться за потреби. В свою чергу більш результативними мали б бути комплексні маркетингові кампанії з використанням повного спектру маркетингових інструментів, які полягають у проведенні досліджень, розробці інноваційних продуктів та їх супроводженні при виведенні на ринок. Сучасні реалії та необхідність нових способів задоволення споживачів призвело до усвідомлення керівниками потреби в ефективному ринковому позиціонуванні закладу освіти, що в свою чергу потребує комплексного використання маркетингу як інструменту управління закладом.

Поряд із дослідженням використання технологій традиційного маркетингу в діяльності закладів освіти, детального вивчення набули питання двостороннього маркетингу та маркетингу взаємовідносин. Зміна акцентів ролі маркетингу для досягнення конкурентних позицій на ринку пояснюється тим, що сучасні виклики в освітній галузі потребують врахування потреб та запитів різних груп контактних аудиторій і, водночас, об'єднання всіх учасників освітнього процесу з використанням передових маркетингових теорій і практик. Відповідно до цього, поряд із зазначеними концепціями значної актуальності набуває питання внутрішнього маркетингу як інструменту впливу на персонал та забезпечення інтеграції внутрішнього та зовнішнього середовища закладу освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти та практичні рекомендації внутрішнього маркетингу знайшли відображення у працях іноземних та вітчизняних науковців. Відомі представники американської, скандинавської школи маркетингу та західноєвропейської. Науковець Л. Бері розглядає внутрішній маркетинг як філософію ставлення до працівника як до клієнта і як стратегію створення продукту у відповідності потребам робітника-клієнта [4, с. 88]. Представник американської школи маркетингу Ф. Котлер наголошує на необхідності введення культури обслуговування та розвитку маркетингового підходу до управління кадрами [2, с. 302]. К. Гроонрос визначає спрямованість внутрішнього маркетингу на контактний персонал організації і призначений для створення спеціальних мотиваційних та організаційних умов праці [7, с. 54]. До представників української школи маркетингу, які досліджували концепцію внутрішнього маркетингу належать А. Павленко, А. Войчак, які наголошували на необхідності розповсюдження маркетингових принципів і методів на всі рівні управління організації, зокрема і на персонал [1, с. 7]. Науковці Н. Куденко [3, с. 76] та А. Федорченко визначають дану концепцію як систему заходів взаємовигідних відносин із персоналом в процесі реалізації маркетингових стратегій організації [5, с. 124]. Проте питання дослідження інструментів внутрішнього маркетингу у закладах сфери освіти є недостатньо вивченим і потребує подальшого доопрацювання у напрямку розуміння сутності категорії та взаємозв'язку ключових складових даного поняття з огляду на особливості роботи у галузі освіти.

Мета статті полягає у визначенні актуальності питання застосування концепції внутрішнього маркетингу для закладів сфери освіти, як інструменту

взаємодії з педагогічним персоналом для створення клієнтоорієнтованої послуги, а у підсумку підвищення конкурентоспроможності на ринку. Вирішення поставленої мети реалізовано у процесі дослідження концепції внутрішнього маркетингу у закладах освіти, зокрема: узагальненні сучасних викликів у діяльності педагогічних працівників, формулюванні категорії внутрішній маркетинг закладу освіти та визначенні основних складових внутрішнього маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні процеси, які визначають особливості функціонування освітньої галузі, визначають необхідність пошуку ефективних способів забезпечення конкурентоспроможності закладів освіти усіх рівнів. Одним із ключових векторів є зміна споживачських уявлень щодо освітньої послуги та закладів освіти зокрема. Споживачі – учні та батьки – вбачають школу не лише як інструмент отримання знань відповідно програми, а високі оцінки не завжди є базовою мотивацією для навчання. Ефективними важелями конкуренції для закладів освіти в сучасних умовах повинні стати ексклюзивні ринкові пропозиції, що забезпечуватимуть формування цінностей учня, комфортне внутрішнє середовище, можливості та підтримку, супроводження в індивідуальному зростанні, взаємодію та емпатію. Відповідно, особливу роль відіграє персонал закладу освіти, як ключовий елемент взаємодії між усім учасниками процесу та забезпечення довгострокової взаємовигідної співпраці.

В умовах сервісної економіки для більшості підприємств різних галузей, передумовою успішного розвитку є інвестиції у власні кадри. Багато організацій сьогодні конкурують за інтелектуальний ресурс значно більше, ніж за виробничий чи фінансовий. Розвиток та інновації сьогодні неможливі без ефективної роботи працівників.

За цих умов значення персоналу як ключового елементу закладів освіти неможливо переоцінити. Розуміння педагога сьогодні кардинально еволюціонувало – основне завдання вчителя полягає не лише в умінні навчити та передати знання, принциповим є вимоги щодо формування ключових життєвих компетенцій учня для забезпечення навчання впродовж життя, серед яких і підприємницькі, і проєктувальні.

В мінливому середовищі педагогічні працівники освітньої сфери стикаються як із можливостями, так і загрозами, які визначають специфіку їх діяльності. Актуальні питання, які визначають особливості професійної діяльності персоналу закладів освіти можна згрупувати в наступні групи.

Реформування та осучаснення освіти. Зовнішні виклики, вплив глобалізаційних процесів та світових трендів вимагають змін в освітній сфері та врахування досвіду провідних країн світу. Адаптація вітчизняних освітніх моделей та реформ повинна забезпечити удосконалення традиційних моделей у відповідність європейським цінностям та успішним освітнім практикам. За такої ситуації трансформується і роль педагога, знання та компетентності якого повинні забезпечувати реалізацію запланованих змін.

Вплив цифрових технологій та науково-технічного процесу. Одним із викликів, які найбільш яскраво відображаються на діяльності персоналу різних сфер, зокрема і освітньої, є стрімкий розвиток інтернет та

цифрових технологій. Сьогодні діджитал-інструменти використовуються практично у всіх галузях. Проведення он-лайн занять, звітність в електронній формі, електронний документообіг, хмарні технології, спеціальні програмні продукти та корпоративні месенджери – далеко не повний перелік того, що сьогодні не просто полегшує життя (а в умовах воєнного стану уможливорює роботу школи), а і на порядок підвищує ефективність діяльності працівників різного рівня. За таких умов актуальним є питання наявності у педагогічних працівників спеціальних цифрових компетенцій, що дозволятимуть використовувати наявні ресурси та можливості.

Нові тренди у розвитку персоналу та підвищенні кваліфікації. Для педагога всіх закладів освіти критично важливим для забезпечення ефективної діяльності є постійний розвиток. Взаємодія із молодим поколінням, яке завжди на крок попереду та розвиток цифрових інструментів, разом вимагають постійного підвищення професійної кваліфікації. Сьогодні, окрім формальної та неформальної освіти активно пропагується та заохочується інформальна освіта, яка направлена на самоосвіту працівника. Керівництво закладів освіти має забезпечувати розвиток культури навчання працівників в організації – інформувати про необхідність та можливості, стимулювати системою винагород, надавати можливість шляхом вивільнення часового ресурсу, заохочувати кар'єрним та особистісним зростанням.

Зміна споживчих потреб. Разом із нормативними зрушеннями відбуваються зміни у запитах основних отримувачів освітньої послуги. Більшість батьків та здобувачів освіти орієнтуються не лише на оцінки, для багатьох важливі умови навчання, можливість отримувати освіту за різними формами навчання, комфортний психологічний клімат у закладі освіти, взаємовідносини з іншими учасниками освітнього процесу. Згідно даних дослідження в якому оцінювали важливість завдань, що стоять перед школою, найважливішими вони визнали комфортне та безпечне перебування у школі, психологічний розвиток дитини та отримання нею емоційного задоволення від навчання [6]. Формат навчання та способи взаємодії зазнали принципових змін за останні роки. Відповідно, керівництву потрібно враховувати нові потреби споживачів – знати їх та враховувати у формуванні освітньої пропозиції та позиціонуванні на ринку серед конкурентів.

Нові вимоги до педагога. Одним із проявів зміни споживачьких вподобань є нові очікування, які формують батьки та учні до вчителя. Соціальні та ментальні зміни в суспільстві вплинули на те, що сучасний педагог має володіти новими якостями. Відповідно результатів опитування батьків та вчителів ключовими рисами, якими повинен володіти вчитель є повага до кожного учня, вміння зацікавити та надихати, розуміти дітей та знаходити спільну мову, комунікабельність, в той час як вимогливість до учня та знання предмету посіли останнє місце серед показників. Окрім цього, найголовнішою компетентністю вчителя для розкриття потенціалу учня батьки назвали вміння заохочувати учнів до пізнавальної (дослідницької) діяльності, орієнтація на вікові та індивідуальні особливості дитини та творчий підхід до навчального процесу [6].

Аналіз зазначених аспектів засвідчує актуальність та необхідність дослідження механізмів взаємодії

педагогічного персоналу закладу освіти з усіма контактними аудиторіями, передусім учнями та батьками. Саме налагодження ефективних відносин між споживачами та клієнтами сприятиме створенню ексклюзивної освітньої пропозиції, яка враховуватиме побажання і вимоги кожної зі сторін. Використання принципів маркетингу повинно забезпечити ставлення до персоналу як до внутрішнього клієнта, з метою створення відповідних умов праці для ефективної взаємодії та досягнення основної мети – задоволення клієнта.

З огляду на актуальність питання та на основі аналізу науковцями категорії внутрішній маркетинг, узагальнено визначення категорії. Внутрішній маркетинг закладу освіти полягає в управлінні педагогічним персоналом з врахуванням принципів та інструментів маркетингу для створення організаційних та мотиваційних умов функціонування освітнього середовища з метою підвищення якості освітньої послуги.

Основні принципи внутрішнього маркетингу у закладах освіти:

- врахування потреб вчителя: відношення до вчителя як до внутрішнього споживача, потреби якого потрібно задовольнити, направлене на створення відповідних умов праці, комфортного психологічного клімату, адже врахування усіх запитів педагога у перспективі підвищуватиме продуктивність його роботи;

- мотивація вчителя: розробка мотиваційного механізму роботи педагога, передбачає визначення потреб та стимулів для досягнення індивідуальних та корпоративних цілей, адже вмотивований співробітник працюватиме більш ефективно, матиме ресурс для впровадження інноваційних підходів у роботі з учнями, а також можливість для саморозвитку;

- імплементація маркетингу в діяльність: використання інструментів традиційного маркетингу у роботі закладу освіти з метою підвищення ефективності всіх підрозділів, зокрема це може бути проведення досліджень з метою вивчення думки батьків чи партнерів; організація рекламних та PR-кампаній; розуміння принципів ринкової взаємодії;

- синергія потреб «вчитель – учень – адміністрація»: аспекти внутрішнього маркетингу тісно перетинаються із концепціями інтерактивного або маркетингу взаємодії, та покликані забезпечити ефективну роботу у довгостроковій перспективі, враховуючи інтереси всіх сторін.

Поряд із визначенням категорії та ключових принципів концепції вкрай важливо дослідити основні елементи внутрішнього маркетингу у закладах освіти. Основним ресурсом кожної сервісної організації є її персонал, адже саме персонал є ключовим інтегративним елементом, який визначає ефективність роботи і у напряму задоволення клієнта, і в організації середовища та процесу надання послуги загалом. Розвитку персоналу закладів освіти не завжди приділялась належна увага, проте сьогодні акцент змінюється – освітні реформи базуються на педагогіці партнерства, а ключовими у взаємовідносинах стають повага та довіра. Відповідно педагогічний персонал закладу освіти повинен володіти широким спектром компетенцій та навчатись разом із учнем. Педагог не лише навчає, він супроводжує, підтримує, розвиває, а для цього він повинен мати організаційні можливості, внутрішні стимули для зростання, ресурсну базу та час.

Споживачі освітніх послуг є другою найважливішою ланкою у створенні цінності. Отримувачами виступають батьки та учні: перші часто приймають або впливають на рішення і супроводжують під час навчання, другі є безпосередніми учасниками навчального процесу. На задоволення потреб та вимог обох груп направлена робота педагога та керівництва закладу освіти. Відповідно, маркетингові технології виступають інструментом вивчення способів впливу на потенційного чи реального споживача, до прикладу – проведення досліджень або опитувань, організація заходів та рекламних кампаній, налагодження зворотного зв'язку між учасниками.

Важливою складовою внутрішнього маркетингу є освітня послуга і процес її надання. Сфера освіти є тією галуззю, в якій кінцевий результат залежить від інтелектуальної та креативної роботи персоналу. Як зазначалось вище, у сучасних умовах освітня послуга полягає не лише в отриманні документу про освіту, як ключової мети навчання, а і забезпечення максимально комфортного перебування здобувача освіти у закладі. Персонал, дотримуючись стандартів надання освітньої послуги, повинен формувати лояльність споживача та формування позитивного іміджу закладу.

Середовище закладу освіти є невід'ємною складовою процесу підвищення задоволення споживача послугою. Згідно концепції внутрішнього маркетингу інтеграція всіх підрозділів закладу освіти забезпечує створення такої атмосфери та умов навчання, за яких всі учасники освітнього процесу мають єдині цілі, завдання, рівень поінформованості, що підвищує задоволеність споживача за рахунок відкритості та доступності усіх складових навчальної діяльності. Забезпечення ефективного зв'язку залежить від налагодження внутрішніх комунікацій, які забезпечують ефективний обмін інформацією між учасниками освітнього процесу як на вертикальному, так і на горизонтальному рівнях.

У контексті питання дослідження персоналу важливе місце посідає роль корпоративної культури як складової нематеріальної мотивації. Використання стандартів корпоративної культури у вітчизняних закладах освіти досі не набуло поширення, проте це питання є актуальним у контексті застосування елементів внутрішнього маркетингу. Адже цінності та норми корпоративної культури регулюють, покращують про-

цеси управління персоналом та визначають стандарти поведінки у процесі надання послуги. Організація, в якій цінують індивідуальні та підтримують колективні цінності, є власні традиції бачення перспектив розвитку, персонал якої відданий організації та лояльний до неї, характеризується ефективною корпоративною культурою. Такий заклад освіти здатний до інновацій та змін, а головне, персонал підвищує свій кваліфікаційний рівень, готовий до розвитку, дотримується критеріїв якості надання послуги, і діє у відповідності до стратегії організації.

Ефективна корпоративна культура впливає і на імідж закладу освіти. Формування позитивного іміджу є необхідною складовою діяльності сучасного закладу освіти незалежно від його розміру, власності чи профілю. Саме наявність іміджу, як символічного образу у свідомості населення, визначає конкурентоспроможність організації на ринку серед конкурентів та виокремлює критерії позиціонування в очах потенційних та реальних споживачів. Однією зі складових загального іміджу є імідж персоналу закладу освіти, який включає враження про співробітників, якість обслуговування, індивідуальні характеристики педагога.

Висновки. Особливості реформування закладів освіти та принципові зміни, пов'язані з впровадженнями реформами, визначають необхідність застосування нових підходів та методів роботи щодо організації освітнього процесу загалом та з педагогічним персоналом зокрема. Діяльність сучасного педагога не обмежується лише навчальною діяльністю, а направлена на розвиток загальних та професійних компетенцій нового покоління професіоналів. Педагог у сучасному закладі освіти має бути партнером та наставником, другом та радником для здобувача освіти. Відповідно для максимального задоволення потреб споживача керівництво закладу освіти має приділяти увагу розвитку персоналу, розглядати його як основний елемент створення освітньої послуги, і відповідно вживати заходів для забезпечення лояльності вчителя до школи. Основні питання, які повинні перебувати у фокусі менеджменту закладів освіти – це педагогічний персонал та споживачі освітніх послуг, а також ефективність їх взаємовідносини як ключовий продукт діяльності; розвиток функціональних компонентів середовища закладу освіти; становлення корпоративної культури та формування позитивного іміджу закладу для батьківської та партнерської спільноти.

Бібліографічний список:

1. Войчак А.В., Павленко А.Ф. Система і характеристики сучасного маркетингу. Київ : КДЕУ, 1994. 16 с.
2. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: Підручник / Ф. Котлер, К.Л. Котлер, А.Ф. Павленко та ін. Київ : Видавництво «Хімджест», 2008. – 720 с.
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 150 с.
4. Сагайдак М.П. Формування системи внутрішнього маркетингу підприємств сфери послуг. Київ : Вид-во ТОВ «Сік Груп Україна». 2015. 507 с.
5. Федорченко А.В. Внутрішній маркетинг підприємства: теорія, методика, практика: монографія / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; А.В. Федорченко, О. В. Окунєва; за наук. ред. А.В. Федорченка. Київ : КНЕУ, 2015. 230 с.
6. Яким має бути ідеальний учитель на думку батьків та самих педагогів – опитування. URL: <https://nus.org.ua/news/yakym-maye-buty-idealnyj-uchytel-na-dumku-batkiv-ta-samyh-pedagogiv-opytuvannya/> (дата звернення: 01.05.2024)
7. Grönroos C. Relationship marketing: strategic and tactical implications. Management Decision. 1996. 34/3. P. 7.

References:

1. Voichak A. V. (1994) *Systema i kharakterystyky suchasnoho marketynhu* [System and characteristics of modern marketing]. Kyiv: KDEU, 16 p. (in Ukrainian)
2. Kotler F. (2008) *Marketynhovi menedzhment: Pidruchnyk* [Marketing management: textbook]. Kyiv: Vydavnytstvo «Khim-dzhest», 720 p. (in Ukrainian)
3. Kudenko N. V. (1998) *Stratehichniy marketynh: Navch. Posibnyk* [Strategic marketing: education. manual]. Kyiv: KNEU, 150 p. (in Ukrainian)
4. Sahaidak M. P. (2015) *Formuvannia systemy vnutrishnoho marketynhu pidpriemstv sfery posluh* [Formation of the internal marketing system of enterprises in the service sector]. Kyiv: Vydavnytstvo TOV «Sik Hrup Ukraina», 507 p. (in Ukrainian)
5. Fedorchenko A. V. (2015) *Vnutrishnii marketynh pidpriemstva: teoriia, metodyka, praktyka: monohrafiia* [Internal marketing of the enterprise: theory, methodology, practice: monograph]. Kyiv: KNEU, 230 p. (in Ukrainian)
6. Yakym maie buty idealnyi uchytel na dumku batkiv ta samykh pedahohiv – opytuvannia [What should an ideal teacher be according to parents and teachers themselves – survey]. Available at: <https://nus.org.ua/news/yakym-maye-but-idealnyj-uchytel-na-dumku-batkiv-ta-samyh-pedagogiv-opytuvannya/> (accessed May 01.2024) (in Ukrainian)
7. Grönroos C. (1996) Relationship marketing: strategic and tactical implications. *Management Decision*. № 34/3. P. 78.

Стаття надійшла до редакції 6.05.2024

УДК 351

JEL O33

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-15

Лапичак Н.І.

кандидат технічних наук,

докторант кафедри публічного адміністрування,

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7761-1972>

Nazariy Lapychak

Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv

ХАРАКТЕРИСТИКА КЛЮЧОВИХ ПРОГАЛИН В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ СТАНДАРТИЗАЦІЇ Й СЕРТИФІКАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

CHARACTERISTICS OF KEY GAPS IN THE MODERN SYSTEM OF STANDARDIZATION AND CERTIFICATION OF PRODUCTS

Анотація. Метою дослідження є характеристика ключових прогалин в системі стандартизації й сертифікації продукції. Доведено, що виокремлені нами наслідки ілюструють виняткову важливість усунення прогалин та проблем у системах стандартизації та сертифікації продукції. Зацікавлені сторони на всіх рівнях повинні співпрацювати, щоб гарантувати, що ці системи є надійними, адаптивними та інклюзивними, захищаючи не лише економічні інтереси, а й громадську охорону здоров'я, екологічну стійкість та справедливий розвиток глобальних ринків. Визначено, що стандартизація та сертифікація продукції є основою, на якій сучасна економіка будує довіру між споживачами та виробниками, забезпечує безпеку та якість та полегшує міжнародну торгівлю. Виокремлено прогалини в сучасній системі стандартизації й сертифікації продукції. Визначено, що ігнорування прогалин та проблем у системі стандартизації та сертифікації продукції може мати широкий спектр негативних наслідків, які виходять за рамки безпосередніх економічних наслідків та зачіпають безпеку споживачів, екологічну стійкість та загальну цілісність світових ринків. Доведено, що різноманіття стандартів та процедур сертифікації між країнами створює перешкоди для міжнародної торгівлі. Відсутність універсальних стандартів ускладнює експорт-імпорт товарів, оскільки компаніям доводиться адаптувати свою продукцію під різні регіональні вимоги. Визначено, що прозорість та доступність є додатковими проблемами у процесі стандартизації та сертифікації. Процедури отримання сертифікатів можуть бути складними, непрозорими та дорогими, що ускладнює роботу невеликих підприємств. Доведено, що з економічної точки зору невідповідності та прогалини в системах стандартизації та сертифікації можуть створити значні бар'єри для міжнародної торгівлі. Компанії, що зіткнулися з неоднорідністю регіональних та національних стандартів, можуть зазнати більш високих витрат і збільшити час виведення своєї продукції на ринок.

Ключові слова: прогалини, система стандартизації, сертифікація продукції, основні проблеми, екологічна стійкість, міжнародна торгівля.

Abstract. The purpose of the study is to characterize key gaps in the system of standardization and certification of products.

Introduction. It has been proven that the consequences we have identified illustrate the critical importance of eliminating gaps and problems in product standardization and certification systems. Stakeholders at all levels must collaborate to ensure that these systems are robust, adaptive and inclusive, protecting not only economic interests but also public health, environmental sustainability and the equitable development of global markets. **Methods.** It has been established that standardization and certification of products is the basis on which modern economies build trust between consumers and producers, ensure safety and quality, and facilitate international trade. Gaps in the modern system of standardization and certification of products are highlighted.

Results. It has been determined that ignoring gaps and problems in the product standardization and certification system can have a wide range of negative consequences that go beyond the immediate economic consequences and affect consumer safety, environmental sustainability and the overall integrity of global markets. Diversity in standards and certification procedures between countries has been shown to create barriers to international trade. The lack of universal standards makes it difficult to export and import goods, as companies have to adapt their products to different regional requirements. It has been determined that formidability and accessibility are additional problems in the standardization and certification process. The procedures for obtaining certifications can be complex, opaque and expensive, making it difficult for small businesses to operate. **Conclusion.** It has been proven that, from an economic point of view, inconsistencies and gaps in standardization and certification systems can create significant barriers to international trade. Companies faced with heterogeneity in regional and national standards may incur higher costs and longer time to market for their products.

Keywords: gaps, standardization system, product certification, main problems, environmental sustainability, international trade.

Постановка проблеми. Дослідження поточних проблем та недоліків системи стандартизації та сертифікації продукції має важливе значення для розуміння її ефективності та надійності. Сама система має вирішальне значення для забезпечення відповідності продукції конкретним стандартам безпеки, якості та

продуктивності, які мають вирішальне значення для захисту споживачів та зміцнення довіри на ринку. Однак, незважаючи на їхню важливість, існує кілька областей, в яких існуючі системи мають обмеження та прогалини, які можуть поставити під загрозу їхні намічені цілі. Однією з основних проблем, з якими сти-

каються системи стандартизації та сертифікації, є відсутність глобальної одноманітності. Незважаючи на те, що існує безліч міжнародних стандартів, прийняття та дотримання цих стандартів може значно відрізнятись у різних країнах. Ця нерівність призводить до фрагментованого ринку, де продукція, сертифікована в одному регіоні, може не відповідати критеріям, встановленим в іншому, що ускладнює міжнародну торгівлю та ускладнює нормативну базу для виробників, які прагнуть розповсюджувати свою продукцію по всьому світу. Завдання тут полягає у транскордонній гармонізації стандартів без шкоди для конкретних вимог безпеки та якості кожного регіону. Ще одним суттєвим пропуском у нинішній системі є швидкі темпи технологічних інновацій, які часто випереджають розробку та перегляд стандартів та сертифікатів. У міру появи нових продуктів і технологій існує затримка, перш ніж стандарти можуть бути оновлені, щоб відобразити ці інновації. Ця затримка може призвести до появи періодів, протягом яких продукти надходять на ринок без відповідних інструкцій, що забезпечують їхню безпеку та ефективність, що потенційно наражає споживачів на ризик. Нездатність системи йти в ногу з інноваціями може також стримувати технологічний прогрес, якщо нові продукти стримуватимуться застарілими стандартами. Прозорість та доступність є додатковими проблемами у процесі стандартизації та сертифікації. Процедури отримання сертифікатів можуть бути складними, непрозорими та дорогими, що ускладнює роботу невеликих підприємств. Ця складність сприяє більшим корпораціям з великою кількістю ресурсів, що потенційно призводить до менш конкурентного ринку. Більше того, споживачам часто складно зрозуміти значення різних сертифікатів, що може знизити цінність цих знаків після прийняття рішень про купівлю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі аспекти дослідження системи стандартизації й сертифікації продукції розкривалися в роботах таких вчених як Г. Аніловської, І. Бінька, З. Варналія, Т. Васильціва, С. Васильчак, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Гейця, Л. Гнилицької, Я. Гончарука, Б. Данилишина, М. Єрмошенка, Я. Жаліла, З. Живко та інші. Попри вагомий внесок провідних вчених й практиків, ряд теорій і концепцій щодо прогалін в цих системах, досі залишаються не розкритими в повній мірі, що і зумовило вибір даної тематики і її сучасну актуальність.

Метою дослідження є характеристика ключових прогалін в системі стандартизації й сертифікації продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стандартизація та сертифікація продукції є основою, на якій сучасна економіка будує довіру між споживачами та виробниками, забезпечує безпеку та якість та полегшує міжнародну торгівлю. Сутність стандартизації продукції полягає у розробці та впровадженні конкретних критеріїв та показників, яким має відповідати продукція. Відтак, стандарти охоплюють широкий спектр характеристик, включаючи безпеку, продуктивність, вплив на довкілля та сумісність. Дотримуючись цих стандартів, виробники можуть гарантувати споживачам, що їхня продукція безпечна, надійна та високої якості. З іншого боку, сертифікація – це процес, з якого незалежна третя сторона оцінює відповідність продукту зазначеним стандартам [1–2].

Ця перевірка додає додатковий рівень довіри, оскільки вона гарантує як споживачам, так і підприємствам, що продукт був ретельно оцінений та відповідає встановленим критеріям. Основна мета стандартизації та сертифікації – захистити споживачів. Встановлюючи чіткі, загальноновизнані стандарти, ці процеси зводять до мінімуму ризик потрапляння ринку шкідливої чи дефектної продукції. Це не тільки захищає здоров'я та безпеку споживачів, а й зміцнює довіру споживачів до продуктів та брендів. Крім того, стандартизація полегшує взаємодію та сумісність продуктів різних виробників, підвищуючи зручність споживачів та розширюючи діапазон доступних їм варіантів вибору. З економічної точки зору стандартизація та сертифікація відіграють ключову роль у усуненні торгових бар'єрів та розвитку глобальної торгівлі. Гармонізуючи міжнародні стандарти продукції, виробники можуть легко отримати доступ до міжнародних ринків, розширюючи свою клієнтську базу і сприяючи економічному зростанню. Такий глобальний підхід до стандартів допомагає запобігти поширенню незрівнянних національних або регіональних стандартів, які можуть ускладнити міжнародну торгівлю та збільшити витрати як для виробників, так і для споживачів. Незважаючи на ці значні переваги, система стандартизації та сертифікації продукції не позбавлена проблем та прогалін [3–5]. Однією з ключових проблем є нерівномірне прийняття та впровадження стандартів у різних країнах та галузях. Така відсутність однаковості може призвести до фрагментації ринку, коли продукція, сертифікована в одному регіоні, може не визнаватись в іншому, що ускладнює міжнародну торгівлю та обмежує доступ виробників до ринку (табл. 1).

Ще однією проблемою є темпи технологічного прогресу, які часто випереджають розробку нових стандартів та оновлення існуючих. Це відставання може призвести до виникнення нормативного вакууму, коли нові продукти та технології не регулюються належним чином, що потенційно ставить під загрозу безпеку споживачів та справедливість ринку. Швидкі інновації також можуть призвести до застаріння існуючих стандартів, що потребує частих переглядів, які можуть бути ресурсомісткими та повільними для впровадження. Процес отримання сертифікації може бути складним, дорогим та трудомістким, особливо для малих та середніх підприємств. Складність може бути бар'єром для виходу ринку, придушуючи інновації і конкуренцію [6–10]. Фінансовий та адміністративний тягар, пов'язаний із сертифікацією, може непропорційно сильно вплинути на невеликі компанії, даючи більшим корпораціям невинуватну перевагу та потенційно обмежуючи різноманітність продуктів, доступних споживачам. Прозорість та підзвітність у процесі сертифікації також викликають стурбованість. Існує ймовірність конфлікту інтересів, особливо коли органи, що сертифікують, фінансово залежать від компаній, які бажають пройти сертифікацію. Ці відносини можуть підірвати об'єктивність процесу сертифікації, що призведе до питань достовірності та надійності сертифікації. Понад те, споживачам може бути складно зрозуміти значення різних сертифікатів, що знижує вплив цих знаків прийняття рішень про купівлю. Вирішення цих проблем вимагає узгоджених зусиль урядів, промисловості та міжнародних організацій щодо підви-

Таблиця 1

Ключові прогалини в сучасній системі стандартизації й сертифікації продукції

Прогалини	Характеристика
Нестача глобальної уніфікації	Різноманіття стандартів та процедур сертифікації між країнами створює перешкоди для міжнародної торгівлі. Відсутність універсальних стандартів ускладнює експорт-імпорт товарів, оскільки компаніям доводиться адаптувати свою продукцію під різні регіональні вимоги
Відставання від швидкості інновацій	Система стандартизації часто не встигає за стрімким розвитком технологій, що призводить до випуску на ринок продукції, яка може не відповідати актуальним потребам безпеки чи якості. Це створює прогалини в регулюванні нових продуктів і технологій
Бар'єри для малих і середніх підприємств	Високі витрати та складність процедур сертифікації можуть становити значну перешкоду для малого бізнесу
Прозорість та незалежність процесу сертифікації	Існує ризик конфлікту інтересів і втрати об'єктивності в процесі сертифікації, особливо коли сертифікаційні органи залежать від платежів від компаній, чию продукцію вони сертифікують. Недостатня прозорість може підірвати довіру споживачів до сертифікаційних знаків

Джерело: сформовано автором

щення прозорості, доступності та справедливості процесів стандартизації та сертифікації. Вчиняючи таким чином, можна зберегти цілісність цих систем, гарантуючи, що вони продовжуватимуть служити своїй фундаментальній меті – захист споживачів, сприяння інноваціям та сприяння глобальній торгівлі.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що ігнорування прогалин та проблем у системі стандартизації та сертифікації продукції може мати широкий спектр негативних наслідків, які виходять за рамки безпосередніх економічних наслідків та зачіпають безпеку споживачів, екологічну стійкість та загальну цілісність світових ринків. Відтак, ці наслідки наголошують на гострій необхідності пильного нагляду, постійного вдосконалення та глобального співробітництва у процесах стандартизації та сертифікації. Таким чином, безпека споживачів під прямою загрозою, коли стандарти та системи сертифікації не забезпечують адекватного контролю якості та безпеки продукції. Без суворих та сучасних стандартів небезпечні чи неякісні продукти можуть потрапити до рук споживачів, що призведе до потенційних травм, проблем зі здоров'ям та навіть смертельних наслідків. Цей ризик збільшується для продуктів, які мають вирішальне значення для безпеки та здоров'я, таких як медичне обладнання, фармацевтичні препарати та продукти харчування. Довіра між споживачами та виробниками

може бути серйозно підірвана, що призведе до втрати довіри до брендів та інституцій, покликаних захищати суспільні інтереси. Більше того, ігнорування проблем усередині цих систем може суттєво ускладнити інновації та технологічний прогрес. Коли стандарти не розвиваються разом із технологічними розробками, вони можуть стати бар'єрами на шляху впровадження інноваційних продуктів. Зокрема, стартапам та невеликим компаніям може бути складно орієнтуватися у складних та часто застарілих процесах сертифікації, що обмежує їхню здатність конкурувати та сприяти технологічному прогресу. Ця стагнація не тільки впливає на конкурентне середовище, а й уповільнює впровадження технологій, які могли б вирішити найважливіші соціальні проблеми, такі як відновлювані джерела енергії та стійкі транспортні рішення. З економічної точки зору невідповідності та прогалини в системах стандартизації та сертифікації можуть створити значні бар'єри для міжнародної торгівлі. Компанії, що зіткнулися з неоднорідністю регіональних та національних стандартів, можуть зазнати більш високих витрат і збільшити час виведення своєї продукції на ринок. Ця складність перешкоджає глобальній торгівлі та обмежує доступ споживачів до різноманітних продуктів. Для економіки це означає меншу конкуренцію, вищі ціни та обмежений доступ до інноваційних рішень, які можуть підвищити продуктивність та стійкість.

References:

1. Peggs, G. N., Maropoulos, P. G., Hughes, E. B., Forbes, A. B., Robson, S., Ziebart, M., & Muralikrishnan, B. (2009). Recent developments in large-scale dimensional metrology. *Proceedings of the Institute of Mechanical Engineers, Part B: Journal of Engineering Manufacture*, 223, pp. 571–595. [In English]
2. Wang, J.T., Li, Z.H., Liu, Z.Y., Tong, L., Bao, X.S. (2015). The effect of shape deformation on vertical tank volume metrology by coupled finite element analysis. *Review of Computer Engineering Studies*, vol. 2, no. 3, pp. 9–12. [In English]
3. Balabanis, G.; Diamantopoulos, A. (2008). Brand origin identification by consumers: a classification perspective, *Journal of International Marketing* vol. 16(1): pp. 39–71 [In English]
4. Forrest, W.M. (2004). Interoperability of the GPS and Galileo timescales for positioning and metrology. *18th European Frequency and Time Forum, EFTF 2004*, pp. 468–475. [In English]
5. Chen, X.B., Zhao, L., Hao, Y., Yu, L.H., Lv, C.C. (2020). An evaluation algorithm for the interoperability of global navigation satellite systems. *Traitement du Signal*, vol. 37, no. 1, pp. 137–144 [In English]
6. Pabedinskaitė, A., & Vitkauskas, R. (2009). Multicriteria evaluation of product quality. *Business: Theory and Practice*, vol. 10(3), pp. 214–222 [In English]
7. McCluskey, J. (2000). *Agricultural and Resource Economics Review* 29 (1): 1-9. [In English]
8. Kelemen, M. (2006) *Managing Quality: Managerial and Critical Perspectives*. London: Sage Publications [In English]
9. Jiang, X., Scott, P. J., Whitehouse, D. J., & Blunt, L. (2007). Paradigm shifts in surface metrology. Part II. The current shift. *Proceedings of the Royal Society Series A*, 463, pp. 2071–2099 [In English]
10. Maropoulos, P. G., Guo, Y., Jamshidi, J., & Cai, B. (2008). Large volume metrology process models: A framework for integrating measurement with assembly planning. *CIRP Annals – Manufacturing Technology*, 57(1), pp. 477–480. [In English]

Стаття надійшла до редакції 30.04.2024

УДК 658:338

JEL M42

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-16

Міщенко Т.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6740-0581>

Tetiana Mishchenko

State Tax University

Краєвський В.М.

доктор економічних наук, професор,
декан факультету податкової справи, обліку та аудиту,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3513-3666>

Volodymyr Kraievskyi

State Tax University

ЦІЛІСНА СИСТЕМА КОНТРОЛЮ КОРПОРАТИВНОГО СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ЇЇ СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ

COMPREHENSIVE CONTROL SYSTEM OF THE CORPORATE ENTITY AND ITS STRUCTURAL ELEMENTS

Анотація. В статті обґрунтовано важливість побудови цілісної системи контролю для суб'єктів корпоративного управління, особливо в умовах системної нестабільності та динамічності зміни ситуацій в зовнішньому та внутрішньому середовищі їх функціонування. Визначено, що існуючі наукові розробки з цього питання не вирішують проблеми щодо сутнісного розуміння поняття «цілісна система контролю», яка є одним із компонентів глобальної системи управління суб'єкта господарювання. Аргументовано, що дослідження даної проблеми необхідно розпочати з з'ясування наукових підходів до розуміння таких понять як «система», «система контролю», «цілісна система контролю», «елементи цілісної системи контролю». За результатами дослідження встановлено наявність розмаїття тлумачень системності контролю, відсутність єдиної наукової думки щодо розуміння цілісної системи контролю, як множини елементів, що утворюють стійку, динамічну систему та наділені інтегральними властивостями й закономірностями. Проведені дослідження свідчать, що необхідними умовами запровадження в практику корпоративних суб'єктів господарювання працездатності цілісної системи контролю є виокремлення її підсистем: корпоративного контролю, внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю. На основі системного та синергетичного підходів запропоновано схему цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання. Визначено, що вагоме місце в цій системі посідає підсистема корпоративного контролю, оскільки є найбільш інтегрованою в управління корпорацією. Надано характеристику складовим підсистемам корпоративного контролю та визначено їх спрямованість на збалансування інтересів учасників корпоративних взаємовідносин у процесі їх участі в управлінській діяльності. Обґрунтовано важливість для цілісної системи контролю підсистеми внутрішнього аудиту, яка надає керівництву корпоративного суб'єкта господарювання гарантії та впевненість щодо діяльності виконавчих органів управління у законний та ефективний спосіб, при цьому цільовим спрямуванням цієї підсистеми є оцінювання ризиків, пошук способів їх зниження, а також збільшення рентабельності бізнес-процесів. Визначено необхідність розширення функцій підсистеми внутрішнього аудиту за рахунок надання консультацій та професійної допомоги керівникам усіх рівнів управління корпоративного суб'єкта господарювання з акцентуванням уваги на результати, а не процеси. З'ясовано, що підсистему внутрішнього контролю необхідно вважати базовою складовою цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання, оскільки вона забезпечує своєчасне інформування керівництва про виявлені відхилення і несприятливі ситуації для прийняття оперативних рішень з усунення та мінімізації ризиків діяльності. Встановлено, що для підсистеми внутрішнього контролю характерною рисою є її ієрархічна інтеграція на усіх рівнях управління, особливо для суб'єктів управління групою підприємств. З використанням ієрархічного підходу побудовано логічно-структурну схему цілісної системи контролю суб'єкта управління групою підприємств, в якій визначено місце підсистеми внутрішнього контролю та її взаємодії з підсистемою внутрішнього аудиту. Вважаємо, що запропоноване розуміння сутності цілісної системи контролю та її структурної побудови сприятимуть подальшому розвитку теорії й практики контролю у суб'єктів корпоративного управління, а її впровадження стане позитивним сигналом для потенційних інвесторів і кредиторів та підвищить інвестиційну привабливість корпорації.

Ключові слова: система контролю, цілісна система контролю, внутрішній контроль, внутрішній аудит, корпоративний контроль.

Abstract. The article substantiates the importance of building a complete control system for corporate governance subjects, especially in conditions of systemic instability and dynamic changes in the external and internal environment of their functioning. It was determined that the existing scientific developments on this issue do not solve the problems regarding the essential understanding of the concept of "integrated control system", which is one of the components of the global management system of

the economic entity. It is argued that the research of this problem must be started with the clarification of scientific approaches to the understanding of such concepts as "system", "control system", "integrated control system", "elements of an integrated control system". According to the results of the study, it was established that there are a variety of interpretations of the systematicity of control, the absence of a single scientific opinion regarding the understanding of a complete control system as a set of elements that form a stable, dynamic system and are endowed with integral properties and regularities. The conducted studies show that the necessary conditions for the introduction into the practice of corporate business entities of the efficiency of a holistic control system are the separation of its subsystems: corporate control, internal audit and internal control. On the basis of systemic and synergistic approaches, a scheme of a complete control system of a corporate entity is proposed. It was determined that a significant place in this system is occupied by the subsystem of corporate control, since it is the most integrated in the management of the corporation. The components of the corporate control subsystem are characterized and their focus on balancing the interests of the participants in corporate relations in the process of their participation in management activities is determined. The importance for a complete control system of the internal audit subsystem is substantiated, which provides the management of the corporate entity with guarantees and confidence regarding the activities of executive management bodies in a legal and effective manner, while the target direction of this subsystem is the assessment of risks, the search for ways to reduce them, as well as increase profitability of business processes. The need to expand the functions of the internal audit subsystem by providing consultations and professional assistance to managers of all levels of management of a corporate entity with an emphasis on results rather than processes has been determined. It has been found that the internal control subsystem should be considered a basic component of the integrated control system of a corporate entity, as it ensures timely information to the management about detected deviations and adverse situations for making operational decisions to eliminate and minimize activity risks. It has been established that a characteristic feature of the internal control subsystem is its hierarchical integration at all levels of management, especially for entities managing a group of enterprises. Using a hierarchical approach, a logical-structural diagram of the integral control system of the management entity of the group of enterprises was built, in which the place of the internal control subsystem and its interaction with the internal audit subsystem was determined. We believe that the proposed understanding of the essence of the integrated control system and its structural construction will contribute to the further development of the theory and practice of control among corporate governance subjects, and its implementation will be a positive signal for potential investors and creditors and will increase the investment attractiveness of the corporation.

Keywords: control system, integral control system, internal control, internal audit, corporate control.

Постановка проблеми. Діяльність підприємств України в усіх сферах суспільного виробництва відбувається в складних та важкопрогнозованих кризових умовах воєнного, економічного, політичного та соціального середовища. Різноманітні економічні та соціальні опитування зазначають, що бізнес в Україні адаптується до воєнних умов, поступово відновлює економічну активність хоча стримуючими факторами є руйнування потужностей, подорожчання енергоресурсів, зниження купівельної спроможності населення тощо [1]. За даними офіційної статистики можна зробити дещо неочікувані висновки про те, що навіть в умовах війни вітчизняні підприємства мають позитивний фінансовий результат. Так, статистичні дані свідчать, що за результатами найбільш несприятливого 2022 року питома вага підприємств, які одержали прибуток становить 66,1%, а це відповідає даним 2014 року і є достатньо високим показником в сучасних реаліях війни [2]. Проте, враховуючи вагомі фактори (постійні бомбардування, дефіцит електроенергії, інших ресурсів, інфляцію тощо) є підстави стверджувати, що вони призведуть до нових економічних втрат в Україні, а з тим і погіршення результатів діяльності суб'єктів господарювання у 2024 році. Причому ці втрати можуть перевершити позитивні результати попередніх років, що означатиме зниження частки прибуткових підприємств, а також загальну збитковість економічної активності у 2024 році [1].

За таких умов забезпечення ефективної господарської діяльності, насамперед, залежить від того, наскільки суб'єкти господарювання раціонально використовують наявні ресурси, ефективно організовують бізнес-процеси для того, щоб з мінімальними витратами отримати найкращі фінансові результати.

Досягнення вказаних цілей можливе за умови оптимізації управління господарською діяльністю, відповідно до поточного та прогнозованого стану середовища її здійснення, а це передбачає задоволення об'єктивної потреби у створенні комплексу противаг

існуючим реальним економічним загрозам через побудову цілісної системи контролю, яка є координуючою ланкою між всіма функціями управління та забезпечує достатній рівень його адаптивності [3, с. 242].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці активно досліджують в своїх працях актуальні питання теоретичного та практичного характеру щодо організації і методики внутрішнього контролю у суб'єкта господарювання, дискутують про правильність застосування термінології, підходів до розуміння сутності та змісту системи внутрішнього контролю, його місця в системі управління господарською діяльністю підприємства.

Проблемам внутрішнього контролю підприємств присвячували свої дослідження вчені різних періодів. Неможливо уявити аналіз практично будь-якого питання внутрішнього контролю без праць відомих учених, що внесли значний вклад у розвиток науки: Бардаша С.В., Виговської Н.Г., Дерези З.П., Максимової В.Ф., Савченко Р.О. та інших науковців.

Яскравим прикладом вивчення даної проблеми останнім часом є праці Головацької С.І., Замули І.В., Мулик Я.І., Смітюх А.В., Сватюк О.Р., Скорик М.О., Кміть В.М., Коблюка А.С., Танасієвої М.М.

Вивчення наукової та практичної літератури з питань організації системи внутрішнього контролю суб'єктів господарювання різних галузей економіки та організаційно-правової форми свідчить про існування низки нерозв'язаних питань стосовно підходів до побудови та структури цілісної системи контролю, інтеграції її в систему управління та виокремлення основних елементів. Наявність суперечливих думок науковців з даного питання, недостатня розробленість певних теоретичних положень, відсутність комплексного дослідження теоретико-методологічних, правових та організаційних проблем формування цілісної системи контролю суб'єкта господарювання обумовили актуальність дослідження, мета якого полягає у визначенні сутності та структурної побудови цілісної

системи контролю та ролі і місця в ній підсистеми внутрішнього контролю.

Методологія. Методологія дослідження ґрунтується на використанні: системного методу дослідження для вивчення об'єкта – системи контролю суб'єкта господарювання; методу термінологічного аналізу – для дослідження проблематики термінологічного визначення понять «цілісна система контролю» та «система внутрішнього контролю» суб'єкта господарювання; формально-логічного методу, за допомогою якого уточнено тлумачення цих понять; методу систематизації, який дозволив побудувати цілісну систему контролю підприємства та визначити в ній місце підсистеми внутрішнього контролю з врахуванням особливостей діяльності корпоративного суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розглядати структуру цілісної системи контролю суб'єкта господарювання необхідно з'ясувати наукові підходи до розуміння понять «система», «система контролю», «цілісна система контролю», «елементи цілісної системи контролю», оскільки тлумачення будь-якого поняття є визначальним для всього комплексу питань, пов'язаних з його дослідженням.

Для повного розкриття сутності та функціональності контролю у суб'єкта господарювання більшість вітчизняних науковців розглядають його як систему, при цьому в наукових розробках недостатньо досліджено тлумачення поняття «система» для його адаптації та обґрунтування системності контролю. Вирішенню даної проблеми присвячені наукові праці Максимової В.Ф., яка за результатами глибокого аналізу існуючих вітчизняних та зарубіжних публікацій сформулювала цілісне наукове обґрунтування системності контролю, зокрема внутрішнього контролю, обґрунтувала його значення в управлінні суб'єктом господарювання. Науковець стверджує, що «попри те, що поняття системи визначається по-різному, зазвичай все-таки мається на увазі, що система представляє собою визначену множину взаємозв'язаних елементів, що утворюють стійку єдність і цілісність та наділені інтегральними властивостями й закономірностями» [4, с. 70]. Важливим доповненням до цього визначення є зауваження, що будь-яка система являє собою елемент системи вищого порядку (надсистеми), а її елементи, в свою чергу, виступають в ролі систем більш низького порядку (підсистем) [4, с. 70]. В «Економічному словнику» поняття система тлумачиться як: 1. Сукупність взаємопов'язаних між собою частин, елементів, які утворюють єдине ціле. 2. Порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням та взаємним зв'язком частин чого-небудь; правильне розташування частин, певний порядок, зв'язане ціле; це внутрішньо організована сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле і спільно діють для досягнення поставленої мети» [5, с. 281]. Такі твердження є повністю корелятивними до поняття «контроль», оскільки його можна представити як визначену множину взаємозв'язаних елементів, що утворюють стійку єдність і цілісність та наділені інтегральними властивостями й закономірностями.

Попри вагомий внесок вітчизняних науковців у розвиток теоретико-методологічних та організаційних аспектів контролю у суб'єктів господарювання, на жаль, майже відсутні розробки щодо розуміння

цілісної системи контролю, яка б поєднувала всі інтегровані контрольні підсистеми (корпоративний контроль, внутрішній аудит, внутрішній контроль), сукупність яких формує організаційну основу для побудови комплексного та інтегрованого контролю суб'єкта господарювання.

Нині немає єдиної та остаточної сформованої наукової думки про те, що ж таке «цілісна система контролю». Максимова В.Ф., в своїх дослідженнях розглядає контроль як цілісну систему, розуміючи її як «сукупність взаємодіючих центрів контролю і його технології» [4, с. 172]. Водночас, науковець підкреслює, що «цілісність, як властивість системи контролю, передбачує цільове призначення елементів; залежність кожного елемента від його місця у цій системі; цілісність стосовно властивостей системи контролю до суми властивостей елементів, які її складають; залежність кожного елемента від функцій контролю» [4, с. 141]. Надані характеристики є підґрунтям для розуміння цілісної системи контролю суб'єкта господарювання як полісистеми, яка складається з *n*-ної кількості підсистем (елементів), які мають цільове призначення, власне місце в системі, пов'язані з функціями контролю та мають синергічну направленість у результаті якої цілісна система контролю дає більший ефект, ніж кожна її підсистема окремо.

Окремо слід виділити дослідження Скорик М.О., яка вказує на необхідності створення цілісної системи державного фінансового контролю орієнтованої на забезпечення сталого розвитку, виділяючи значну увагу при цьому контролю за податковими надходженнями, як основного джерела забезпечення сталого розвитку [17; 18; 19; 20].

Питання побудови цілісної системи контролю актуалізується, перш за все, для суб'єктів господарювання із складною організаційною структурою (корпорації, холдинги, акціонерні товариства, господарські товариства; виробничі кооперативи; великі фермерські господарства та приватні підприємства; інші юридичні особи, які відповідають ознакам юридичної особи корпоративного типу) для забезпечення ефективності функціонування, досягнення стратегічних цілей та забезпечення ефективності ведення бізнесу.

Графічне зображення цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання представлено на рисунку 1.

Найбільш інтегрованою в систему корпоративного управління є підсистема корпоративного контролю суб'єкта господарювання. Наразі, науковцями приділяється значна увага дослідженню корпоративного контролю, при цьому розкривається його сутність з точки зору явища правової дійсності [6, с. 42], він вивчається як умова забезпечення економічної безпеки підприємства, яка реалізується шляхом систематизації видів корпоративного контролю та конкретизації методологічних підходів його запровадження у практиці сучасного менеджменту акціонерних товариств [7, с. 352], розглядається як фактор впливу на фінансову ефективність вітчизняних підприємств [8, с. 352] або як елемент фінансової архітектури корпорації [9, с. 352], аналізується як складова системи корпоративного управління, яка призначена для збалансування інтересів учасників корпоративних взаємовідносин у процесі їх участі у діяльності [10, с. 66] тощо.



Рис. 1. Графічне зображення цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання

Джерело: складено за матеріалами [6]

Останнім часом все більше з'являється наукових досліджень корпоративного контролю з точки зору його інтеграції в цілісну систему контролю корпоративного суб'єкта господарювання. Вагоме місце в цих дослідженнях займають наукові розробки Смітюх А.В., який, зокрема систематизував наукові підходи щодо розуміння співвідношення корпоративного контролю та внутрішнього (внутрішньогосподарського) контролю суб'єкта господарювання. Вчений зробив висновки про існування розмаїття думок науковців, інколи діаметрально протилежних, та узагальнив їх погляди за такими напрямками:

- корпоративний контроль може бути як зовнішнім, з боку державного органу, так і внутрішнім впливом групи акціонерів;
- поняття внутрішній контроль є тотожним поняттю корпоративного контролю;
- корпоративний контроль необхідно розглядати окремо від внутрішнього контролю;
- внутрішньогосподарський контроль є підвидом корпоративного контролю;
- корпоративний контроль необхідно розглядати тільки внутрішній контроль;
- внутрішній корпоративний контроль розуміється як контроль за здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання його структурними підрозділами;
- корпоративний поділяється на первісний, який здійснюється учасниками і на корпоративний контроль який є діяльністю спеціально створених органів та структурних підрозділів суб'єкта господарювання, що виявляється внутрішньогосподарським контролем фінансового та управлінського характеру [11, с. 264].

Вважаємо необхідним підтримати думку тих науковців, які не отождествлюють корпоративний контроль з системою внутрішнього контролю суб'єкта господарювання розуміючи його як «вплив, що здійснюється учасниками корпоративного підприємства, і як такий

він відрізняється і від внутрішньогосподарського чи внутрішнього контролю (фінансового, управлінського), який здійснюють визначені учасниками підприємства відповідно до корпоративних процедур органи корпоративного підприємства та його посадові особи, який можна, на відміну від корпоративного контролю, розглядати як управлінську функцію і який є похідним від корпоративного контролю учасників. Так само корпоративний контроль відрізняється від усіх видів контролю, який здійснюють щодо корпоративного підприємства державні органи чи інші зовнішні суб'єкти» [6, с. 45]. Дане визначення не тільки вказує на відмінності корпоративного контролю від внутрішнього, а й дозволяє інтерпретувати їх як підсистеми цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання.

Підсистема корпоративного контролю складається з:

- акціонерного контролю (контролю власника), який полягає у можливості прийняти або відхилити акціонерами, що володіють необхідною кількістю голосів, ті чи інші рішення [11, с. 355]. Науковці позиціюють його як первинну форму корпоративного контролю, що відображає інтереси акціонерів, учасників, засновників та дозволяє зробити процес інвестування максимально прямим тобто без участі кредиторів;
- управлінського контролю, який являє собою можливість фізичних і юридичних осіб забезпечити управління виробничо-господарською діяльністю товариства, прийнятність управлінських рішень і структури. Виступає як похідний вид від акціонерного контролю [11, с. 356]. Функція управлінського контролю реалізується органами управління корпоративного суб'єкта господарювання. Вищим органам управління є загальні збори акціонерів, учасників, засновників корпоративного суб'єкта господарювання, які приймають усі стратегічні рішення стосовно його діяльності. У період між зборами рада директорів разом з наглядовою радою та ревізійною комісією забезпечують контроль за діяль-

ністю виконавчих директорів, до компетенції яких належить вирішення всіх питань, пов'язаних з керівництвом та контролем поточної діяльності суб'єкта господарювання. У більшості розвинених країн світу в складі наглядової ради законодавством передбачене обов'язкове функціонування аудиторського комітету. Проте, в Україні рішення про його створення виноситися на розсуд корпоративних органів управління і, зазвичай, воно приймається на користь ігнорування такої можливості.

– фінансовий контроль проявляється у можливості впливати на рішення корпоративного суб'єкта господарювання шляхом використання фінансових інструментів і спеціальних засобів. Він є безпосереднім процесом перевірки виконання поставлених завдань, досягнення запланованих фінансових показників діяльності, реалізації розроблених цілей та прийнятої фінансової стратегії.

Таким чином підсистема корпоративного контролю є елементом цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання, складовою управління, яка призначена для збалансування інтересів учасників корпоративних взаємовідносин у процесі їх участі у діяльності. Завданнями цієї підсистеми є виявлення відхилень від чинних законів, стандартів, порушень принципів корпоративного управління, зокрема, законності, ефективності, доцільності та економності управління ресурсами, а також забезпечення ефективності функціонування корпорації, оскільки це виступає головною умовою реалізації економічних інтересів власників.

Важливе місце у цілісній системі контролю корпоративного суб'єкта господарювання посідає підсистема внутрішнього аудиту, яка сприяє отриманню власниками повної та об'єктивної інформації про діяльність виконавчих органів управління, особливо якщо існує поділ функцій управління та володіння бізнесом.

В наукових розробках вітчизняних вчених існують численні тлумачення поняття «внутрішній аудит», проведено дослідження його сутності та особливостей здійснення у суб'єктів господарювання. Науковці розглядають внутрішній аудит як систему внутрішнього контролю суб'єкта господарювання як діяльність, що залежить від «впливу керівництва» або незалежну діяльність чи діяльність з оцінювання або як службу (підрозділ) тощо. При цьому, завдання внутрішнього аудиту традиційно обмежується колом питань щодо дотриманням встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку, складання та подання звітності, внутрішнього її аналізу, надійності функціонування всієї системи внутрішнього контролю; перевіркою та оцінкою роботи суб'єкта господарювання в його інтересах; спостереженням й експертною оцінкою господарської діяльності підприємства та його структурних підрозділів з метою обґрунтування та прийняття оптимальних тактичних і стратегічних рішень.

Детально аналізувати кожне тлумачення не має сенсу, оскільки кожен науковець, трактує термін «внутрішній аудит» виходячи з власних наукових підходів, що не можна вважати неправильним. Вважаємо доцільним приєднатися до думки тих науковців, які тлумачать внутрішній аудит як діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій і консультацій, спрямованих на підвищення ефективності та покращення результатів діяльності суб'єкта господарювання.

В сучасних реаліях, коли бізнес в Україні перебуває у стані суттєвої трансформації та стресу, внутрішній аудит, крім виконання традиційних аудиторських процедур, має бути готовим до надання консультацій та професійної допомоги керівництву суб'єктів господарювання, в першу чергу корпоративної форми управління. При цьому, акцентування потрібно робити на результати, а не процеси, на надання цінних рекомендацій, а також прогнозних і аналітичних даних та інформації, отриманої за допомогою використання сучасних технологій.

Базовою основою цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання необхідно вважати підсистему внутрішнього контролю, яка забезпечує отримання об'єктивної і достовірної інформації щодо господарської діяльності та виявлених відхилень від її заданих параметрів, повноти, своєчасності, достовірності відображення інформації у первинних документах, облікових регістрах, звітності тобто є інформаційним підґрунтям для функціонування підсистем внутрішнього аудиту та корпоративного контролю.

Вітчизняні науковці, розглядаючи сутність внутрішнього контролю, тлумачать його в кількох пізнавальних вимірах, найбільш важливими з яких є інтерпретація його як функції управління, як процесу та як системи. Внутрішній контроль як функція управління та як процес розглядається з позиції реалізації практичної діяльності, що дозволяє, по-перше встановити значення контролю в діяльності суб'єкта господарювання через визначення тих функцій, що реалізуються ним, при цьому сам він розглядається як функція управління, а по-друге визначити його як послідовність дій, спрямованих на досягнення цілей та завдань контролю. Інтерпретація внутрішнього контролю як системи сприяє обґрунтуванню його теоретико-методологічних аспектів, дозволяє формалізувати елементи контролю та взаємозв'язки між ними з урахуванням необхідності досягнення цілей та завдань у взаємодії з зовнішнім та внутрішнім середовищем суб'єкта господарювання.

Останнім часом у спеціальній літературі часто зустрічаються дослідження, в яких розглядаються особливості побудови системи внутрішнього контролю, зокрема суб'єктів господарювання корпоративної форми управління. Так, найбільш повне розкриття сутності внутрішнього контролю як системи та його організаційних аспектів було проведено науковцями Бардашем С.В., Максимовою В.Ф., Мулик Я.І., Семенець А. та іншими вченими. В своїх дослідженнях науковці зазначають, що особливості системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання залежать, в першу чергу, від організаційно-правової форми, а також від галузі економіки, організаційно-управлінської структури, методики та стилю управління тощо. Науковець Савченко Р.О. підкреслює пряму залежність ефективності функціонування системи внутрішнього контролю і функціонування корпорації в цілому, наголошуючи, що «було б помилкою обмежувати внутрішній контроль лише завданням щодо підтвердження достовірності показників звітності корпорації відповідно до чинного законодавства. Перспективним є стратегічна орієнтація внутрішнього контролю з можливістю генерування превентивних заходів щодо розв'язування негативних подій та виникнення фактів шахрай-

ства, досягнення оптимізації бізнес-процесів окремих організаційних елементів корпорації» [15].

Цілісна система контролю корпоративного суб'єкта господарювання представляє собою глобальну інтегровану систему, при цьому окремі її підсистеми (внутрішній аудит, внутрішній контроль) можуть функціонувати самостійно на усіх рівнях ієрархії управління. Наприклад, в холдинговій компанії підсистема внутрішнього аудиту може існувати в системі управління групою підприємств (в материнській компанії), а підсистема внутрішнього контролю як на рівні материнської компанії так і на рівні кожного підприємства холдингу. Графічне зображення цілісної системи контролю суб'єкта управління групою підприємств показано на рисунку 2.

При цьому, обидві підсистеми представляють собою єдине ціле, оскільки знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємообумовленості, водночас, їх необхідно розглядати, як самостійні підсистеми, які мають специфічні ознаки та власні цілі. Цілеспрямованість підсистеми внутрішнього аудиту пов'язана з наданням гарантій та впевненості керівництву щодо надійності та цілісності фінансової та операційної інформації; ефективності виробничого процесу та програм; захисту активів; дотримання вимог, правил, регламентів, стандартів, політик, процедур та контрактів. Для розуміння цілеспрямованості підсистеми внутрішнього контролю доцільно погодитися з науковцями, які поділяють цілі на декілька груп:

- стратегічні цілі – досягнення стратегічних цілей господарської діяльності підприємства, визначених його стратегією та бізнес-планами;
- операційні цілі – досягнення операційної ефективності господарської діяльності підприємства, що полягає в контролі бізнес-процесів, використання ресурсів та отриманих результатів;
- інформаційні – забезпечення менеджерів підприємства інформацією, що відповідає всім вимогам для прийняття своєчасних та адекватних ситуації управлінських рішень щодо господарської діяльності [16, с. 34].

Таким чином, цілеспрямованість цілісної системи контролю залежить від направленості усіх її підсистем на досягнення спільної мети управління та функціонування корпоративного суб'єкта господарювання.

Висновки. Результати проведеного дослідження дають можливість сформулювати такі основні висновки:

1. У реаліях воєнного стану та економічного спаду в Україні для вітчизняних суб'єктів господарювання актуалізується необхідність створення системи протидії можливим зовнішнім та внутрішнім ризикам, які виникають в усіх сферах їх діяльності. Наукові розробки вітчизняних вчених підтверджують, що за таких умов виняткову важливість має посилення контролю, який необхідно розглядати як саморегульну систему здатну змінювати характер свого функціонування відповідно до змінюваних умов і мети діяльності суб'єкта господарювання. Така система, першочергово, спрямована на підтримку менеджменту суб'єкта господарювання, забезпечення стійкого фінансового стану в складних економічних умовах, формування передумов для його подальшого прогресивного розвитку. Питання побудови ефективної цілісної системи контролю є актуальним, в першу чергу, для корпоративних суб'єктів господарювання із багаторівневою ієрархією управління.

2. Переважна більшість науковців стверджують, що у вітчизняних суб'єктів господарювання відсутня цілісна інтегрована система контролю, яка була б здатна якісно підвищити динамічність цієї важливої функції управління. Дана проблема пов'язана з відсутністю всебічного наукового обґрунтування поняття цілісної системи контролю як системи зі своїм цільовим спрямуванням в межах стратегії корпоративного суб'єкта господарювання. Питання функціонування системи контролю корпорацій останнім часом почали активно досліджуватися, що пов'язано з розвитком корпоративного сектору. При цьому наявність багатьох думок, інколи діаметрально протилежних, щодо тлумачення основних понять «система контролю», «корпоративний контроль», «цілісна система контролю корпоративного суб'єкта господарювання», «внутрішній контроль в корпоративному управлінні», розуміння їх змісту, значення, ролі, місця та інші найважливіші наріжні питання теорії контролю послаблюють теоретичну базу за цими напрямками й не сприяють ефективному вирішенню питань на практичному рівні. Тому вкрай необхідним є упорядкування всієї сукупності

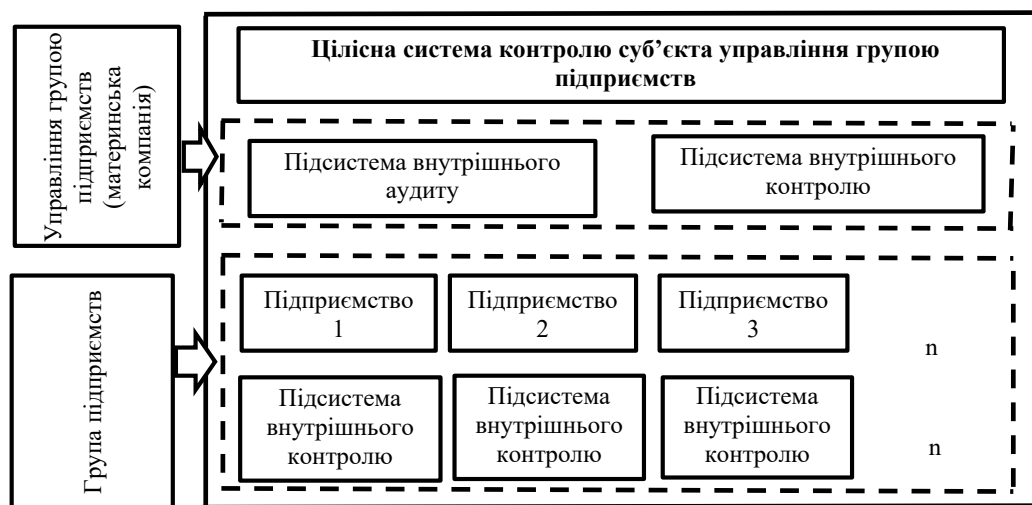


Рис. 2. Графічне зображення цілісної системи контролю суб'єкта управління групою підприємств

Джерело: складено авторами

наукових поглядів, уточнення формулювання категорій і понять для розробки нових концептуальних засад цілісної системи контролю та її організації у суб'єктів корпоративного управління. За результатами проведеного дослідження запропоновано структурно-логічну схему цілісної системи контролю корпоративного суб'єкта господарювання, впровадження якої в управління корпорацією сприятиме примноженню системного ефекту щодо координації діяльності, централізації керівництва, концентрації ресурсів та регламентації управління бізнес-процесами.

3. Цілісна система контролю суб'єктів господарювання складається із множини структурних частин (підсистем), які, з одного боку, представляють собою єдине ціле тому, що вони знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємообумовленості, мають спільне цільове спрямування в управлінні корпоративного суб'єкта господарювання, а з іншого – ці складові необхідно розглядати, як самостійні підсистеми через те, що вони мають неоднорідну природу, специфічні ознаки, власне цільове призначення та місце. Така система може існувати та злагоджено взаємодіяти лише за

наявності внутрішньої впорядкованості, узгодженості, тобто відсутності суперечностей у функціонуванні підсистем корпоративного контролю, внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю, які мають спільну мету, але різні функції.

4. Важливу роль в побудові цілісної системи контролю суб'єкта господарювання корпоративної форми управління відводиться підсистемі внутрішнього контролю, який необхідно розглядати як первинний вид контролю, оскільки він слугує основою інформаційного джерела підтримки управлінських рішень, сприяє налагодженню взаємозв'язку функцій управління різних рівнів.

Ієрархічність підсистеми внутрішнього контролю передбачає його наявність на усіх рівнях управління суб'єкта господарювання, особливо це прослідковується в системі управління групою підприємств. Ця властивість підсистеми використана у представленій структурно-логічній схемі цілісної системи контролю суб'єкта управління групою підприємств та для визначення її цільового спрямування в межах стратегії корпорації.

Бібліографічний список:

1. Юрчишин В. Про порівняння фінансових результатів діяльності підприємств. URL: <https://razumkov.org.ua/komentari/pro-porivniannia-finansovykh-rezultativ-diialnosti-pidpriemstv> (дата звернення: 15.03.2024).
2. Фінансові результати до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2010–2022 роки. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm (дата звернення: 15.03.2024).
3. Дереза З.П. Внутрішньогосподарський контроль: економічний зміст та значення в умовах трансформаційної економіки України. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу* : зб. наукових праць / Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». Житомир : ЖДТУ, 2015. Випуск 2. С. 228–242.
4. Максимова В.Ф. Внутрішній контроль економічної діяльності промислового підприємства – системний підхід до розвитку : монографія. Одеса : ОДЕУ, 2005. 269 с.
5. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. 355 с.
6. Смітюх А.В. Щодо визначення поняття та сутності корпоративного контролю. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Правознавство*. 2018. Т. 23. Вип. 1 (32). С. 42–48.
7. Сватюк О.Р. Корпоративний контроль як умова забезпечення економічної безпеки підприємств. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2010. № 1. С. 352–361.
8. Кміть В.М., Коблюк А.С. Форми корпоративного контролю та їхній вплив на фінансову ефективність вітчизняних підприємств. *Економічний простір*. 2021. Вип. (176). С. 136–140.
9. Виговська Н.Г., Дячек С.М. Корпоративний контроль у фінансовій архітектурі суб'єкта господарювання. *Ефективна економіка*. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/10.pdf (дата звернення: 15.03.2024).
10. Головацька С.І. Інструментарій контрольного забезпечення корпоративних розрахунків із учасниками. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*. 2022. Вип. № 69. С. 66–72.
11. Смітюх А.В. Корпоративні права та корпоративні паї (частки): теоретико-правові засади : дис. ... д-ра юр. наук : 12.00.04 / Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. Інститут економіко-правових досліджень НАН України, Київ, 2018. 561 с.
12. Бардаш С.В. Система внутрішнього контролю: склад та підходи до модифікації. *Ринок цінних паперів України*. 2009. Вип. № 9-10. С. 11–21.
13. Мулик Я.І. Методичні та організаційні підходи до системи внутрішнього контролю на підприємстві. *Агросвіт*. 2020. № 17–18. С. 28–38.
14. Семенець А. Внутрішній контроль та система внутрішнього контролю в контексті міжнародного бізнесу: формалізація дефініцій. *Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії*. 2021. № 1 (9). С. 393.
15. Савченко Р.О. Внутрішній контроль в системі корпоративного управління. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2946>. (дата звернення: 15.03.2024).
16. Замула І.В., Танасієва М.М. Внутрішній контроль : навч. посіб. Чернівці, 2021. 336 с.
17. Skoryk, M. and Bohdan, S. (2020), "Risk management tools in the system of public financial control", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7932>
18. Skoryk M.O. Organization of state financial control in order to ensure sustainable economic development. *Стратегія економічного розвитку України*. 2020. № 46. С. 144–156.
19. Краєвський В.М., Костенко О.М., Скорик М.О. Податковий аудит: зміст і дуальна функція обліку як об'єкта та засобу. *Підприємництво та інновації*. 2022. Вип. 24. С. 123–127.
20. Краєвський В.М., Костенко О.М., Скорик М.О. Податковий аудит: контрольно-методична спрямованість сутності та праксеологічність призначення. *Бізнес-навігатор*. 2022. Випуск 3 (70). С. 143–148.

References:

1. Iurchyshyn V. Pro porivniannia finansovykh rezultativ diialnosti pidpriemstv [About comparing the financial results of enterprises]. Available at: <https://razumkov.org.ua/komentari/pro-porivniannia-finansovykh-rezultativ-diialnosti-pidpriemstv> (accessed: 15.03.2024).
2. Finansovi rezultaty do opodatkuvannia pidpriemstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriemstva za 2010–2022 roky [Financial results before taxation of enterprises by type of economic activity with distribution into large, medium, small and micro enterprises for 2010–2022]. Available at: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm (accessed: 15.03.2024).
3. Dereza Z.P. (2015). Vnutrishnohospodarskyi kontrol: ekonomichniy zmist ta znachennia v umovakh transformatsiinoi ekonomiky Ukrainy [Internal economic control: economic content and significance in the conditions of the transformational economy of Ukraine]. *Problemy teorii ta metodologii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu : zb. naukovykh prats / Seriya «Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz»*. Zhytomyr : ZhDTU, Vypusk 2. P. 228–242.
4. Maksimova V.F. (2005). Vnutrishnii kontrol ekonomichnoi diialnosti promyslovoho pidpriemstva – systemnyi pidkhid do rozvytku : monohrafiia [Internal control of the economic activity of an industrial enterprise – a systematic approach to development: a monograph]. Odesa : ODEU, 269 p.
5. Zavadskyi Y.S., Osovska T.V., Yushkevych O.O. (2006). Ekonomichniy slovnyk [Economic dictionary]. Kyiv : Kondor, 355 p.
6. Smitiukh A.V. (2018). Shchodo vyznachennia poniattia ta sutnosti korporatyvnoho kontroliu [Regarding the definition of the concept and essence of corporate control]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Pravo navstvo*. T. 23. Vyp. 1 (32). pp. 42–48.
7. Svatiuk O.R. (2010). Korporatyvnyi kontrol yak umova zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Corporate control as a condition for ensuring the economic security of enterprises]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav*, no. 1, pp. 352–361.
8. Kmit V.M., Kobliuk A.S. (2021). Formy korporatyvnoho kontroliu ta yikhnyi vplyv na finansovu efektyvnist vitchyznianskykh pidpriemstv [Forms of corporate control and their influence on the financial efficiency of domestic enterprises]. *Ekonomichniy prostir*. Vyp. (176). P. 136–140.
9. Vyhovska N.H., Diachek S.M. Korporatyvnyi kontrol u finansovii arkhitekturi subiekta hospodariuvannia [Corporate control in the financial architecture of the business entity]. *Efektivna ekonomika*. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/10.pdf (accessed: 15.03.2024).
10. Holovatska S.I. (2022). Instrumentarii kontrolnoho zabezpechennia korporatyvnykh rozrakhunkiv iz uchastyamy [Toolkit for monitoring corporate settlements with participants]. *Visnyk LTEU. Ekonomichni nauky*, no. 69, pp. 66–72.
11. Smitiukh A.V. (2018). Korporatyvni prava ta korporatyvni pai (chastky): teoretyko-pravovi zasady : dys. ... d-ra yur. nauk : 12.00.04 [Corporate rights and corporate shares: theoretical and legal foundations] / Odeskyi natsionalnyi universytet imeni I.I. Mechnykova. Instytut ekonomiko-pravovykh doslidzhen NAN Ukrainy, Kyiv, 561 p.
12. Bardash S.V. (2009). Systema vnutrishnoho kontroliu: sklad ta pidkhody do modifikatsii [Internal control system: composition and approaches to modification]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy*, vyp. 9–10, pp. 11–21.
13. Mulyk Ya.I. (2020). Metodychni ta orhanizatsiini pidkhody do systemy vnutrishnoho kontroliu na pidpriemstvi [Methodical and organizational approaches to the system of internal control at the enterprise]. *Ahrosvit*, no. 17–18, pp. 28–38.
14. Semenets A. (2021). Vnutrishnii kontrol ta systema vnutrishnoho kontroliu v konteksti mizhnarodnoho biznesu: formalizatsiia definitsii [Internal control and internal control system in the context of international business: formalization of definitions]. *Mizhnarodni vidnosyny, suspilni komunikatsii ta rehionalni studii*, no. 1 (9), p. 393.
15. Savchenko R.O. (2014). Vnutrishnii kontrol v systemi korporatyvnoho upravlinnia [Internal control in the corporate management system]. *Efektivna ekonomika*, no. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2946> (accessed: 15.03.2024).
16. Zamula I.V., Tanasiieva M.M. Vnutrishnii kontrol : navch. posib. [Internal control]. Chernivtsi, 2021. 336 p.
17. Skoryk, M. and Bohdan, S. (2020) “Risk management tools in the system of public financial control”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7932>
18. Skoryk M.O. (2020). Organization of state financial control in order to ensure sustainable economic development. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, no. 46, pp. 144–156.
19. Kraievskyi V.M., Kostenko O.M., Skoryk M.O. (2022). Podatkovi audyt: zmist i dualna funktsiia obliku yak obiekta ta zasoba [Tax audit: the content and dual function of accounting as an object and a means]. *Pidpriemnytstvo ta innovatsii*, vol. 24, pp. 123–127.
20. Kraievskyi V.M., Kostenko O.M., Skoryk M.O. (2022). Podatkovi audyt: kontrolno-metodychna spriamovanist sutnosti ta prakseolohichnist pryznachennia [Tax audit: control-methodical orientation of the essence and praxeological purpose]. *Biznes-navigator*, vol. 3 (70), pp. 143–148.

Стаття надійшла до редакції 8.05.2024

УДК 657.47

JEL M41

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-17

Новицький Микола

здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня,

Державний податковий університет

ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-6865-1641>

Mykola Novytskyi

State Tax University

ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ

ACCOUNTING OF INVESTMENT REAL ESTATE IN THE CONTEXT OF APPLICATION OF INTERNATIONAL STANDARDS

Анотація. У статті досліджено основні положення та особливості міжнародних стандартів з обліку інвестиційної нерухомості. Обґрунтовано, що облік інвестиційної нерухомості в контексті застосування міжнародних стандартів є важливим аспектом для фінансової звітності та управління активами компаній. Досліджено аспекти обліку інвестиційної нерухомості у контексті застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Визначено методи та принципи обліку цього виду активів, встановлені міжнародними стандартами, зокрема МСФЗ/МСБО. Розглянуто основні аспекти визнання та вимірювання вартості інвестиційної нерухомості, а також переоцінки її за справедливою вартістю. Висвітлено важливість відповідності фінансової звітності підприємств міжнародним стандартам та їх вплив на прозорість та порівнянність фінансової інформації. Зроблено висновок, що важливим аспектом є також те, що високі стандарти обліку інвестиційної нерухомості допомагають забезпечити прозорість та достовірність фінансової звітності підприємств. Це важливо для зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори та регулятори, які використовують фінансову інформацію для прийняття рішень.

Ключові слова: інвестиційна нерухомість, облік, міжнародні стандарти, первісне визнання, оцінка, вибуття.

Abstract. Introduction. Accounting for investment real estate in the context of applying international standards is an important aspect for financial reporting and asset management of companies. International Financial Reporting Standards (IFRS) and their counterparts dictate the rules and procedures that businesses must follow when accounting for investment properties to ensure the accuracy, reliability and comparability of financial information. Businesses must reflect investment real estate in financial statements according to standards that correspond to their legal environment. Generally, investment property is accounted for at cost or fair value, depending on the method chosen. Application of IFRS requires recognition of investment property in financial statements if its value can be reliably measured and future economic benefits from it are possible. In addition, according to international standards, companies must periodically revalue investment property at fair value and reflect any changes in its value in the financial statements. This provides an adequate reflection of the market value of assets and allows monitoring their current value. **Purpose.** The purpose of the article is to systematize the provisions of international standards regarding the initial recognition, assessment and disposal of investment real estate in domestic accounting practice. **Methods.** To achieve the goal, the method of critical evaluations, grouping and generalization was applied. **Results.** In the context of the application of international investment real estate accounting standards, the following conclusions can be drawn: first, international financial reporting standards (IFRS) establish unified rules and principles of investment real estate accounting for enterprises around the world. This contributes to the creation of standardized and comparative financial statements, which facilitates the analysis and assessment of the financial condition of enterprises. The second important thesis is that the application of IFRS requires an objective assessment of the value of investment real estate. According to these standards, investment property can be recognized at cost or at fair value, depending on the chosen method and the characteristics of the asset. **Conclusion** Application of international standards allows enterprises to periodically revalue investment real estate at fair value. This allows you to take into account changes in the market price of real estate and provides a more accurate reflection of its value in financial statements. An important aspect is also the fact that high accounting standards for investment real estate help to ensure the transparency and reliability of financial reporting of enterprises. This is important for stakeholders such as investors, lenders and regulators who use financial information to make decisions.

Keywords: investment real estate, accounting, International Accounting Standards, initial recognition, valuation, disposal.

Постановка проблеми. Облік інвестиційної нерухомості в контексті застосування міжнародних стандартів є важливим аспектом для фінансової звітності та управління активами компаній. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ/МСБО) та їх відповідники диктують правила та процедури, які підприємства повинні дотримуватися при обліку інвестиційної нерухомості, щоб забезпечити точність, достовірність та порівнянність фінансової інформації. Підприємства повинні відображати інвестиційну нерухомість у

фінансовій звітності згідно зі стандартами, які відповідають їхньому правовому середовищу. Зазвичай, інвестиційна нерухомість обліковується за вартістю або за справедливою вартістю, залежно від обраного методу. Застосування МСФЗ/МСБО вимагає визнання інвестиційної нерухомості у фінансовій звітності, якщо її вартість може бути надійно виміряна та можливі майбутні економічні користі від неї. Крім того, відповідно до міжнародних стандартів, підприємства повинні періодично переоцінювати інвестиційну нерухомість за

справедливою вартістю та відображати будь-які зміни в її вартості у фінансовій звітності. Це забезпечує адекватне відображення ринкової цінності активів і дозволяє стежити за їхньою поточною вартістю. Застосування міжнародних стандартів у обліку інвестиційної нерухомості також сприяє забезпеченню прозорості та достовірності фінансової звітності. Це дозволяє зацікавленим сторонам, таким як інвестори та кредитори, краще розуміти фінансове становище підприємства та приймати обґрунтовані рішення щодо інвестування та кредитування. Таким чином, дотримання міжнародних стандартів у цій сфері є ключовим елементом ефективного управління фінансами та діловою стратегією суб'єкта агропромислового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Облік інвестиційної нерухомості є об'єктом дослідження в наукових працях з численних причин, оскільки він відображає важливий аспект економічної діяльності та має значний вплив на фінансову стійкість та результативність підприємств. Так, значний доробок наукових праць за даним напрямком напрацьовано такими вітчизняними науковцями як Л.Е. Богуцька [2], М.І. Бондар [3], Т.А. Бондар [3], Л.В. Іванченкова [4], Є.А. Карпенко [5], Н.В. Лагодієнко [4], І.А. Серова [4], І.В. Супрунова [14], А.М. Ужва [4], К.О. Шахметова [5].

Мета статті. Метою статті є систематизація положень міжнародних стандартів щодо первісного визнання, оціни та вибуття інвестиційної нерухомості у вітчизняній обліковій практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційна нерухомість – це нерухоме майно (тобто земля, будівля, або його частина, або те й інше), що належить власнику (або орендареві за договором фінансового лізингу) або з метою отримання орендних платежів, або для забезпечення довгострокового підвищення вартості інвестованого капіталу, або ж з обох цих причин. Тобто інвестиційна нерухомість не може бути використана у виробництві чи постачанні товарів чи послуг або в управлінні бізнесом. Прикладом інвестиційної нерухомості може виступати:

- земля, що утримується для довгострокового підвищення вартості інвестованого капіталу;
- земля, призначена для майбутнього використання;
- будівля, що належить компанії на правах власності або належить компанії на підставі договору фінансового лізингу), здана в оренду третій стороні за одним або декількома договорами оперативного лізингу;
- будівля, що належить компанії, але утримується з метою оренди через одну або кілька операцій оперативного лізингу тощо.

Інвестиції в нерухомість характеризуються тим фактом, що вони генерують на користь компанії фінансові потоки, які є «значною мірою незалежними» порівняно з іншими активами, якими володіє сама компанія. Саме автономія цих фінансових потоків робить інвестиції в нерухомість відмінними, наприклад, від нерухомості для користування власником, яка регулюється МСБО 16 «Основні засоби» [6]. Майно для власного користування – це майно, яке належить власнику або лізингоодержувачу (через договір фінансового лізингу) для використання у виробництві чи постачанні товарів чи послуг, або в бізнес-управлінні, характеристики, які роблять такі активи неklasифікованими як інвести-

ційну нерухомість. У цьому випадку, фактично, фінансові потоки, які походять від виробництва чи постачання товарів чи послуг, або від використання майна в бізнес-управлінні, не відносяться виключно до майна, але також до інших видів діяльності, що використовуються у виробництві процесу або при постачанні товарів. Наприклад, наступні елементи не є інвестиційною нерухомістю:

- нерухомість, побудована від імені третіх сторін, що регулюється МСФЗ 11 «Спільна діяльність» [9];
- майно, передане в оренду іншій компанії за договором фінансового лізингу;
- об'єкти нерухомості, які будуються або модернізуються, щоб згодом використовувати їх як інвестиційну нерухомість.

У світлі наведених міркувань інвестиційну нерухомість можна класифікувати як актив тоді і тільки тоді, коли мають місце наступні умови:

- існує ймовірність того, що майбутні економічні вигоди, отримані від інвестицій у нерухомість, надходять до компанії;
- вартість інвестиції в нерухомість може бути достовірно визначена. Відповідно до цього критерію компанія оцінює всі витрати на інвестиційну нерухомість у момент їх понесення. Ці витрати включають витрати, понесені спочатку для придбання інвестиційної нерухомості, і витрати, понесені згодом для покращення, заміни її частини або проведення технічного обслуговування нерухомості. МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» [8] також уточнює, що частку в нерухомості, яку орендар утримує за договором операційної оренди, можна класифікувати як інвестиційну нерухомість, якщо і тільки якщо виконуються наступні умови:
- вона має відповідати визначенню інвестиційної нерухомості;
- операційна оренда повинна ідентифікуватися як фінансова оренда відповідно до положень МСФЗ 16 «Оренда» [10];
- під час визнання активу орендар повинен прийняти модель справедливої вартості, викладену в МСБО 40.

На момент первісного визнання інвестиційна нерухомість має бути оцінена за первісною вартістю, включаючи також витрати на операцію придбання. Це стосується як у випадку купівлі, так і у випадку будівництва. У першому випадку вартість купівлі включає, крім ціни купівлі, також, наприклад, гонорари за надання юридичних послуг, податки за передачу права власності та будь-які інші витрати на операцію. У другому випадку собівартість інвестиційної нерухомості, побудованої власними силами, представлена її собівартістю на дату завершення будівництва або розробки. До цієї дати критерії визнання, що містяться в МСБО 16 «Основні засоби» [6], застосовуються до активу. У випадку частки орендаря в активі нерухомості, утримуваному через операційну оренду, класифікованому як інвестиційна нерухомість, початкова вартість відповідно до того ж МСФЗ 16, вона дорівнює найменшій сумі між справедливою вартістю майна та теперішньою вартістю мінімальних платежів, належних за лізинг. Еквівалентну суму необхідно визнавати як зобов'язання відповідно до того самого стандарту. МСБО 40 визначає, що якщо частка орендаря в нерухомому майні, що перебуває в операційній оренді,

класифікується як інвестиційна нерухомість, облік за справедливою вартістю здійснюється для частки, а не базового майна.

МСБО 40 передбачає, що оцінка інвестицій у нерухомість, наступна за початковою, може здійснюватися або за моделлю справедливої вартості, або за моделлю собівартості. Компанія повинна застосовувати обраний принцип обліку до всієї інвестиційної нерухомості. У випадку частки орендаря в активі нерухомості, який утримується через операційну оренду, класифікований як інвестиційна нерухомість, МСБО 40 не передбачає вибору між критерієм справедливої вартості та критерієм собівартості, оскільки інвестиція в нерухомість повинна бути обов'язково оцінюється за моделлю справедливої вартості [8].

Якщо ж обрано модель справедливої вартості, компанія повинна оцінити всю інвестиційну нерухомість за справедливою вартістю, а витрати та доходи, отримані від застосування цієї моделі, повинні бути визнані у звіті про прибутки та збитки фінансового року, в якому вона перевіряється. IAS заохочує (але не зобов'язує) визначати справедливу вартість інвестиційної нерухомості на основі оцінки, виконаної зовнішнім експертом із визнаними професійними якостями. Справедлива вартість інвестиційної нерухомості повинна бути оцінена відповідно до ринкових умов, що існували на момент закриття фінансової звітності. Ця потреба виникає внаслідок того факту, що, оскільки справедлива вартість відображає ринкові умови на певну дату, і ці умови постійно змінюються, справедлива вартість може виявитися неточною, якщо її оцінювати в інший час, ніж дата закриття балансу. Найкращим доказом справедливої вартості зазвичай є поточні ціни на активному ринку на подібні об'єкти нерухомості в тому самому місці та в такому самому стані та з урахуванням подібних умов оренди та інших договорів. За відсутності цих умов можна оцінити справедливу вартість на основі іншої інформації, такої як: поточні ціни на активному ринку нерухомості різних типів, останні ціни на подібну нерухомість на менш активних ринках тощо. Якщо, у виняткових випадках, з моменту придбання компанією інвестиційної нерухомості (тобто з моменту завершення економічного будівництва активу) є чіткі ознаки того, що його справедливу вартість неможливо визначити на постійній основі, компанія в обов'язковому порядку застосовує критерій вартості відповідно до положень МСБО 16 «Основні засоби» [6].

Якщо компанія, як альтернативу моделі справедливої вартості, вирішує використовувати модель собівартості, наступна оцінка після початкової відбувається відповідно до положень МСБО 16 «Основні засоби» [6] та стосується всіх інвестицій у нерухомість, за винятком випадків, коли вони не відповідають критеріям класифікації як утримуваних для продажу (або включені до групи вибуття, класифікованої як утримувані для продажу). Для інвестиційної нерухомості, яка відповідає цим критеріям, замість положень МСБО 16 [6] застосовуються положення МСФЗ 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [11].

МСБО 40 [8] визначає п'ять умов, які підкреслюють зміну у використанні активу, після настання яких актив, який не був інвестиційною нерухомістю, може

бути класифікований як такий, або навпаки. Такими умовами є:

- початок використання майна власником для зміни призначення майна з інвестиційної нерухомості на майно для використання власником;
- початок проекту розвитку з метою майбутнього продажу після зміни призначення активу з інвестиційної нерухомості на запаси;
- припинення використання власником у зв'язку зі зміною призначення майна для використання власником на інвестиційну нерухомість;
- початок договору оперативного лізингу з третіми сторонами після зміни призначення активу з нерухомості, займаної власником, на інвестиції в нерухомість;
- завершення будівництва або розвитку для зміни використання з нерухомості, що будується або розробляється (об'єкт регулюється МСБО 16 «Основні засоби» [6]) на інвестиційну нерухомість.

Вищезазначені п'ять умов зміни у використанні активу впливають на облікове відображення та процеси оцінки інвестиційної нерухомості у випадку, якщо компанія оцінила інвестиції в нерухомість відповідно до моделі справедливої вартості. Компанія, яка обирає модель справедливої вартості, у випадку, якщо вона виявляє зміну в цільовому використанні активу, на підставі якої інвестиційна нерухомість обліковується за справедливою вартістю, кваліфікуються як власність для використання власником, застосовує справедливу вартість на дату зміни використання як заміну собівартості майна для подальшого обліку відповідно до положень, що містяться в МСБО 16 «Основні засоби» [6] та МСБО 2 «Запаси» [7]. Якщо майно для власного використання змінює своє цільове використання, що кваліфікується як інвестиційна нерухомість, яка обліковується за справедливою вартістю, компанія продовжуватиме застосовувати МСБО 16 до дати, коли відбудеться зміна використання. Виявлені на цю дату різниці між балансовою вартістю майна, визначеною згідно з МСБО 16, і справедливою вартістю повинні розглядатися компанією як надлишок або дефіцит, який необхідно повторно визначити відповідно до положень МСБО 16. У випадку зміни призначення активу із запасів на інвестиційну нерухомість, обліковану за справедливою вартістю, різницю між справедливою вартістю нерухомості на цю дату та її попередньою балансовою вартістю слід відображати у звіті про прибутки та збитки відповідно до положення, передбачені для продажу запасів. Те ж судження застосовується, коли компанія завершує будівництво або розробку власноруч збудованої інвестиційної нерухомості, яка буде обліковуватися за справедливою вартістю. Якщо компанія вирішила використовувати модель собівартості в оцінці інвестиційної нерухомості, п'ять умов зміни у використанні активу не впливають на бухгалтерське відображення та процеси оцінки інвестиційної нерухомості.

Відчуження інвестиційної нерухомості, отриманої шляхом сторнування її балансової вартості з балансу, може відбутися або під час її вибуття, або через те, що актив постійно не використовується, і не очікується жодних майбутніх економічних вигод для компанії внаслідок його вибуття. Відчуження може відбуватися шляхом продажу активу або шляхом укладення договору фінансового лізингу. Фінансовий дохід або

витрати, що випливають із ліквідації інвестицій у нерухомість, виникають із різниці між чистими надходженнями від вибуття та балансовою вартістю активу та мають бути віднесені безпосередньо до звіту про прибутки та збитки за рік, у якому актив вибув, або відмовилися.

Що стосується приміток до фінансової звітності, МСБО 40 [8] встановлює, що компанія повинна надавати, серед іншого, таку інформацію:

- чи застосовує вона модель справедливої вартості чи модель собівартості в обліку інвестиційної нерухомості;

- якщо застосовується облік за справедливою вартістю, чи класифікуються та обліковуються як інвестиційна нерухомість і за яких обставин інтереси, пов'язані з майном, утримуваним за договорами оперативного лізингу;

- критерії, прийняті для того, щоб відрізнити інвестиційну нерухомість від власності для користування власником;

- критерії та важливі гіпотези, застосовні при визначенні справедливої вартості інвестиційної нерухомості.

Висновки. Таким чином, у контексті застосування міжнародних стандартів обліку інвестиційної нерухо-

мості, можна зробити такі висновки: по-перше, міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) встановлюють уніфіковані правила та принципи обліку інвестиційної нерухомості для підприємств у всьому світі. Це сприяє створенню стандартизованої та порівняльної фінансової звітності, що полегшує аналіз та оцінку фінансового стану підприємств. Друга важлива теза полягає в тому, що застосування МСФЗ вимагає об'єктивного оцінювання вартості інвестиційної нерухомості. Відповідно до цих стандартів, інвестиційна нерухомість може бути визнана за вартістю або за справедливою вартістю, в залежності від обраного методу та особливостей активу. Крім того, застосування міжнародних стандартів дозволяє підприємствам періодично переоцінювати інвестиційну нерухомість за справедливою вартістю. Це дозволяє врахувати зміни в ринковій ціні нерухомості та забезпечує більш точне відображення її вартості у фінансовій звітності. Важливим аспектом є також те, що високі стандарти обліку інвестиційної нерухомості допомагають забезпечити прозорість та достовірність фінансової звітності підприємств. Це важливо для зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори та регулятори, які використовують фінансову інформацію для прийняття рішень.

Бібліографічний список:

1. Kraievskiy V.M., Skoryk M.O., Bohdan S.V., Hmyrya V.P. Coherence of accounting systems: transcendence of content and immunity of purpose. *Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan*. Volume 2. Number 384 (2020). P. 176–184.
2. Богуцька Л.Е. Інвестиційна нерухомість як об'єкт облікової політики підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка*. 2015. Вип. 1(45). Т. 2. С. 64–67.
3. Бондар М.І., Бондар Т.А. Відображення інвестиційної нерухомості в поточному обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2008. № 21. С. 9–14.
4. Іванченкова Л.В., Лагодієнко Н.В., Ужва А.М., Серова І.А. Теоретико-методичні аспекти обліку інвестиційної нерухомості. *Вісник Хмельницького національного університету. Сер. Економічні науки*. 2022. № 2 (304). Т. 1. С. 211–216.
5. Карпенко Є. А., Шаяхметова К. О. Організаційні аспекти аналізу інвестиційної нерухомості. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи* : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 27 жовтня 2021 р. Полтава : Нац. ун-т ім. Юрія Кондратюка, 2021. С. 115–116.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-16_ukr_2018.pdf
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-02_ukr_2016.pdf
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS%2040_ukr.pdf
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 11 «Спільна діяльність». URL: <https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%A1%D0%A4%D0%97%2022.pdf>
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 «Оренда». URL: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS16-ukr_AH-compressed-1.pdf
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%97%205_ukr_2020\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%97%205_ukr_2020(1).pdf)
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість»: наказ Міністерства фінансів України від 02.07.2007 р. № 779. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07#Text>
13. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 998-XIV. Дата оновлення: 19.07.2022 року. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
14. Супрунова І.В. Визнання та оцінка інвестиційної нерухомості в бухгалтерському обліку. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць*. 2010. Вип. 1 (16). С. 273–283.

References:

1. Kraievskiy, V.M., Skoryk, M.O., Bohdan, S.V., Hmyrya, V.R. (2020). Coherence of accounting systems: transcendence of content and immunity of purpose. *Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan*. Volume 2. Number 384. P. 176–184.
2. Bohutska, L.E. (2015). Investytsiina nerukhomist yak ob'iekt oblikovoi polityky pidpriemstva [Investment real estate as an object of the company's accounting policy]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ser. Ekonomika – Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Ser. Economy*. Vol. 1(45). P. 64–67. (in Ukrainian)

3. Bondar, M.I., Bondar, T.A. (2008). Vidobrazhennia investytsiinoi nerukhomosti v potochnomu obliku [Display of investment real estate in current accounting]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*. Vol. 21. P. 9–14. (in Ukrainian)
4. Ivanchenkova, L.V., Lahodiienko, N.V., Uzhva, A.M., Sierova, I.A. (2022). Teoretyko-metodychni aspekty obliku investytsiinoi nerukhomosti [Theoretical and methodological aspects of investment real estate accounting]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Khmelnytskyi National University. Ser. Economic sciences*. Vol. 2 (304). P. 211–216. (in Ukrainian)
5. Karpenko, Ye.A., Shaiakhmetova, K.O. (2021). Orhanizatsiini aspekty analizu investytsiinoi nerukhomosti. Rozvytok finansovoho rynku v Ukraini: zahrozy, problemy ta perspektyvy : materialy III Mizhnar. nauk.-prakt. konf., Poltava : Nats. un-t im. Yuriia Kondratiuka [Organizational aspects of investment real estate analysis. Development of the financial market in Ukraine: threats, problems and prospects: materials of the III International science and practice Conf., Poltava: National. University named after Yuriy Kondratyuk]. P. 115–116. (in Ukrainian)
6. Mizhnarodnyi standart bukhhaltenskoho obliku 16 «Osnovni zasoby» [International accounting standard 16 "Fixed assets"]. Available at: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-16_ukr_2018.pdf (in Ukrainian)
7. Mizhnarodnyi standart bukhhaltenskoho obliku 2 «Zapasy» [International accounting standard 2 "Inventories"]. Available at: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS-02_ukr_2016.pdf (in Ukrainian)
8. Mizhnarodnyi standart bukhhaltenskoho obliku 40 «Investytsiina nerukhomist» [International accounting standard 40 "Investment real estate"]. Available at: https://mof.gov.ua/storage/files/IAS%2040_ukr.pdf (in Ukrainian)
9. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 11 «Spilna diialnist» [International Financial Reporting Standard 11 "Joint Activities"]. Available at: <https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%D0%A1%D0%A4% %97%2022.pdf> (in Ukrainian)
10. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 16 «Orenda» [International Financial Reporting Standard 16 "Lease"]. Available at: https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS16-ukr_AH-compressed-1.pdf (in Ukrainian)
11. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 5 «Nepotochni aktyvy, utrymuvani dlia prodazhu, ta pryypynena diialnist» [International Financial Reporting Standard 5 "Non-current assets held for sale and discontinued operations"]. Available at: [https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%97%205_ukr_2020\(1\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%97%205_ukr_2020(1).pdf) (in Ukrainian)
12. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhaltenskoho obliku 32 «Investytsiina nerukhomist»: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 02.07.2007 r. № 779 [National Accounting Regulation (Standard) 32 "Investment Real Estate": Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated July 2, 2007 No. 779]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07#Text> (in Ukrainian)
13. Pro bukhhaltenskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 16 lypnia 1999 roku № 998-XIV. Data onovlennia: 19.07.2022 roku [On accounting and financial reporting in Ukraine: Law of Ukraine dated July 16, 1999 No. 998-XIV]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (in Ukrainian)
14. Suprunova, I. V. (2010). Vyznannia ta otsinka investytsiinoi nerukhomosti v bukhhaltenskomu obliku [Recognition and evaluation of investment real estate in accounting]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhaltenskoho obliku, kontroliu i analizu : mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats – Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis: an international collection of scientific papers*. Vol. 1 (16). Pp. 273–283. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 02.05.2024

УДК 005.658

JEL D02, D23, D24, M11, L74

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-18

Пілюков А.О.

аспірант 1 року навчання,

кафедра готельно-ресторанного бізнесу,

Державний торговельно-економічний університет

Anatoliy Pilyukov

State University of Trade and Economics

КОМПЕРАТИВНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE METHODOLOGICAL AND CATEGORICAL APPARATUS OF PROJECT MANAGEMENT

Анотація. У статті розглядаються концептуальні основи формування проєктного менеджменту, як окремого напрямку у менеджменті. Проаналізована основні поняття проєкту та управління проєктами з наданням визначень багатьох дослідників як вітчизняних так і зарубіжних. Зведено у таблицю основні віхи розвитку проєктного менеджменту з застосуванням різних моделей життєвий цикл проєкту, CPM/PERT, WBS, CPA та стандартів ISO та PMBoK та ключові функції управління проєктами. Також наводяться формулювання основних інституцій, які займаються цією проблематикою та наведено власну інтерпретацію поняття проєкта та управління проєктом (проджект менеджмент). Наведено аналіз сучасного стану застосування проєктного менеджменту та приводяться аргументи на його підтримку та необхідності в використанні та застосування цього підходу. Зроблені висновки щодо наведеного категоріально-понятійного апарату в управлінні проєктами.

Ключові слова: управління проєктами, проєкт, життєвий цикл проєкту, CPM/PERT, WBS, CPA, ISO.

Abstract. Introduction. Project management is a critical discipline essential for the successful execution and completion of projects across various industries. This paper explores the fundamental methodological apparatus like project and project management. The concepts and methodologies of project management, emphasizing the project life cycle, which encompasses initiation, planning, execution, monitoring, and closure phases. The application of techniques such as Critical Path Method (CPM) and Program Evaluation and Review Technique (PERT) is examined, illustrating their importance in optimizing project timelines and resources. Work Breakdown Structure (WBS) is highlighted as a vital tool for decomposing projects into manageable sections, facilitating better control and allocation of tasks. Critical Path Analysis (CPA) is discussed in the context of identifying the longest path of dependent activities, ensuring timely project delivery. The integration of international standards, particularly those from the International Organization for Standardization (ISO), and the guidelines from the Project Management Body of Knowledge (PMBok), provide a structured approach to project management, enhancing consistency and quality. The various project functions, including scope management, time management, cost management, quality management, and risk management, are detailed to underscore their collective impact on project success. The significance of project management is underscored by its ability to align projects with organizational goals, manage risks, ensure resource optimization, and deliver expected outcomes efficiently. By delving into these core aspects, the paper aims to provide a comprehensive understanding of why project management is pivotal in today's dynamic and complex business environment. This study underscores the strategic importance of adopting robust project management practices and tools to achieve competitive advantage and drive organizational success.

Methods. During this study was analyzed a lot of theoretical information and used the following methods like, comparison method, abstraction method, analysis and synthesis. Based on the analyzed categorical and conceptual apparatus of the main terms "project" and "project management" and the different approaches to forming these concepts, it can be concluded that there are currently many opinions and contradictions in the main terminological definitions. These inconsistencies persist despite project management elements being used since ancient times. The author attributes these problems to the lack of a stable theoretical and methodological base and the need to rapidly adapt processes and theories. This situation creates a certain chaos and leads to difficulties in establishing stable and universally recognized definitions of the conceptual and categorical apparatus of the discipline of project management. The **purpose** of the article was to analyze and formulate the concept of project and project management and to provide information about the positive aspects of implementing this type of organizational management. The **results** of this analysis reveal that a more consistent and stable theoretical and methodological foundation is required for the discipline of project management. Standardized definitions and approaches are necessary to reduce chaos and improve the efficacy of project execution and management. The study highlights the strategic importance of adopting robust project management practices and tools to achieve competitive advantage and drive organizational success. The **conclusions** suggest that with a stable theoretical base and standardized methodologies, the discipline of project management can significantly enhance organizational performance by aligning projects with organizational goals, managing risks, optimizing resources, and delivering expected outcomes efficiently.

Keywords: project management, project, project life cycle, CPM/PERT, WBS, CPA, ISO, PMBoK.

Постановка проблеми. Відсутність чітко сформульованих теорій та практик призводить до проблем з категоріального-понятійним апаратом дисципліни проєктний менеджмент. У зв'язку з тим, що елементи проєктного менеджменту використовуються з давніх давен сама дисципліна проєктного менеджменту почала своє формування відносно недавно і тому існує дуже багато трактувань та тлумачень термінів. З іншого боку сучасний темп розвитку та пристосування до навколишнього конкурентного середовища призводить до необхідності змінюватися майже моментально, що дозволяє робити застосовуючи управління проєктами, але в той же час не дозволяє виокремити та сформулювати сталий теоретико-методологічний базис для розвитку цього напрямку.

Аналіз досліджень та публікацій. Основними матеріалами дослідження для написання цієї статті були матеріали та публікації які досліджують проблему розвитку та удосконалення методологічних підходів до проєктного менеджменту. Відповідно при дослідженні цього питання була вивчена література наступних авторів: Зотов, О.В. [1], Москвін С.О., Бевз С.М., Дідик В.Г., Верба В.А. [2], Ричкіна Л.В. [3], Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А. [4], Андрейченко А.В., Горбаченко С.А., Дикий О.В. [5], Воронкова В.Г., Романенко Т. П., Андрюкайтене Р. [6], Макух Я.Д. [7]. Щодо зарубіжних спеціалістів то хотілося б звернути увагу на роботи Mudditt, Hardy [8] Dobie, Colin [9], а також роботи міжнародних інституцій, які вивчають дане питання, таких як Міжнародна асоціація проєктного менеджменту [10], Австралійський інститут з управління проєктами [11], Американський інститут з управління проєктами [12].

Цілі статті. Проаналізувати різні тлумачення основних понять категоріального апарату який застосовується в управлінні проєктами та надати власне тлумачення. Довести необхідність та вигоди від використання проєктного підходу в управлінні організацією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Почати розгляд понятійно-категоріального апарату проєктного менеджменту як основного базису для прийняття управлінських рішень щодо виконання певних задач (проєктів) хотілося б з історичної ретроспективи задля розуміння необхідності та базису на якому ґрунтуються ці підходи.

До появи управління проєктами як окремого підходу до управління, організаційні операції значною мірою покладалися на міжособистісні стосунки, мережеву взаємодію та встановлену довіру, що культивувалася з часом. У цю епоху завдання, пов'язані з проєктами, виконувалися без допомоги програмного забезпечення чи комп'ютерів, а записи ретельно зберігалися на папері. Планування проєктів здебільшого належало до компетенції кваліфікованого технічного персоналу, тоді як складні проєкти, як правило, контролювали експерти з відповідної тематики.

Історичні передумови управління проєктами сягають корінням у стародавні часи, особливо яскраво виражені в практиках Стародавнього Єгипту. Цей історичний наратив підкреслює глибокі коріння виникнення методологічних засад для управління проєктами, який практикувався протягом тисячоліть та оформився у сучасні методологічні підходи до управління. Історичний контекст сягає понад 4500 років, включаючи зна-

кові споруди, такі як Парфенон, піраміда Гізи, Тадж-Махал, Колізей і готичні собори Європи. Ці споруди є прикладом не поодиноких випадків, а скоріше систематичного використання проєктних підходів із вражаючими паралелями до сучасної практики. Вчені та дослідники збагачили управління проєктами, ретельно задокументувавши історичні прецеденти та найкращі практики, пропонуючи сучасним менеджерам проєктів досвід, який може бути перероблений та адаптований до сучасних реалій та використаний в управлінні.

Незважаючи на те, що проєктні підходи використовували з давніх давен, формування як окремого напрямку у менеджменті почалося відносно недавно. Умовно, становлення та формування проєктного менеджменту, як одного з напрямів, можна поділити на 4 основних етапи.

Зведена таблиця основних етапів розвитку проєктного менеджменту.

Для подальшого розгляду та поглиблення розуміння передумов, предмету та суті управління проєктами, необхідно розглянути безпосередньо категоріально-понятійний апарат.

Отже, більшість наших організаційних та індивідуальних зусиль можна розділити на два основні типи: операційні та проєктні. Операційні передбачають поточну діяльність і процеси, які залишаються у відносно незмінному стані, такі як логістика або конвеєр, які виконуються на регулярній основі. Більш чітку ілюстрацію операцій можна побачити у виробництві або виробничих процесах.

Навпаки, проєктні передбачають одноразовий набір дій та процесів. Наприклад, будівництво будинку, розробка нової виробничої лінії, створення нового програмного забезпечення – все це може бути виконано за допомогою проєктного менеджменту. В основі проєктів лежить впровадження новизни або розробка інноваційних підходів і методів.

У таблиці 1.2. згруповано певна кількість визначень поняття проєкт від різних авторів та наведено джерело.

Підсумовуючи вище наведені визначення “проєкту” можна сформулювати наступне визначення, що проєкт це одноразова сукупність дій або процесів, які направлені на досягнення унікальної, чітко визначеної цілі, які обмежена часом, бюджетом та якістю необхідного результату.

Основними критеріями визначення проєкту є:

- Визначені дати початку та завершення.
- Унікальність отриманих результатів.
- Формування окремої команди проєкту (виокремлення ресурсів).
- Включає взаємозалежні дії та процеси.
- Підлягає наступним обмеженням: час, ресурси (фінансових, людських, матеріальних) та якість.

Проєкти служать основним засобом, за допомогою якого організація підтримує та розширює свою діяльність. У динамічному світі, як організації, так і окремі особи повинні адаптуватися до змін або зіткнутися зі старінням. Стратегічний план організації відіграє ключову роль у її виживанні та зростанні. Він сформульований у відповідь на аналіз зовнішніх загроз і можливостей, а також внутрішніх сильних і слабких сторін.

Сучасний бізнес вимагає підвищеної гнучкості, інноваційності, швидкості, підзвітності та постійного вдосконалення. У світі загострення конкуренції, організації повинні постійно шукати шляхи створення

Таблиця 1.1.

Етап та його час	Основні віхи
Перший етап до 1958 р.	Управління проектами виник як окремий напрямок спираючись на різні галузі виробництва, такі як цивільне будівництво, інженерна справа та значні оборонні заходи, автомобільна індустрія, тощо. Серед ключових фігур у його розробці є Генрі Гантт, який вважається піонером методології планування та контролю, відомий своїм впровадженням діаграми Ганта[13], як основного інструменту управління проектами (як альтернатива, Кароль Адамецький запропонував Гармонограму)[14], та Анрі Файоль[15], визнаний за окреслення п'яти основних функцій управління, які лежать в основі фундаментальних знань про управління проектами та програмами. На них вплинули теорії Фредеріка Вінслоу Тейлора[16] про науковий менеджмент, які заклали основу для сучасних методологій управління проектами, включаючи формулювання структур розподілу робіт (WBS) і розподіл ресурсів.
Другий етап з 1958 до 1979 рр.	Ця епоха ознаменувалася значними інноваційними розробками, починаючи від представлення компанією Хегох, автоматичного копіювального апарату для звичайного паперу, до появи таких концепцій, як CPM/PERT [17] і планування потреб у матеріалах (MRP)[18]. Примітно, що ключові досягнення в управлінні проектами зосереджені на методології планування розкладу та контролю з використанням мережових методів. Необхідність призначення керівників проектів стала очевидною, особливо в таких галузях, як будівництво, аерокосмічна промисловість і оборона, де реалізовувалися масштабні проекти, що вимагали ефективного нагляду за проектами.
Третій етап з 1980 до 1994 рр.	Між 1980-ми та серединою 1990-х років відбулося зростання використання комп'ютерів та діджиталізація бізнесу як такого, що відіграло значну роль у посиленні контролю за проектами та нагляду за допомогою використання багатозадачних комп'ютерів. У цей період почалося широке поширення методологій і процедур управління проектами, чому сприяла розробка відповідного програмного забезпечення в кінці 1970-х і 1980-х років [19]. Основні досягнення в цю епоху включали створення надійних систем управління проектами для відповідності змінюваним вимогам, посилення зусиль із впровадження структурованих підходів до управління проектами, інтеграцію важливих функцій проекту, таких як обсяг, ризик, закупівлі, комунікація, якість і людські ресурси вчасно та обмеження вартості. Крім того, були покращені підходи до управління всім проектом і життєвими циклами продукту, з більшим акцентом на зовнішніх факторах середовища, включаючи зацікавлених сторін.
Четвертий етап з 1995 р. до сьогодні	У середині 1990-х років відбулися значні зміни у бізнес-процедурах і практиках, викликані широким впровадженням і розвитком інтернет-технологій у всьому світі. Це швидко змінюване середовище дозволило організаціям трансформуватися та адаптуватися під нові реалії ведення бізнесу, що призвело до підвищення ефективності, прибутковості і результативності всіх операцій, а також надало професіоналам з управління проектами інструменти для обробки та моніторингу проектів більш раціональним і продуктивним способом[20].

Джерело: узагальнено автором

додаткової вартості для клієнтів, ефективної роботи та отримання конкурентної переваги. Реалізація стратегічного плану організації в основному відбувається через проекти. Стратегічний план служить базисом та центром для майбутнього напрямку розвитку організації. Таким чином, кроки, зроблені для переходу від одного етапу стратегічного плану до наступного, можуть бути представлені у вигляді проектів.

Проекти мають бути синхронізовані зі стратегічним планом організації. Пріоритет має надаватися проектам, які найбільше відповідають стратегіям, місії, цілям і завданням, викладеним у стратегічному плані.

Визначившись з поняттям проект, необхідно конкретизувати поняття управління проектами.

Управління проектами виступає як окремий управлінський напрям, який пропонує структурований підхід до виконання різноманітних проектів. У таблиці 1.4. зведено декілька визначень різних авторів поняття “управління проектами”.

Наведене вище визначення окреслює кілька ключових функцій управління проектами, які можна сформулювати наступним чином:

1. Управління обсягом робіт: Проекти включають визначений обсяг робіт, що вимагає ефективного управління для забезпечення їх успішного завершення.

2. Управління ресурсами: Для виконання проектів збираються тимчасові організації, що вимагає кваліфікованого управління ресурсами, виділеними на проект.

3. Управління якістю: Актив, створений в рамках проекту, повинен відповідати визначеним стандартам продуктивності, щоб приносити бажані вигоди. Тому необхідно управляти, як продуктивністю активу, так і якістю роботи в рамках проекту.

4. Управління витратами: Для того, щоб проект був економічно життєздатним, необхідно контролювати його витрати, щоб вони не виходили за рамки виділеного бюджету. Це включає управління споживанням усіх ресурсів, а не лише фінансових.

5. Управління часом: Координація ресурсів і діяльності має важливе значення для ефективного виконання проектних робіт. Крім того, цінність часу, пов'язана з реалізацією переваг результатів проекту, вимагає ефективного управління часом.

6. Управління ризиками: Унікальний, новий і тимчасовий характер проектів неминує призводить до виникнення ризиків, які необхідно ідентифікувати, оцінити і пом'якшити для забезпечення успіху проекту.

7. Управління зацікавленими сторонами: У проектах беруть участь різні зацікавлені сторони, кожна з яких має власні цілі та інтереси. Управління очікуваннями та зобов'язаннями цих зацікавлених сторін має вирішальне значення для успіху проекту.

У таблиці 1.4. наведені різні інструменти та методи, що використовуються для управління п'ятьма основними функціями.

Таблиця 1.2.

Автор	Визначення «проект»
Зотов О.В.	Завдання, метою якого є досягнення певного неповторного за своїми характеристиками та особливостями результату, що здійснюється в заздалегідь визначений термін, в межах ліміту необхідних ресурсів (фінансових, кадрових, матеріальних тощо) [1]
Москвін С.О., Бевз С.М., Дідик В.Г., Верба В.А. та ін.,	Проект є якимось завданням з певними вихідними даними і бажаними результатами (цілями), які обумовлюють спосіб його вирішення [2]
Ричкіна Л. В.	Комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних та інших заходів, пов'язаних ресурсами, виконавцями та термінами, відповідно оформлених і спрямованих на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність вирішення основних завдань і досягнення відповідних цілей за певний період [3]
Тян Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А.	Сукупність цілеспрямованих, послідовно орієнтованих у часі, одноразових, комплексних і нерегулярно повторюваних дій, які орієнтовані на досягнення кінцевого результату в умовах обмеженості ресурсів та встановлених термінів їх початку та завершення [4]
Міжнародна асоціація проектного менеджменту (IPMA)	Унікальний набір скоординованих дій, обмежений часовими межами та бюджетом, що має на меті отримання попередньо визначених продуктів (сфера цілей проекту), дотримуючись при цьому норм якостей та вимог [10]
Британський стандарт BS 6079:2019 "Project management. Principles and guidance for the management of projects"	це унікальна сукупність скоординованих дій (робіт) з певними початком та закінченням, що здійснюється певною особою або організацією для досягнення певної мети у заздалегідь визначені термін, витрати та параметри виконання [21]
Австралійський інститут з управління проектами	це унікальна сукупність взаємопов'язаних дій (робіт) з визначеними датами початку та закінчення, необхідними для успішного досягнення загальної мети [11]
Американський інститут з управління проектами	це тимчасове підприємство, створене для створення унікального продукту або послуги [12]
Андрейченко А.В., Горбаченко С.А., Дикий О.В.	це комплекс взаємопов'язаних та неповторних робіт, які відбуваються в умовах обмежень в часі та ресурсах і спрямовуються на досягнення визначеного результату. Він завжди спрямований на досягнення конкретної мети, задоволення певної потреби.
Воронкова В.Г., Романенко Т.П., Андрукайтене Р.	це конкретні завдання з визначеними вихідними даними й встановленими результатами (цілями), що обумовлюють спосіб його вирішення [6]
Макух Я. Д.	передбачає не пропозицію, що допускає зміни, альтернативи, уточнення, а конкретне завдання, обмежене визначеними рамками в просторі і в часі, рівнем фінансування тощо [7]
ISO 21500:2021 "Project, programme and portfolio management"	унікальний набір процесів зі скоординованих і керованих завдань з датами початку та закінчення, розроблених для досягнення мети [22]
Axelos	Проект – це тимчасове підприємство, яке існує для отримання певного результату, що веде до досягнення запланованих вигод (цінностей). Кожен проект має узгоджені та унікальні цілі, а також власний бюджет, графік, результати (продукти) та завдання. У проекті зазвичай беруть участь люди з різних підрозділів організації, які об'єднуються для досягнення конкретної мети. [23]
PRINCE2	тимчасова організація, яка створюється з метою надання одного або декількох бізнес-продуктів відповідно до визначеного бізнес-кейсу
Turner, J. (2009)	це зусилля, в якому людські, фінансові та матеріальні ресурси організовані в новий спосіб для виконання унікального обсягу робіт, заданої специфікації з обмеженнями за вартістю та часом для досягнення корисних змін, визначених кількісними та якісними цілями" [25]

Джерело: узагальнено автором

Управління проектами забезпечує спеціалізовану структуру, методологію, процеси та вказівки, спрямовані на підвищення ймовірності успіху в реалізації проектів різного характеру. Це передбачає застосування знань, навичок, інструментів і методів у широкому спектрі проектної діяльності з метою ефективного та результативного досягнення поставлених цілей проекту.

За своєю суттю управління проектом передбачає планування, організацію та координацію всіх зусиль, необхідних для успіху проекту. Він використовує системний підхід та перевірені методології, які застосовуються до проектної діяльності, забезпечуючи узгодженість з цілями.

Управління проектами служить дорожньою картою, яка дає змогу керівникам ефективно управляти проек-

том від його початку до завершення. Проекти за своєю суттю створюють цінність для організацій, а управління проектами відіграє важливу роль у забезпеченні наступних переваг:

- Ефективне використання ресурсів і координація, що веде до передбачуваних результатів.
- Послідовне та надійне виконання успішних проектів, мінімізуючи втрату часу, зусиль і ресурсів.
- Проактивне управління ризиками сприяє своєчасному виявленню та зменшенню потенційних ризиків.
- Підвищення задоволеності клієнтів завдяки забезпеченню виконання проектів вчасно, у межах бюджету та відповідно до стандартів якості.
- Покращена обізнаність зацікавлених сторін та ефективні комунікаційні стратегії.

Таблиця 1.3.

Автор	Визначення “управління проектами”
Американський інститут з управління проектами	це застосування знань, навичок, інструментів і методів у проектній діяльності для задоволення вимог проекту. Управління проектом означає керівництво проектною роботою для досягнення запланованих результатів [12]
Jessica Mudditt, Adam Hardy (2023)	це процеси, навички, інструменти та знання для завершення запланованого проекту та досягнення його цілей. Він відрізняється від загального менеджменту через обмежений обсяг проекту, конкретні терміни і конкретні результати [8]
Британський стандарт BS 6079:2019 "Project management. Principles and guidance for the management of projects" (2019)	це планування, моніторинг і контроль усіх аспектів проекту, а також мотивацію всіх, хто бере в ньому участь, для досягнення цілей проекту [21]
Міжнародна асоціація проектного менеджменту (IPMA)	це систематичне професійне застосування процесів для керівництва командною роботою з метою завершення проектів з використанням наявних ресурсів [10]
Dobie, Colin, (2007)	це управління серією взаємопов'язаних заходів з визначеними датами початку та завершення, спрямованих на досягнення спільної та узгодженої мети [9]
Австралійський інститут з управління проектами	це унікальна сукупність взаємопов'язаних дій (робіт) з визначеними датами початку та закінчення, необхідними для успішного досягнення загальної мети [11]

Джерело: узагальнено автором

Таблиця 1.4.

Інструменти та методи проектно-орієнтованого управління

Метод	Підхід	Інструменти
Управління зацікавленими сторонами	Аналіз зацікавлених сторін	Реєстр зацікавлених сторін Комунікація
Управління обсягом робіт	Розбивка продукту Плани поетапних робіт	
Управління обсягом робіт	Розбивка продукту Розбивка робіт (управління конфігурацією)	Поетапні плани Графіки робіт
Організація управління Управління якістю	Структура організації Забезпечення якості Контроль якості Управління конфігурацією	Діаграми відповідальності Плани якості Огляди та аудити Посібники з процедур
Управління витратами	Куб управління витратами Зароблена вартість	Методи оцінки
Управління часом	PERT/CPA	Мережі/гістограми
Управління ризиками	Управління ризиками	
Техніко-економічне обґрунтування	Стартап-семінар	Звіт про визначення
Проектування	Семінар з визначення	Посібник по проекту
Виконання	Baselining	Робочі списки
Контроль	Перспективний контроль	Документація по ремонту S-подібні криві
Закриття	Установча зустріч	Контрольні списки

Джерело: узагальнено автором

– Позитивний вплив на моральний стан команди шляхом сприяння сприятливому середовищу для розвитку команди, мотивації, вирішення конфліктів і позитивного впливу.

– Удосконалення методів і процесів організаційного управління проектами шляхом впровадження передового досвіду, забезпечення конкурентної переваги та підвищення довіри.

– Раннє виявлення ризиків життєздатності проекту (завершення вчасно або з необхідним результатом) дозволяє своєчасно приймати рішення щодо коригування обсягу проекту або припинення проектів за потреби.

Ці переваги впливають із структурованого методологічного підходу до управління проектами, який акцентує увагу на плануванні, моніторингу та контролі. Він активно вирішує проблеми проекту, спирається на надійні показники та прийняття рішень на основі фактів і забезпечує покращення фінансового управління. Крім того, управління проектами гарантує вищу якість результатів шляхом впровадження надійних процесів

управління якістю, які відповідають вимогам клієнтів і користувачів.

Висновки. Виходячи з проаналізованого категоріально-понятійного апарату основних термінів проект та управління проектом та різні підходи до формування цих понять можна зробити висновок, що на сьогодні існує дуже багато думок та протиріч у основних термінологічних визначеннях не беручи до уваги увесь категоріальний апарат дисципліни проектного менеджменту, незважаючи на те що елементи проектного управління застосовувались ще з давніх часів. Проблеми на думку автора пов'язані з відсутністю сталої теоретико-методологічної бази та у необхідності швидко вносити зміни у все процеси та теорії, що призводить до певного хаосу та призводить до проблем у створенні сталих та визнаних дефініцій понятійно-категоріального апарату дисципліни проектній менеджмент або управління проектами. Стаття мала на меті проаналізувати та сформулювати поняття про проект та управління проектами та надати інформацію про позитивні сторони впровадження цього типу управління організацією.

Бібліографічний список:

1. Зотов, О.В., (2010) Проект, управління проектом: основні поняття, суб'єкти державного управління. Державне управління: удосконалення та розвиток. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=171> (дата звернення: 10.04.2024).
2. Москвін С.О., Бевз С.М., Дідик В.Г., Верба В.А. та ін., (1998) Проектний аналіз. Київ : Видавництво «Лібра». С. 368.
3. Ричкіна Л.В. Тенденції та перспективи застосування проектного менеджменту для розвитку територіальних громад. *Ефективність державного управління*. 2015. Вип. 44(1). С. 178–184. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2015_44\(1\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2015_44(1)_24) (дата звернення: 10.04.2024).
4. Тянь Р.Б., Холод Б.І., Ткаченко В.А., 2003. Управління проектами. Київ : Центр навчальної літератури. с. 224
5. Андрейченко А.В., Горбаченко С.А., Дикий О.В. (2020) Особливості управління проектами у сфері кібербезпеки. *Кібербезпека: освіта, наука, техніка*. № 2. С. 45–51. DOI: 10.28925/2663-4023.2020.10.4553
6. Воронкова В.Г., Романенко Т.П., Андриукaitене Р. (2016) Концепція розвитку проектно-орієнтованого бізнесу в умовах цифрової трансформації до SMART-суспільства. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 67. С. 13–7.
7. Макух Я. Д. Термінологічні рівні поняття «проект». (2003) *Глобалізація та управління проектами у XXI столітті: матеріали наук.-практ. конф.* Львів. С. 35–37.
8. Jessica Mudditt, Adam Hardy, What Is Project Management? Forbes, June 15, 2023. URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-project-management/> (дата звернення: 05.03.2024).
9. Dobie, Colin, A handbook of Project Management, Allen & Unwin, 2007, p. 92 Ibid, p. 10.
10. IPMA. International Project Management Association. URL: <https://www.ipma.world> (дата звернення: 10.04.2024).
11. Australian Institute for Project management, National Competence Standard for Project management – Guidelines 1996, p. 162.
12. A Guide to the Project management Body Knowledge. Project Management Institute Standards Committee. 7 Edition., 2021, p. 370.
13. Wilson, J.M. (2003) Gantt charts: A centenary appreciation. *European Journal of Operational Research*, no. 149(2), pp. 430–437. DOI: 10.1016/S0377-2217(02)00769-5
14. Marsh, Edward R. (June 1975). The Harmonogram of Karol Adamiecki. *The Academy of Management Journal (The Academy of Management Journal)*. Vol. 18, no. 2.18 (2), pp. 358–364. doi: 10.2307/255537. JSTOR 255537
15. Fayol, Henri (1949). General and Industrial Management. London: Sir Isaac Pitman & Sons.
16. Taylor, Frederick Winslow; Thompson, Sanford Eleazer (1912). Concrete Costs (1st ed.; 1st issue). John Wiley & Sons – via Internet Archive (University of Wisconsin – Madison)
17. Brennan, Maribeth; PERT and CPM: a selected bibliography, Council of Planning Librarians, Monticello (IL), 1968, p. 1.
18. Caroline Mondon, The Missing Links: A Demand Driven Supply Chain Detective Novel, Industrial Press, Incorporated, 2016, p. 320.
19. Chiu, Y. C.. An Introduction to the History of Project Management: From the Earliest Times to A.D. 1900. Netherlands: Eburon, 2010. P. 245.
20. Chiu, Y. C.. A History of Ancient Project Management: From Mesopotamia to the Roman Empire. Netherlands: Eburon, 2011. p. 234.
- British Standard BS 6079:2019 "Project management. Principles and guidance for the management of projects". URL: https://www.en-standard.eu/bs-6079-2019-project-management-principles-and-guidance-for-the-management-of-projects/?gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxaCvBhBaEiwAvsLmWHs6o3T8nt4JRpNP2LYFomzJ6cRVDFMF6BIpKvpqKn6u4D1lm4s9pRoCkxIQAvD_BwE (дата звернення: 10.04.2024).
21. ISO 21500:2021 "Project, programme and portfolio management". URL: <https://www.iso.org/standard/75704.html> (дата звернення: 10.04.2024).
22. Axelos certified training center for PRINCE2/ITIL. URL: <https://www.axelos.com/certifications/prince2/what-is-project-management> (дата звернення: 10.04.2024).
23. PRINCE2 7th Edition Foundation and Practitioner exams. URL: <https://www.prince2.com/eur/blog/project-vs-programme> (дата звернення: 10.04.2024).
24. Turner, J. R. (2009). The handbook of project based management (3rd ed.). London: McGraw-Hill. P. 473.

References:

1. Zotov, O.V., (2010) Proekt, upravlinnia proektom: osnovni poniattia, subiekty derzhavnoho upravlinnia. [Project, project management: basic concepts, subjects of public administration] Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=171> (accessed May 10, 2024).
2. Moskvyn, S.O., Bevez, S.M., Didyk, V.H., Verba, V.A. ta in., (1998) Proektnyi analiz. [Project Analize] Kyiv: Vydavnytstvo «Libra», p. 368.
3. Rychkina L.V. (2015) Tendentsii ta perspektyvy zastosuvannia proektnoho menedzhmentu dlia rozvytku terytorialnykh hromad [Trends and prospects of the application of project management for the development of territorial communities]. *Efektivnist derzhavnoho upravlinnia*. Vyp. 44(1). P. 178–184. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2015_44\(1\)_24](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2015_44(1)_24) (accessed May 10, 2024).
4. Tian, R.B., Kholod, B.Y. i Tkachenko, V.A. (2003). Upravlinnya proektamy. [Project management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. P. 224
5. Andreichenko A.V., Horbachenko S.A., Dykyi O.V. (2020) Osoblyvosti upravlinnia proiektamy u sferi kiberbezpeky [Peculiarities of project management in cyber defense]. *Kiberbezpeka: osvita, nauka, tekhnika*, no. 2, pp. 45–51. DOI: 10.28925/2663-4023.2020.10.4553
6. Voronkova V. H., Romanenko T. P., Andriukaitene R. (2016) Kontseptsiiia rozvytku proiektno-orientovanoho biznesu v umovakh tsyfrovoy transformatsii do SMART-suspilstva [The concept of project-oriented business development in conditions of digital transformation to a SMART society]. *Humanitarnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, vyp. 67, pp. 13–27.
7. Makukh Ya. D. Terminologichni rivni poniattia «proiekt» [Terminological levels of the concept of "project"] (2003) Hlobalizatsiia ta upravlinnia proiektamy u KhKhI stolitti: materialy nauk.-prakt. konf. Lviv. P. 35–37.
8. Jessica Mudditt, Adam Hardy, What Is Project Management? Forbes, June 15, 2023. URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-project-management/> (accessed May 10, 2024)

9. Dobie, Colin, A handbook of Project Management, Allen & Unwin, 2007, p. 92 Ibid, p. 10.
10. IPMA. International Project Management Association. URL: <https://www.ipma.world/>. (accessed May 10, 2024).
11. Australian Institute for Project management, National Competence Standard for Project management – Guidelines 1996, p. 162.
12. A Guide to the Project management Body Knowledge. Project Management Institute Standards Committee. 7 Edition., 2021, p. 370.
13. Wilson, J. M. (2003) Gantt charts: A centenary appreciation. *European Journal of Operational Research*, no. 149(2), pp. 430–437. DOI:10.1016/S0377-2217(02)00769-5
14. Marsh, Edward R. (June 1975). The Harmonogram of Karol Adamiecki. *The Academy of Management Journal*, vol. 18, no. 2.18 (2), pp. 358–364. doi: 10.2307/255537. JSTOR 255537
15. Fayol, Henri (1949). General and Industrial Management. London: Sir Isaac Pitman & Sons.
16. Taylor, Frederick Winslow; Thompson, Sanford Eleazer (1912). Concrete Costs (1st ed.; 1st issue). John Wiley & Sons – via Internet Archive (University of Wisconsin – Madison)
17. Brennan, Maribeth; PERT and CPM: a selected bibliography, Council of Planning Librarians, Monticello (IL), 1968, p. 1.
18. Caroline Mondon, The Missing Links: A Demand Driven Supply Chain Detective Novel, Industrial Press, Incorporated, 2016, p. 320.
19. Chiu, Y. C. (2010) An Introduction to the History of Project Management: From the Earliest Times to A.D. 1900. Netherlands: Eburon, p. 245.
20. Chiu, Y. C. (2011) A History of Ancient Project Management: From Mesopotamia to the Roman Empire. Netherlands: Eburon, p. 234.
21. British Standard BS 6079:2019 "Project management. Principles and guidance for the management of projects". URL: https://www.en-standard.eu/bs-6079-2019-project-management-principles-and-guidance-for-the-management-of-projects/?gad_source=1&gclid=CjwKCAiAxaCvBhBaEiwAvsLmWHs6o3T8nt4JRpNP2LYFomzJ6cRVDFMF6BIpKvpqKn6u4D1lm4s9pRoCkxIQAvD_BwE (accessed May 10, 2024).
22. ISO 21500:2021 "Project, programme and portfolio management". URL: <https://www.iso.org/standard/75704.html> (accessed May 10, 2024).
23. Axelos certified training center for PRINCE2/ITIL. URL: <https://www.axelos.com/certifications/prince2/what-is-project-management> (accessed May 10, 2024).
24. PRINCE2 7th Edition Foundation and Practitioner exams. URL: <https://www.prince2.com/eur/blog/project-vs-programme> (accessed May 10, 2024).
25. Turner, J. R. (2009). The handbook of project based management (3rd ed.). London: McGraw-Hill. P. 473.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2024

УДК 336.1(330.1)

JEL G02, B26, D03, D14

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-19

Скорик В.С.

здобувач вищої освіти

за освітньо-науковою програмою «доктор філософії»,

Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет»

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-2336-2634>

Vitalii Skoryk

Private Higher Educational Institution «European University»

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СФЕРІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

BEHAVIORAL ASPECTS OF DECISION-MAKING IN THE FIELD OF FINANCIAL SUPPORT OF SMALL BUSINESSES

Анотація. У статті ідентифіковано найбільш поширені у вітчизняній практиці поведінкових аспектів прийняття рішень у сфері фінансового забезпечення малого бізнесу. Обґрунтовано, що під час прийняття рішень, що пов'язані із фінансовим забезпеченням діяльності суб'єктів малого бізнесу, зокрема рішень з інвестування, фінансовий директор (менеджер) керується логікою, відповідно до якої, щоб провести фінансову оцінку доцільності інвестування, необхідно визначити всі фінансові параметри, пов'язані з інвестиціями, що дозволить визначити грошові потоки, що надходять, і грошові потоки, що виходять, а вже на основі цієї оцінки здійснюється прийняття управлінського рішення, яке формується під впливом низки поведінкових аспектів. Найбільш поширеними з яких нами ідентифіковано самовпевненість, оптимізм, схильність до ризику та наслідування. Розуміння цих аспектів дозволяє підприємцям зробити більш обґрунтовані та ефективні рішення, що сприяє стійкості та успішності їхнього бізнесу в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: малий бізнес, фінансові рішення, інвестиційні рішення, поведінкові аспекти, фінансове забезпечення.

Abstract. Introduction. The relevance of studying the behavioral aspects of small business financing in crisis conditions cannot be overestimated, because such conditions present entrepreneurs with many challenges and threats that can affect their financial decisions and strategies. During a crisis, small businesses face increased risk of bankruptcy, loss of profits and limited resources, so understanding the behavioral aspects can help entrepreneurs make more informed and effective decisions.

Purpose. The purpose of the article is to identify the most common behavioral aspects of decision-making in the field of small business financial support in domestic practice. **Methods.** The main methods used in the research were methods of empirical research, structuring and generalization. **Results.** When making investment decisions in the field of small business financing, various behavioral aspects such as self-confidence, optimism, risk appetite and imitation play an important role in shaping strategies and results. Self-confidence can drive entrepreneurs to take big, risky decisions, especially if they believe in their abilities and the possibility of success. However, it can also lead to ignoring possible threats and disadvantages of investment decisions. Optimism can help create a positive attitude and belief in future success, which can be useful for motivation and business development. However, excessive optimism can lead to underestimation of risks and overestimation of potential benefits, which can affect the validity of investment decisions. Risk appetite can be both a positive and a negative factor in making investment decisions. Entrepreneurs with a high-risk appetite may be more prone to large investments and innovative projects, which can lead to great success if successful. However, it can also lead to large losses in case of failure. Imitation can be an important aspect of investment decisions, as many entrepreneurs rely on the experience and success of others to make their own decisions. However, this may lead to an insufficient assessment of the specific circumstances and needs of one's own enterprise. **Conclusion.** Therefore, investment decisions in the field of financing small business activities depend largely on internal psychological factors, such as self-confidence, optimism, risk appetite and imitation. Understanding these aspects allows entrepreneurs to make more informed and effective decisions, which contributes to the sustainability and success of their business in the long term.

Keywords: small business, financial decisions, investment decisions, behavioral aspects, financial security.

Постановка проблеми. Малий бізнес вважається найважливішою рушійною силою економічного розвитку країн. Проте сьогодні суб'єкти малого бізнесу зіткнулися з багатьма фінансовими обмеженнями у зміцненні структури капіталу та обмеженим доступом до фінансового капіталу з надією скористатися можливостями зростання. Відповідно, недостатній внутрішній капітал в основному походить від власного капіталу. Малим і середнім підприємствам важко отримати доступ до зовнішнього капіталу (наприклад, кредитування від банків) або випустити акції, частково через низьку прибутковість та асиметричну інформацію, пов'язану з відносинами «кредитор-позичальник».

Складна політична та економічна ситуація, зумовлена військовою агресією російської федерації проти України, значною мірою змінила інвестиційні та фінансові рішення, що приймаються суб'єктами малого бізнесу. Відповідно, економічна криза, що розпочалась у 2022 році, викликала зниження темпів розвитку малого бізнесу і, таким чином, перешкоджала економіці в цілому через рушійну роль малого бізнесу у відновленні економічного середовища. Економічна криза підвищила певні бар'єри та витрати для доступу малого бізнесу до фінансових джерел порівняно з великими компаніями. Умови, в яких провадять діяльність суб'єкти бізнесу, змогли посилити слабкі сторони вну-

трішніх характеристик суб'єктів малого бізнесу, такі як труднощі з доступом до фінансового ринку, велика інформаційна асиметрія, високий рівень банкрутства та обмежені можливості для власників і керівників суб'єктів малого бізнесу диверсифікувати інтереси заради розвитку, джерел застав при запозиченнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на ці проблеми, з якими стикаються суб'єкти малого бізнесу, усвідомлення важливої ролі даних суб'єктів господарювання і поглиблене дослідження їх поведінки через фінансування та питання, пов'язані з інвестиціями, останнім часом є центральною проблемою досліджень і становлять науковий інтерес. Поведінкові аспекти прийняття фінансових рішень та загальна засади біхевіоризму досліджені в працях О.О. Драган [10], С.Г. Кузьмук [3–5], М.А. Ліпич [6], І.А. Ломачинська [10], В.М. Мельник [10], П.О. Нікіфоров [3; 7] та І.Д. Якушик [10].

Мета статті. Метою статті є ідентифікація найбільш поширених у вітчизняній практиці поведінкових аспектів прийняття рішень у сфері фінансового забезпечення малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти малого бізнесу здійснюють інвестиції у тому випадку, коли є можливість забезпечити значне зростання. Відповідно до теорії асиметрії інвестицій, неефективність фінансового ринку призводить до того, що підприємства відчують різні ступені фінансових обмежень і, як наслідок, здійснюють неоднаковий рівень інвестицій. Оскільки криза пов'язана з меншими

шансами на розширення та більшими фінансовими обмеженнями, обидві теорії передбачають падіння інвестицій під час періоду фінансових потрясінь. Під час кризи шоки банківської пропозиції, пропозиції кредитів і попиту викликають значну невизначеність і спонукають підприємства скорочувати капітальні витрати на інвестиції. Як правило, всі ці ефекти будуть більш значимими для приватних підприємств.

Під час прийняття рішень, що пов'язані із фінансовим забезпеченням діяльності суб'єктів малого бізнесу, зокрема рішень з інвестування, фінансовий директор (менеджер) керується наступною логікою (рис. 1).

Щоб провести фінансову оцінку доцільності інвестування, необхідно визначити всі фінансові параметри, пов'язані з інвестиціями, що дозволить визначити грошові потоки, що надходять (наприклад, прогнози продажів), і грошові потоки, що виходять (наприклад, витрати, пов'язані з підготовкою, придбання обладнання тощо). Дані, необхідні для розрахунку цих грошових потоків, надходять із різних джерел і мають різний характер, наприклад технічні, екологічні, економічні та ринкові дані. Зібрані дані будуть класифіковані відповідно до їх характеру (доходи або витрати) і проаналізовані за допомогою методів вибору інвестицій, таких як NPV (чиста приведена вартість), IRR (внутрішня норма дохідності), ROI (повернення інвестицій), PI (індекс прибутковості), і період окупності (дисконтований чи недисконтований). Все це дає можливість суб'єкту малого бізнесу прийняти рішення про інвестування. Однак, при прийнятті рішень фінан-

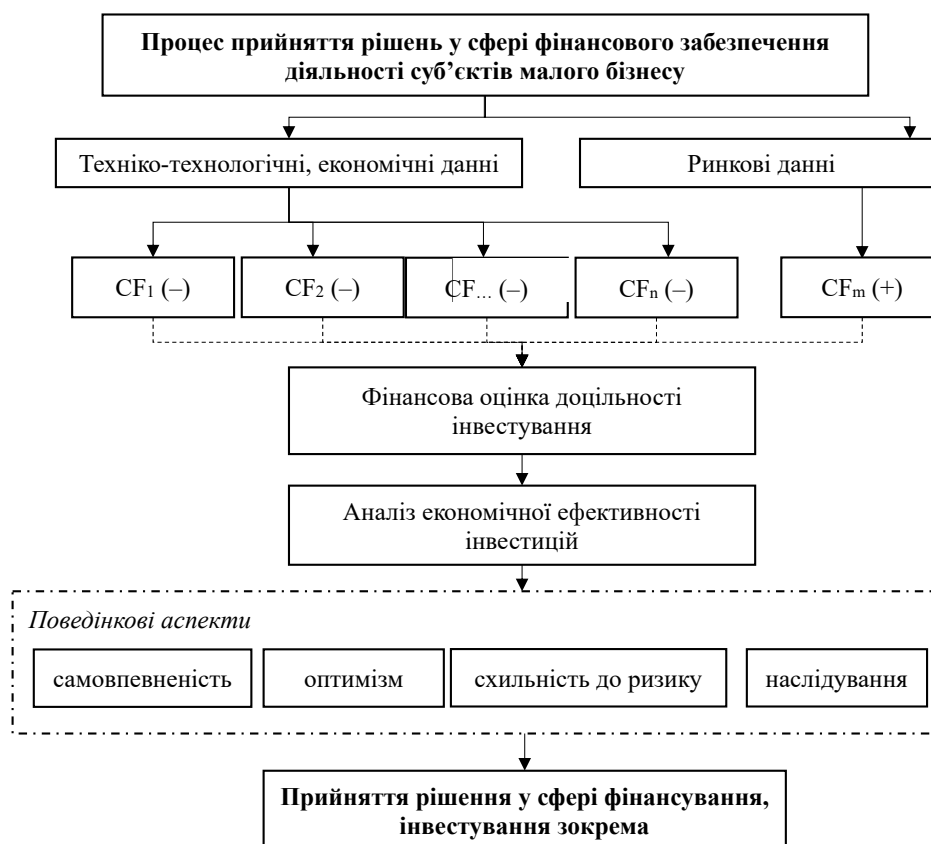


Рис. 1. Процес прийняття рішень у сфері фінансового забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, зокрема інвестування

Джерело: розроблено автором

совий директор (менеджер) схильний використовувати дуже інтуїтивні методи, такі як особиста інтуїція або період окупності, для прийняття інвестиційних рішень.

Перший поведінковий аспект пов'язаний з надмірним рівнем самовпевненості у прийнятті фінансових (інвестиційних) рішень.

Упередження надмірної самовпевненості означає схильність переоцінювати свої здібності, знання та здатність передбачати та контролювати майбутнє. Важливо розрізняти переоцінку точності знань і віри в те, що менеджер перевершує раніше прийняті рішення або реалізовані проекти, навіть за відсутності будь-яких засобів (еталонів) порівняння. Надмірну самовпевненість керівника можна визначити двома способами, які доповнюють один одного. По-перше, це переоцінка інформації, доступна для менеджера, тобто переконання, що менеджер має всю інформацію, необхідну для прийняття точних рішень, що відоме як «хибне калібрування» [9]. Керівник вважає, що він володіє всіма відповідними даними, не беручи до уваги межі своїх знань. По-друге, управлінська надмірна самовпевненість стосується переоцінки власних навичок лідера, відомого як «ефект кращого за середнього» [3]. Надмірно самовпевнені лідери вважають, що вони перевершують середніх з точки зору навичок і здібностей, що змушує їх йти на надмірний ризик і мінімізувати потенційні перешкоди. Така надмірна самовпевненість зазвичай спостерігається у бізнес-лідерів, оскільки їм часто доводиться виконувати такі ролі. Надто самовпевнені лідери переоцінюють свої знання, мінімізують ризики та перебільшують свою здатність контролювати події. На ефективному ринку наявність надмірної впевненості, яка проявляється в неправильному сприйнятті інвестиційних можливостей, впливає на інвестиційні рішення. Надмірна самовпевненість позитивно впливає на частоту та премію, але негативно впливає на фінансовий стан інвесторів.

Другим поведінковим аспектом є надмірний оптимізм. Надмірний оптимізм відноситься до позитивного, ідеалістичного погляду на майбутнє. Коли люди проєктують себе на майбутнє, вони схильні переоцінювати ймовірність позитивного досвіду, водночас недооцінюючи ризик зіткнутися з негативним. Надмірний оптимізм проявляється як перевага сприятливих перспектив [2]. Впровадження цього упередження в корпоративну площину. Як показала практика, «оптимістичні» менеджери схильні систематично переоцінювати ймовірність хорошої роботи компанії, водночас недооцінюючи ймовірність поганої роботи. Як наслідок, портфельні менеджери схильні переоцінювати свою здатність перевершити ринок, а також мають упереджену думку про свою минулу діяльність.

Оптимістично налаштовані менеджери схильні сприймати проекти свого бізнесу як більш прибуткові, ніж вони є насправді. Вони вважають, що зовнішні інвестори недооцінюють вартість проєктів. Як наслідок, оптимістичні менеджери більш схильні до інвестиційних проєктів через їх позитивне сприйняття потенціалу успіху проєктів. Оптимізм відіграє ключову роль у прийнятті менеджерами інвестиційних рішень. Коли менеджери налаштовані оптимістично, це означає, що вони вважають, що ринок недооцінює їхню компанію, що змушує їх призначати їй вищу цінність. Цей оптимістичний прогноз спонукає менеджерів

переоцінювати майбутні прибутки та грошові потоки, спонукаючи їх приймати потенційно більш ризиковані інвестиційні рішення або інвестувати більше в нові проекти.

Третій поведінковий аспект, наявність і схильність до ризику. Використовуючи теорію перспектив [9], можна визначити три різні категорії ризикованої поведінки серед лідерів:

- лідер, який не схильний до ризику, покладається на встановлені процедури, норми та стандарти, а також шукає натхнення в діях інших, коли приймає рішення. Він вважає за краще орієнтуватися на минулі практики та рішення, коли оцінює доступні варіанти;

- неусвідомлені ризиковані особи здійснюють дії з високою ймовірністю несприятливих результатів, не усвідомлюючи повністю потенційних ризиків і загроз. Така поведінка є наслідком їхнього зниження сприйняття ризику та пов'язаного з ним рівня загрози;

- керівник, який бере на себе ризик, з іншого боку, знаходиться під впливом очікування прибутків або втрат. Після невдачі він більш схильний вибирати найбільш ризикований варіант відшкодування втрат. І навпаки, після успіху він набуває впевненості у своїх здібностях приймати рішення, приписуючи успіх своїм навичкам, а не удачі. У результаті він може недооцінювати роль удачі в своїх минулих успіхах і продовжувати ризикувати, щоб зберегти свій уявний успіх.

Схильність до ризику – це поняття, яке виражає готовність взяти на себе зобов'язання щодо дій, результат яких є невизначеним, але які мають потенціал окупитися з лишком. Ця схильність зазвичай пов'язана з типовою підприємницькою поведінкою.

Загалом, особи, які не схильні до ризику, схильні переоцінювати ймовірність зазнати втрат через невизначений або непередбачуваний стратегічний вибір. Навпаки, ті, хто схильний ризикувати, дотримуються протилежного підходу, переоцінюючи шанси отримати значні прибутки. Іншими словами, уникнення ризику перетворюється на небажання з боку осіб, які приймають рішення, прийняти потенційні втрати.

Останній аспект, який дедалі частіше виявляє прояв у прийнятті фінансових рішень, – це наслідування. Економічні суб'єкти мають схильність одночасно приймати подібні рішення та наслідувати. Така поведінка часто є результатом добровільного чи несвідомого наслідування моделей, з якими вони прагнуть ідентифікувати себе, що відповідає процесу адаптації до групових норм [6]. Дослідження [10] показали, що наслідування може відбуватися всередині групи інвесторів, де транзакції здійснюються в одному напрямку, що відображає «стадний» менталітет [9]. Це означає взаємне наслідування в їхніх угодах. Основні джерела наслідування включають зовнішні доходи, корельовані ефекти та соціальні переваги. Зовнішні ефекти доходу виникають, коли дії кожного агента впливають на доходи інших агентів, спонукаючи їх до «стадної» поведінки, щоб підтримувати певну рівновагу. Корельовані ефекти стосуються того факту, що агенти поводяться подібним чином через загальні зовнішні обмеження, з якими вони стикаються. Соціальні переваги вказують на те, що особи, які приймають рішення, будь то агенти чи менеджери, приймають ті самі стратегічні рішення, що й їхні попередники, ігноруючи наявну інформацію та віддаючи перевагу тій, що вико-

ристовувалася першими. Це створює каскад, у якому рішення багаторазово відтворюються. Наслідкування з боку менеджерів малого бізнесу може спонукати їх до прийняття інвестиційних стратегій, схожих на ті, що застосовуються успішними колегами. Наприклад, якщо менеджер помічає, що конкурент досяг прибутку завдяки інвестиціям у певний проект, у нього може виникнути спокуса імітувати ці дії, щоб відтворити подібні результати. Це може призвести до необґрунтованих інвестиційних рішень. Хоча ці рішення можуть бути успішними, вони також можуть закінчитися провалом.

Висновки. Таким чином, при прийнятті інвестиційних рішень у сфері фінансування діяльності малого бізнесу різні поведінкові аспекти, такі як самовпевненість, оптимізм, схильність до ризику та наслідування, грають важливу роль у формуванні стратегій та результатів. Самовпевненість може спонукати підприємців до прийняття великих ризикованих рішень, особливо якщо вони вірять у свої здібності та можливість досягнення успіху. Однак, це також може призвести до ігнорування можливих загроз та недоліків інвестиційних рішень. Оптимізм може сприяти створенню позитивного настрою та віри у майбутній успіх, що може бути

корисним для мотивації та розвитку бізнесу. Проте, надмірний оптимізм може призвести до недооцінки ризиків та переоцінки потенційних вигод, що може вплинути на обґрунтованість інвестиційних рішень. Схильність до ризику може бути як позитивним, так і негативним чинником у прийнятті інвестиційних рішень. Підприємці, які мають високу схильність до ризику, можуть бути більш схильними до великих інвестицій та новаторських проектів, що може призвести до великого успіху у випадку успішної реалізації. Однак, це також може призвести до великих втрат у випадку невдачі. Наслідкування може бути важливим аспектом при прийнятті інвестиційних рішень, оскільки багато підприємців спираються на досвід та успіх інших, щоб зробити свої власні рішення. Проте, це може призвести до недостатньої оцінки конкретних обставин та потреб власного підприємства. Отже, інвестиційні рішення у сфері фінансування діяльності малого бізнесу в значній мірі залежать від внутрішніх психологічних факторів, таких як самовпевненість, оптимізм, схильність до ризику та наслідування. Розуміння цих аспектів дозволяє підприємцям зробити більш обґрунтовані та ефективні рішення, що сприяє стійкості та успішності їхнього бізнесу в довгостроковій перспективі.

Бібліографічний список:

1. Skoryk M.O., Tkachenko V.V., Marchenko O.I., Kucherenko V., Hmyrya V.P. Foreign experience of financial, credit and investment support of small business. *Науковий журнал «Вестник НАН РК»*. 2020. Vol. (4). Pp. 189–197.
2. Ватаманюк О.З. Рациональність поведінки людини в економічній науці: класичний та неокласичний підходи. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 11–25.
3. Кузьмук С.Г. Досвід практичного застосування біхевіористичної концепції у фінансах та особливості його використання в Україні / Сучасні тенденції інституціональних трансформацій фінансової системи України: кол. монографія / за заг. ред. П.О. Нікіфорова. Чернівці : Технодрук, 2018. С. 168–179.
4. Кузьмук С.Г. Оптимістичні упередження українських управлінців. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Ужгород : ДВНЗ «Ужгор. нац. ун-т». 2017. Вип. 15. С. 163–168.
5. Кузьмук С.Г. Прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності: поведінковий аспект. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. Одеса: Міжнар. гуманіт. ун-т. 2017. № 26. С. 88–91.
6. Липич М.А. Поведінкові фінанси: концептуалізація поняття. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова*. 2014. Т. 19. Вип. 3/4. С. 54–58.
7. Нікіфоров П.О. Місце моралі у теоретичній схемі поведінкових фінансів: постановка проблеми. *Економіка та суспільство*. 2023. Випуск 54. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2825/2745>
8. Скорик М.О., Прокопенко Н.С. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні. *Економіка управління*. 2017. № 3(75). С. 109–114.
9. Таллер Р. Поведінкова економіка. Чому люди діють ірраціонально і як отримати з цього вигоду. Київ : Наш формат, 2021. 464 с.
10. Титенко Л.В., Богдан С.В., Паянок Т.М., Параниця Н.В., Савченко А.М. Прикладний бізнес-аналіз та моделювання : підручник. Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. 474 с.
11. Мельник В.М., Якушик І.А., Драган О.О. Формування фінансової поведінки домогосподарств в Україні: монографія. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2014. 212 с.

References:

1. Skoryk, M. O., Tkachenko, V. V., Marchenko, O. I., Kucherenko, V., Hmyrya, V. P. (2020). Foreign experience of financial, credit and investment support of small business. *Naukovyi zhurnal «Vestnyk NAN RK» – Scientific journal "Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan"*, Vol. (4). P. 189–197.
2. Vatanianuk, O. Z. (2018). Ratsionalnist povedinky liudyny v ekonomichnii nautsi: klasychnyi ta neoklasychnyi pidkhody [Rationality of human behavior in economic science: classical and neoclassical approaches]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic theory and law*. № 2 (33). P. 11–25. (in Ukrainian)
3. Kuzmuk, S. H. (2018). Dosvid praktychnoho zastosuvannia bikheviorystychnoi kontseptsii u finansakh ta osoblyvosti yoho vykorystannia v Ukraini [Experience of the practical application of the behavioral concept in finance and the peculiarities of its use in Ukraine]. Suchasni tendentsii instytutsionalnykh transformatsii finansovoi systemy Ukrainy: kol. monohrafiia / za zah. red. P.O. Nikiforova. Chernivtsi: Tekhnodruk, pp. 168–179. (in Ukrainian)
4. Kuzmuk, S.H. (2017). Optymistychni uperedzhennia ukrainskykh upravlintsiv [Optimistic prejudices of Ukrainian managers]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University. Series: International economic relations and the world economy*. Uzhhorod: DVNZ «Uzhhor. nats. un-t». Vol. 15. P. 163–168. (in Ukrainian)

5. Kuzmuk, S.H. (2017). Pryiniattia finansovykh rishen v umovakh nevyznachenosti: povedinkovy aspekt [Making financial decisions under conditions of uncertainty: a behavioral aspect]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. Odesa: Mizhnar. humanit. un-t – Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and management. Odesa: International humanitarian Univ.* Vol. 26. P. 88–91. (in Ukrainian)
6. Lypych, M.A. (2014). Povedinkovi finansy: kontseptualizatsiia poniattia [Behavioral finance: conceptualization of the concept]. *Visnyk ONU imeni I.I. Mechnikova – Bulletin of ONU named after I.I. Mechnikova.* Vol. 19. P. 54–58. (in Ukrainian)
7. Nikiforov, P.O. (2023). Mistse morali u teoretychnii skhemi povedinkovykh finansiv: postanovka problem [The place of morality in the theoretical scheme of behavioral finance: statement of the problem]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society.* Vol. 54. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/2825/2745> (in Ukrainian)
8. Skoryk, M.O., Prokopenko, N.S. (2017). Problemy finansovoho zabezpechennia rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Problems of financial support for the development of small entrepreneurship in Ukraine]. *Ekonomika upravlinnia – Economics of management.* Vol. 3(75). P. 109–114. (in Ukrainian)
9. Taler, R. (2021). Povedinkova ekonomika. Chomu liudy diut irratsionalno i yak otrymaty z toho vyhodu [Behavioral economics. Why people act irrationally and how to benefit from it]. Kyiv: Nash format, 464 p. (in Ukrainian)
10. Tytenko, L.V., Bohdan, S.V., Paianok, T.M., Paranytsia, N.V., Savchenko, A.M. (2023). Prykladnyi biznes-analiz ta modeliuvannia: pidruchnyk [Applied business analysis and modeling: a textbook]. Irpin: Derzhavnyi podatkovyi universytet – State Tax University. 474 p. (in Ukrainian)
11. Melnyk V.M., Yakushyk I.D., Lomachynska I.A., Drahan O.O. (2014). Formuvannia finansovoi povedinky domohospodarstv v Ukraini: monohrafiia [Formation of financial behavior of households in Ukraine]. Kherson : Vydavnychiy dim «Helvetyka», 212 p. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 30.04.2024

UDC 657

JEL F30, H21, M41

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-20

Maryna Skoryk

Ph.D. (Economics), Associate Professor,
Head of Department at the Department of Economic Policy
and Sustainable Development,
State Tax University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3291-706X>

Скорик М.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної політики та сталого розвитку,
Державний податковий університет

Inna Kovalchuk

Obtaining the Second (master's) Level of Higher Education,
State Tax University

Ковальчук І.

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня,
Державний податковий університет

POSSIBILITIES OF APPLYING INDIVIDUAL IFRS PROVISIONS FOR ACCOUNTING DIGITAL ASSETS

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ОКРЕМИХ ПОЛОЖЕНЬ МСФЗ ЩОДО ОБЛІКУ ЦИФРОВИХ АКТИВІВ

Abstract. Digital assets are becoming increasingly popular and useful as technological advancements integrate into our personal and professional lives. Data, images, videos, written content, and much more have long been considered digital assets with property rights. Most digital assets, such as a company's brand, can be assigned a value (worth), whether monetary or intangible. Some digital items may only be valuable to the creator or an individual, for example, a family photo on your phone. Others may be valuable to a wider audience. In the past, digital assets, such as data or scanned documents, belonged to organizations and were used to realize their utility. However, when blockchain and cryptocurrency were introduced to the public in 2009, digital assets gained new life and purpose. Everything in digital form became something that could be used to create value in the form of tokenization on the blockchain. The heightened interest in digital assets has led to the need to understand their place among an organization's assets, in developing approaches to formalizing the term "digital assets," options for their assessment, and the methodology of accounting and presentation in financial reporting. The attempt to address the aforementioned issues is the focus of the proposed research.

Keywords: digital assets, virtual assets, crypto currency, accounting for digital (virtual) assets, intangible assets, accounting for International Financial Reporting Standards.

Анотація. Цифрові активи стають все більш популярними та корисними в міру того, як технологічні досягнення інтегруються в наше особисте та професійне життя. Дані, зображення, відео, письмовий контент та багато іншого вже давно вважаються цифровими активами з майновими правами. Більшість цифрових активів, таких як бренд компанії, може бути визначена вартість (цінність), грошова чи нематеріальна. Деякі цифрові об'єкти можуть бути цінними лише для творця або однієї людини, наприклад, сімейна фотографія на вашому телефоні. Інші можуть бути цінними для більш широкої аудиторії. У минулому цифрові активи, такі як дані або відскановані документи, належали організаціям і використовувалися для реалізації їх корисності. **Мета.** Аналіз актуальних підходів до визначення поняття цифрові (віртуальні) активи та дослідження можливостей застосування окремих положень МСФЗ для обліку цифрових активів та виокремлення класифікації віртуальних активів. **Методи.** Для досягнення мети застосовано метод критичних оцінок, групування та узагальнення. **Результати.** До цього часу між науковцями ще не існує єдності у поглядах щодо сутності поняття віртуальних активів. Проте більшість країн намагається врахувати стрімкий розвиток цього явища, розробляючи відповідні нормативно-правові акти для його регулювання. Аналізуючи діюче законодавство та законопроекти у сфері регулювання віртуальних активів, можна виявити певні тенденції визначення поняття «віртуальні активи». По-перше, на рівні законодавства спостерігається перехід від терміну «віртуальна валюта» до понять «віртуальний актив» або «цифровий актив», що охоплює більший спектр. По-друге, існують спроби класифікації віртуальних активів за їхньою функціональністю на певні категорії. Запропоноване українським законодавством тлумачення поняття віртуальних активів, потребує певних корективів, оскільки воно не враховує деякі важливі аспекти, пов'язані з сутністю поняття. Обмежений законодавчий підхід може призвести до того, що більшість віртуальних активів залишиться поза межами правового поля держави. Більшість країн не залишають при цьому поза увагою стрімкий розвиток цього фінансового феномену та намагаються створювати відповідне правове поле для регулювання усіх можливих видів зазначених активів.

Ключові слова: цифрові активи, віртуальні активи, криптовалюта, облік цифрових (віртуальних) активів, нематеріальні активи, облік за МСФЗ.

Problem statement. A digital asset typically refers to anything created and stored in digital form, identifiable and useful to an organization. As technological advancements become integrated into our personal and professional lives, digital assets are becoming increasingly popular and beneficial. Data, images, videos, written content, and much more have long been considered digital assets with property rights. Most digital assets, such as a company's brand, can be assigned a value (worth), whether monetary or intangible. Some digital objects may only be valuable to the creator or an individual, for example, a family photo on your phone. Others may be valuable to a wider audience. In the past, digital assets, such as data or scanned documents, belonged to organizations and were used to realize their utility. However, with the introduction of blockchain and cryptocurrency to the public in 2009, digital assets acquired new life and purpose. Everything in digital form became something that could be used to create value in the form of tokenization on the blockchain. The increased interest in digital assets has led to the necessity of understanding their place among an organization's assets, in developing approaches to formalizing the term "digital assets," options for their assessment, and the methodology of accounting and presentation in financial reporting. The attempted resolution of the aforementioned issues is the focus of the proposed research.

Review of recent research and publications. Scientific works by scholars such as R. Maidanik, V. Sergienko, V. Ivanyuk, D. Pogribnyi, V. Logoida, N. Arkhireiska, Ye. Bondarenko, L. Akimova, K. Kovalchuk, O. Kud, and others are dedicated to analyzing the concept and legal nature of virtual assets. At the same time, legal regulation of the virtual asset market is one of the most relevant issues within legislative initiatives. Given this, there is a need for theoretical research on the analysis of the concept of "virtual assets," their legal nature, and classification.

The aim of the article is to analyze current approaches to defining the concept, explore the possibilities of applying individual IFRS provisions for accounting digital assets, and outline the classification of virtual assets.

Presentation of the research material. We currently live in a digital world, in the era of the 4th industrial revolution, which means that we encounter digital assets hundreds, if not thousands, of times every day. From photos stored on your iPhones to movies you watch on Netflix or accounting and other documents stored in iCloud, etc. But what exactly is a "digital asset"? Let's try to understand.

Firstly, it's worth mentioning that the concept of the term "asset" or "property" has been around for a long time. According to paragraph 3 of the National Accounting Standards (NAS) 1 "General Requirements for Financial Reporting," assets are resources controlled by an entity as a result of past events and from which future economic benefits are expected to flow. Thus, assets, or an organization's property, are the result of previous economic transactions aimed at obtaining future economic benefits (i.e., income).

However, the term "digital asset" is relatively new, and under it can be understood, as the name suggests, any electronic resource that has value. For example, accounts, images, etc.

Judging by the name of this asset, it should have a direct or indirect relation to intangible assets due to the complete absence of tangible form. So let's start with defining what

intangible assets are, and then determine the relationship between intangible and digital assets.

In the simplest and broadest sense, anything that exists in digital form and can be used to create value is a digital asset. This includes audio files, videos, logos, databases, software, and websites, which have existed since the 1950s.

The technological progress of the 1990s contributed to the development of company websites and digital equivalents of a range of physical assets, such as paper documents, photographs, and cash, and enabled the dematerialization of financial instruments such as stock certificates.

Over the past few years, advancements in cryptography, distributed ledger technologies (DLT), and smart contracts have expanded the ways in which digital assets are created, used, and transferred. This has led to a recent wave of digital assets, including crypto-assets such as cryptocurrencies, non-fungible tokens (NFTs), central bank digital currencies (CBDCs), asset-backed tokens, and tokenized real estate.

Although this history lesson shows that digital assets are not a new phenomenon, debates related to the accounting issues of digital assets seem to be gaining momentum only now, reflecting their complexity.

And these debates seem likely to intensify as the volume and nature of digital assets continue to expand due to further developments and innovations in emerging technologies such as augmented/virtual reality, artificial intelligence, Web 3.0, quantum computing, and 5G.

While the term "digital assets" is often used to denote a subset of digital assets supported by DLT, such as crypto-assets, it is important to remember that the scope of application is much broader and encompasses both legacy digital assets and any future digital assets.

Digital assets have existed since the early days of computers. People have been creating and using them in personal and business environments for decades. The development of the Internet, smartphones, and other technologies has taken this evolution to an entirely new level, making all kinds of digital assets more accessible to people worldwide.

Digital assets have evolved into something more than just words, images, videos, audio, and documents that we traditionally associate with this term. When Bitcoin was introduced in 2009, it brought with it blockchain—a distributed public ledger secured by a consensus mechanism. While this concept was not new, as data itself became a valuable digital asset requiring security measures, management, and storage. Distributed ledgers and the information contained within them had already existed for some time.

However, this was new to most people who lived and worked outside the realms of data science, management, analysis, or any other area requiring large distributed data networks.

For a digital asset to be considered an asset, it must have the potential to create value as it can be used in a way that creates value for the owner. Then, the digital asset must have the ability to transfer ownership rights through purchase, gifting, or other means of transferring rights to anyone else along with the value it can bring. It should also be discoverable or storable so that it can be found.

Digital assets now encompass everything from words to corporate ownership or real estate via tokenization. Defining the term "digital assets."

The concept of "digital assets" has not been formalized until now, despite numerous attempts to provide at least a basic definition of such assets, mainly undertaken by IT technology specialists and lawyers.

A digital asset is anything in digital form that can create value (utility).

As before, you can create something in digital form, but it won't be a digital asset if it lacks value (utility) to you.

In our view, the peculiarity of digital assets and their distinction from traditional property objects, which can exist both in tangible and digital form, lies in the fact that they are not only intangible by nature but also do not require materialization in the real world for their existence and use.

Thus, Digital assets are any type of files with values created and stored in digital form and owned by the organization on proprietary rights (at least by the right of use). In other words, a digital asset is any asset that exists in digital form, has value for the organization, and includes the right to use.

The IFRS Interpretations Committee in the Conceptual Framework for Financial Reporting defines an asset as a "resource controlled by the entity as a result of past events and from which future economic benefits are expected," and that "physical form is not essential to the existence of an asset." "An economic resource is a right that can bring economic benefits."

While some researchers adhere to the view that the uncertainty as to whether future economic benefits will flow from a digital asset to the organization means that the asset does not exist, it is generally considered that a digital asset is an asset (based on the fact that there is sufficient control and certainty regarding future economic benefits).

In our opinion, the real challenge of accounting for digital assets is primarily related to their classification and valuation.

However, in practice, organizations will need to assess whether each of their digital assets meets the concept of an asset.

When discussing the accounting issues of digital assets, there are various perspectives on whether digital assets meet the definition of assets or not. Proponents of such an approach have noted in their research that the Conceptual Framework developed by the Committee does not require the physical existence of an asset, although organizational control over benefits often results from legal rights.

In my opinion, the presence of a digital asset meets the definition of an asset. This is because the organization either purchases or creates the digital asset (i.e., a past event), and can control the digital asset object, meaning it can decide when to sell or use it in its operations (digital assets represent controlled resources). Finally, if the organization sells or exchanges digital assets for any other goods or services, it is expected that this organization will receive economic benefits.

Some researchers believe that if the recognition criteria for assets under IFRS are met and apply to digital assets, then they should be recognized as assets.

I believe that digital assets meet the established IFRS criteria, which include three main aspects, namely:

1. Digital assets are a current economic resource.
2. They are controlled by the organization as a result of past events.
3. They have the right and ability to receive economic benefits.

Thus, digital assets as assets have the following characteristics:

There are certain volumes of digital resources that the organization has the right to control and control over which can be transferred to third parties.

They are current economic resources - rights or access to future economic benefits (digital assets are a digital representation of value or contractual rights).

Future economic benefits are expected – digital assets have value (utility) in exchange and/or utility in use.

Legally controlled by the legal entity-owner, as well as other circumstances depending on contractual arrangements, jurisdictional regulation, etc.

Arising from past transactions – acquired from other organizations or created by the organizations themselves for consumption.

In summary, digital assets are most likely a component of intangible assets.

There are many different types of digital assets. A list of the most well-known assets, compiled from open sources, is presented in Table 1 below.

Table 1

Types of Digital Assets

№	Digital assets list
1.	Text files
2.	Images
3.	Websites
4.	Computer programs
5.	Videos
6.	Graphic files
7.	PDF files
8.	Slide decks
9.	Spreadsheets
10.	Code files (such as HTML, CSS, JavaScript, Python, ...)
11.	Photos
12.	Databases
13.	Books
14.	Audio/music
15.	Animations
16.	Illustrations
17.	Manuscripts
18.	Email and email account records
19.	Logos (trademarks)
20.	Social media accounts
21.	Gaming accounts
22.	Tokens
23.	Cryptocurrency

The approach arising from a legal perspective involves considering digital assets as property based on the following indicative attributes of ownership:

Digital assets can be defined or identified.

Uniqueness and control, where the owner of the private key has exclusive control over the digital asset.

The transferability of digital assets may be permitted by third parties.

Certainty about digital assets – analogous to other physical assets, which can exist only until they are fully depreciated, disposed of, or lose their digital form.

The issues of financial reporting and accounting for digital assets include:

- Classification of digital assets;
- Valuation of digital assets (cost, fair value, or impairment);
- Recognition of gains and losses at fair value (profit and loss or other comprehensive income);
- Basis and method of valuation of digital assets.

While IFRS standards are not directly applicable to digital assets, the scope of IFRS may include elements with characteristics of digital assets and thus be applicable.

Thus, we have no alternative but to refer to existing accounting standards – to outline the hierarchy of using IFRS standards for accounting for digital assets.

To determine which IFRS standard to apply, one should refer to paragraph 7 of IAS 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors," which states that a specific IFRS standard should be used if applicable.

Building on the assumption that there is compelling evidence that digital assets should be considered assets, let's consider the provisions of several IFRS standards that provide guidance on the accounting for various classes of assets and merit consideration to determine whether they could be used for accounting for digital assets. Here are these standards:

1. Cash (IAS 7 "Statement of Cash Flows"; IFRS 9 "Financial Instruments") [17].
2. Non-cash financial assets (IAS 32 "Financial Instruments: Presentation," IFRS 9 "Financial Instruments").
3. Investment property (IAS 40 "Investment Property").
4. Intangible assets (IAS 38 "Intangible Assets").
5. Inventories (IAS 2 "Inventories").

Let's examine in more detail the application of the provisions of each of the listed standards for accounting for digital assets.

Are Cryptocurrencies, as digital assets, indeed Money (or their equivalent)? In IAS 7.6, cash is defined as "cash on hand and demand deposits." Additional guidance is provided in paragraph AG3 of IAS 32, which states: "Cash (cash equivalents) is a financial asset because it is a medium of exchange...". Currency (including foreign currency) is typically recognized as cash.

Of the listed digital assets, only the term "cryptocurrency" suggests that it is currency; however, this does not mean that it is necessarily cash for accounting purposes. It may be the case that some (but not all) cryptocurrencies among digital assets could be used as a medium of exchange; indeed, this was the original purpose of Bitcoin and some other cryptocurrencies. However, it seems that cryptocurrencies are a limited medium of exchange against most traditional national currencies. This is partly due to the fact that unlike traditional currencies such as the US dollar and the Euro, they are not backed by a central bank and are not recognized as legal tender in most jurisdictions. Additionally, some very large financial institutions in Canada and the US have banned the purchase of cryptocurrencies on their credit card platforms, citing "high volatility and risk" as leading factors underlying their decision.

It is currently unlikely that cryptocurrencies could be accounted for as traditional money or its equivalent.

Money. As a form of digital money, ownership of cryptocurrency might have been expected to be recognized as traditional money. However, unlike traditional money, cryptocurrencies are not backed by the government or a central bank. Additionally, they are not considered legal tender in practically all jurisdictions.

When considering this in the context of accounting, IAS 7 "Statement of Cash Flows" [3] does not provide a definition of cash, merely stating that "cash includes cash on hand and demand deposits." However, in IAS 32 "Financial Instruments: Presentation," it is stated that "[6] currency (cash) is a financial asset because it is a medium of exchange and therefore the basis on which all transactions are measured and recognized in financial statements." Looking at this description, it is clear that cryptocurrencies cannot be considered equivalents to traditional money, as defined in IAS 7" [3], because they cannot be easily exchanged for goods or services.

Cash Equivalents. In addition to cash, IAS 7 defines another category, "cash equivalents" – instruments that are almost as good as cash because they are similar in nature. The question arises: can cryptocurrencies fit this definition? According to IAS 7, "cash equivalents are short-term, highly liquid investments that are readily convertible to known amounts of cash and are subject to an insignificant risk of changes in value." Based on this definition, it seems evident that cryptocurrencies cannot be classified as cash equivalents, as they are subject to significant price volatility (for example, Bitcoin lost around 28% of its value in January 2023) [3].

IAS 38 contains two possible approaches to accounting – cost or revaluation.

Cost. Under this approach, intangible assets are initially measured at cost and subsequently measured at cost less accumulated amortization and impairment losses. Cost is defined as "the amount of cash paid or the fair value of other consideration given to acquire an asset at the time of its acquisition or construction, or, where applicable, the amount attributed to that asset when initially recognized in accordance with the specific requirements of other IFRSs, for example, IFRS 2 'Share-based Payment' [7–15].

Revaluation. Intangible assets may be accounted for at revalued amounts under IAS 38 provided there is an active market for them (which may not be the case for all types of digital assets). Under the revaluation model, intangible assets are initially measured at cost and subsequently measured at fair value less accumulated amortization and impairment losses [7–15].

IAS 38 requires that increases in revaluation be recognized in other comprehensive income and accumulated in equity under the heading "Revaluation Surplus." However, increases in revaluation must be recognized in profit or loss to the extent that it reverses a revaluation decrease of the same asset previously recognized in profit or loss. Revaluation decreases are recognized in profit or loss. However, decreases are recognized in other comprehensive income to the extent of any credit balance existing in the revaluation surplus in respect of that asset.

To apply the revaluation model under IAS 38, the fair value of the intangible asset must be reliably measurable. Intangible assets are generally rarely revalued, as active markets for them are infrequent, but when digital assets are traded on an exchange (cryptocurrencies), it may be possible to apply the revaluation model under IAS 38 [7–15].

Active Markets. IFRS 13 "Fair Value Measurement" defines an active market as "a market in which transactions for the asset or liability take place with sufficient frequency and volume to provide pricing information on an ongoing basis." IFRS provides little additional guidance

to support this definition, so judgment is required when determining whether an active market exists for certain digital assets (such as cryptocurrencies). For more well-known currencies like Bitcoin, where significant trading occurs daily, it may be relatively easy to demonstrate the presence of an active market. However, for less-known cryptocurrencies, this may not be the case, especially if transactions are not conducted in cash. We believe that while under some circumstances it might be possible to go beyond cash transactions (for example, exchanging for other cryptocurrencies that are considered to have an active market), greater weight should be given to cash transactions.

Companies holding digital assets (cryptocurrencies) under the revaluation model must also disclose details such as the tracking of movements on revaluation and their reflection in other comprehensive income. For example, whether this is done for individual coins, which exchange is used for measurement, and at what time (given that many exchanges operate 24/7).

Depreciation and Impairment. According to IAS 38, a company must assess whether the useful life of an intangible asset is finite or indefinite. When conducting such an assessment, the standard specifies that an intangible asset should be considered to have an indefinite useful life if there are no foreseeable limits to the period over which the asset is expected to generate net cash inflows for the entity. Considering that perhaps only cryptocurrencies among the entire spectrum of digital assets are intended for use as a store of value over time, we believe that for the purposes of IAS 38, their useful life is indefinite. However, we note that technological changes can be rapid, and that "indefinite" according to IAS 38 does not mean "infinite" [7–15].

An intangible asset with an indefinite useful life is not amortized but must be tested for impairment by comparing its recoverable amount with its carrying amount annually and whenever there are indicators that the intangible asset may be impaired.

According to IAS 36 "Impairment of Assets," an impairment loss should be immediately recognized in profit or loss, except for cases where the asset is carried at a revalued amount. Any impairment loss of a revalued asset is considered a decrease in revaluation in accordance with the standard under which it was revalued. As mentioned above, IAS 38 states that a decrease in the carrying amount of an intangible asset due to revaluation is recognized in profit or loss. However, the decrease should be recognized in other comprehensive income to the extent of any credit balance in the revaluation surplus related to that asset.

IAS 36 also states that the reversal of an impairment loss for an asset, other than goodwill, should be immediately recognized in profit or loss unless the asset is carried at a revalued amount. The standard requires any reversal of an impairment loss for a revalued asset to be considered an increase in revaluation in accordance with the standard

under which it was revalued. IAS 38 states that "if the carrying amount of an intangible asset increases as a result of revaluation, this increase should be recognized in other comprehensive income and accumulated in equity under the heading of revaluation surplus. However, the increase should be recognized in profit or loss to the extent that it reverses a revaluation decrease of the same asset previously recognized in profit or loss."

Choosing the method of assessing intangible and digital assets in an organization's accounting and reporting. The application of one method or another for assessing intangible and digital assets is determined by the organization's business model. Where the organization's business model involves transforming assets at input to create new assets or services at the output of the model, we believe that historical cost is usually the most useful basis for assessing such assets. Where the firm's business model does not involve transforming assets at input but instead involves buying and selling assets in the same market to profit from changes in market prices, we believe that fair value is usually the most useful basis for assessing property. Whichever method of asset and liability assessment is used in financial reporting, disclosure of information about the alternative method of assessment may be useful to users provided that the benefit of providing this additional information exceeds the cost of obtaining it. Additionally, in the case of using more than one method of asset assessment in accounting, reports should be structured to make clear the calculation of profits and losses arising from the application of each assessment method.

Conclusions. Digital assets are identifiable non-monetary assets without physical substance and meet the definition of an intangible asset.

Digital assets satisfy the definition of an intangible asset as they are identifiable and separable or arise from contractual or other legal rights.

Therefore, there is still no consensus on the legal nature and essence of virtual assets. However, most countries are not ignoring the rapid development of this financial phenomenon and are attempting to create an appropriate legal framework for regulating all possible types of such assets. There are certain trends in defining the concept of "virtual assets." At the legislative level of many states, there is a transition from the concept of "virtual currency" to the concept of "virtual asset," which is significantly broader in understanding. By elaborating on the concept of "virtual asset," legislators have begun to focus on distributed ledger technology, indicating a more thorough approach to studying and understanding this phenomenon. The transition from the concept of "virtual currency" to the term "crypto-asset" in the European MiCA regulation, which is expected to be implemented in Ukrainian legislation in the future, raises doubts. Nevertheless, the concept of a virtual asset is broader and its use is considered more appropriate. The absence of comprehensive regulation of DeFi and NFT in the MiCA regulation already indicates the imperfection of this act.

References:

1. IAS 2 (2–5). (2018). IFRS. Retrieved from IAS.
2. Inventories: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS2.pdf>
2. IAS 2 (6). (n.d.). IFRS. Retrieved from IAS 2: Inventories. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS2.pdf>

3. IAS 7 Statements of cash flows. Available at: <https://www.google.by/url?q=https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias7&sa=U&ved=2ahUKEwjHo8HF5KPyAhVmwaIIHHVfAAYQFnoECAoQAQ&usg=AOvVaw1hv-R8d0VZ5a0JamowXQdG>
4. IAS 16 Property, plant and equipment. Available at: https://www.google.by/url?q=https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias16&sa=U&ved=2ahUKEwjhvrLP5aPyAhWQOwKHVuGAPIQFnoECACQAQ&usg=AOvVaw2R1mf32iNueLXff_0xlbOP
5. IAS 21 The Effect of Changes in Foreign Exchange Rates. Available at: <https://www.google.by/url?q=https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias21&sa=U&ved=2ahUKEwin9ZvO5qPyAhXICuwKHfgaC2AQFnoECAEQQAQ&usg=AOvVaw3rL0i0KqPHlhQkNY5Hrroq>
6. IAS 32 (11). (2018, 2 21). IFRS. Retrieved from IAS 32: Financial Instruments Presentation. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS32.pdf>
7. IAS 38 (107). (2018, 2 23). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
8. IAS 38 (12). (2018, 2 23). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
9. IAS 38 (13). (2018, 2 23). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
10. IAS 38 (21). (2018, 2 23). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
11. IAS 38 (24). (2018, 2 24). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
12. IAS 38 (51-52). (2018, 2 24). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
13. IAS 38 (53). (2018, 2 24). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
14. IAS 38 (74-75). (2018, 2 25). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
15. IAS 38 (8). (2018, 2 23). IFRS. Retrieved from IAS 38: Intangible Assets. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS38.pdf>
16. IAS 7 (6). (2018, 2 22). IFRS. Retrieved from IAS 7. Available at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IAS7.pdf>
17. IFRS 9 Financial Instruments. Available at: https://www.google.by/url?q=https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs9&sa=U&ved=2ahUKEwjEwYP65qPyAhVIMOWKHVUZBxQQFnoECAYQAQ&usg=AOvVaw25Brnvo19ythzDYNcZYjM_

Стаття надійшла до редакції 03.05.2024

УДК 330+355.746.1(477):355.01:339

JEL H56

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-21

Білоконь М.В.

кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри права, національної безпеки та європейської інтеграції,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5389-7013>

Mykhailo Bilokon

V.N. Karazin Kharkiv National University

Смаглюк А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та підприємництва,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8874-3719>

Anna Smahliuk

V.N. Karazin Kharkiv National University

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГІБРИДНИХ ЗАГРОЗ

ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF HYBRID THREATS

Анотація. В статті досліджено гібридні загрози, що можуть серйозно підривати довіру до фінансової системи, погіршувати інвестиційний клімат, спричиняти економічний спад та загрожувати стійкості країни в цілому і національній економічній безпеці, зокрема. Повномасштабне військове вторгнення неабияк актуалізувало питання забезпечення концепту «безпеки» загалом та економічної безпеки зокрема через формування дефіциту ресурсів (у різних галузях), пошкодження важливої інфраструктури, залежність від енергетичної інфраструктури, збільшення державного боргу, передумов фінансового колапсу та обмеження зовнішньої торгівлі – що загрожуює стабільності національної економіки. Автори зазначають, що забезпечення резервів, захист інфраструктури та диверсифікація ресурсів мають стати критичними стратегіями для збереження економічної стійкості в умовах воєнного конфлікту.

Ключові слова: економічна безпека, публічне управління, модель активного забезпечення економічної безпеки, європейська та євроатлантична інтеграція, гібридні загрози, тіньова економіка.

Abstract. Introduction. The article actualizes, in accordance with the stated Purpose, the sphere of economic security, which should guarantee the basis for the dynamic framework of the system – economic development. Methods. The methodological and theoretical basis of the study were: generalization, dialectical, analysis and comparison, normative, etc. Results. Considers conceptual approaches to the definition of economic security, and the role that public administration plays within the framework of nine key components of economic security: production, demographic, energy, foreign economic, investment and innovation, macroeconomic, food, social and financial. The role and place of European and Euro-Atlantic integration in ensuring Ukraine's economic security are investigated. The authors identify several exposures in the economic aspect of hybrid influence, which can be applied in practice in the current global hybrid confrontation. They consider the shadow economy as one hand a threat to economic security and countering hybrid threats, and on the other hand, as a source of opportunities for restoring Ukraine's economic potential during and after active hostilities (in the context of the ongoing hybrid war). The article analyses the threats and negative consequences, advantages, and disadvantages of the shadow sector; and also examines three main areas of the shadow economy: the informal economy, criminal activity and fictitious activity, as the basis for hybrid threats that combine economic, criminal and political aspects. Conclusion. In this sphere, the State should have the tools to intervene in the economic process (to a limited extent – when necessary). For the legal regulation of national economic security, it is appropriate to use the model of active ensuring of economic security of the state, since this approach involves taking preventive measures and active state policy in the field of economy, including creating incentives for investment, innovation and development, thereby ensuring the sustainability of economic growth. On the other hand, given the need for a balance between private and public interests in society and the State, it is noted that non-State actors of economic interaction, as one of the objects of national economic security, should be protected from excessive public interference in their private activities.

Keywords: economic security, public administration, model of active economic security, European and Euro-Atlantic integration, hybrid threats, shadow economy.

Постановка проблеми. Розглядаючи концепт «безпеки», варто звернутись до розуміння взаємозв'язку природного бажання людини (й суспільства – як групи людей) забезпечення можливості, з однієї сторони, свого стабільного існування (як статична рамка системи) та, з іншої – розвитку (як динамічна рамка системи).

Відповідно до теорії мотивації, що розкриває ієрархію потреб людини, однією з первинних і ключових, поряд з фізіологічними потребами (в їжі, одязі тощо) є безпека. Вона є необхідною характеристикою та важливою передумовою для життєдіяльності та життєздатності особи, суспільства та держави. З погляду ширшого контексту, поняття «безпека» визначає стан

людського суспільства, при якому забезпечується його нормальне існування (фактично – виживання) та розвиток. Безпека інтерпретується як критерій для збереження об'єкта та гарантування його стабільного функціонування [10].

Суспільні інтереси, незважаючи на їх важливість для соціуму, мають свою різноманітність. Варто враховувати, що те, що сприймається як раціональне, доцільне і оптимальне для одного публічного суб'єкта, може не бути прийнятним через ті чи інші обставини для іншого(их). До того ж, втручання держави у приватні справи під час реалізації індивідуальних інтересів обмежуються публічними інтересами, що є об'єктивною необхідністю [1]. Відповідно, існує складність балансу між індивідуальними і загальними інтересами в суспільстві та державі.

Однак, сучасне суспільство та сучасні ліберально-демократичні держави враховують ці відмінності та конфлікти і намагаються знайти баланс у створенні правового фреймворку (в тому числі для гарантування прав і свобод людини), соціальній підтримці, пошуках консенсусу через діалог у суспільстві.

Важливим у цьому аспекті є економічний розвиток який може сформувати нові можливості задоволення потреб й суспільства в цілому й кожного окремого індивідууму цього суспільства зокрема. Таким чином, актуалізується сфера економічної безпеки, що має гарантувати основу для динамічної рамки системи – економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека є однією з ключових тем досліджень серед як вітчизняних так і закордонних науковців. Так, серед вітчизняних досліджень присвячених цій важливій темі, слід виокремити роботи Гриценко О.А., Дикого А.П. [6], Жаліла Я.А., Луцик Ю.О. [8], Моргун Н. С. [10], Шевченко Л.С. та ін. Зокрема, ними і не тільки в різні періоди часу досліджуються вплив зовнішніх боргів на економічну безпеку України, аналізуються ризики фінансової системи, стратегічні напрями забезпечення енергетичної безпеки тощо. Цей інтерес обумовлений передусім необхідністю вирішення проблем, пов'язаних із захистом економічних інтересів держави та забезпеченням стабільного її розвитку. Тож, частота згадування цієї теми в наукових колах свідчить про її актуальність, важливість та необхідність подальших досліджень у цій сфері.

Мета статті. Метою статті є дослідити економічну безпеку, як основу для динамічної рамки системи – економічного розвитку України та вплив на неї гібридних загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливо розглядати розвиток сфери економічної безпеки з двох ключових поглядів: як окремий вектор, що становить неодмінну частину загальної національної безпеки, і як систему різних суб'єктів, які мають відповідальність за формування цієї сфери [8].

Розглядаючи сформовані концептуальні підходи щодо визначення економічної безпеки варто зупинитись на історичному та систематичному погляді на розвиток цієї сфери:

1. Історичний погляд виділяє декілька періодів розвитку концепту економічної безпеки: камералістична концепція захисту зовнішньоекономічної безпеки держави, що сформулювалася у 1840-х роках; кейнсіан-

ська концепція захисту держави від внутрішніх загроз макроекономічного характеру, що була актуальною у 1930-х роках [12].

2. Систематичний погляд на визначення економічної безпеки виділяє функціональний, інституціональний та комплексний підходи. Відповідно до функціонального підходу, економічна безпека вважається певним станом економіки, що дозволяє їй протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам. Інституціональний (або системно-забезпечувальний) підхід фокусується на методах нейтралізації існуючих загроз. Відповідно до комплексного (комбінаційного) підходу, економічна безпека пов'язується здатністю економіки до подальшого розвитку з метою забезпечення сталого розвитку держави [10].

Розглядаючи концепцію економічної безпеки, теоретичні погляди надають загальне розуміння принципів та підходів, але з іншого боку – для формування повного та реалістичного образу економічної безпеки важливо врахувати практичний аспект та конкретність, що має бути закріплена на законодавчому рівні.

Однак, як зазначають дослідники, на законодавчому рівні, сьогодні ми не маємо встановлені конкретні визначення структурного та категорійного апарату економічної безпеки України. З іншого боку, докладний опис цих понять можна знайти у нормативних актах, що видаються профільними центральними органами виконавчої влади. Відповідно до таких актів, економічна безпека означає «стан національної економіки, що дозволяє їй зберігати стабільність у внутрішньому та зовнішньому контексті, забезпечувати високу конкурентоспроможність у глобальному економічному середовищі і відображає здатність національної економіки до сталого й збалансованого зростання». Крім того, у зазначених актах виокремлено дев'ять ключових складових економічної безпеки: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна та фінансова безпека [8].

В контексті ключових складових економічної безпеки, наведених вище, варто розглянути, яку роль відіграє публічне управління (як діяльність пов'язана з вирішенням стратегічних завдань суспільства та держави) в кожній з цих сфер:

– Виробнича безпека: публічне управління сприяє розвитку промисловості та виробництва, регулює використання ресурсів, нормативно-правовими актами визначає стандарти якості та безпеки продукції.

– Демографічна безпека: держава через публічне управління розробляє соціальні програми, які впливають на рівень народжуваності, міграційну політику, демографічний розподіл ресурсів.

– Енергетична безпека: публічне управління визначає стратегію розвитку та регулювання енергетичного сектора, включаючи виробництво, транспортування та споживання енергії.

– Зовнішньоекономічна безпека: публічне управління визначає зовнішньоекономічну політику, регулює торгівлю, контролює валютний обмін та інші зовнішньоекономічні відносини.

– Інвестиційно-інноваційна безпека: публічне управління стимулює інвестиції та інновації, забезпечує захист прав інвесторів, розробляє політику підтримки досліджень та розвитку.

– Макроекономічна безпека: держава через публічне управління регулює фінкальну та грошову політику, спрямовуючи економічний розвиток та стабільність.

– Продовольча безпека: публічне управління контролює виробництво, зберігання та розподіл продовольства, визначає стандарти безпеки харчових продуктів.

– Соціальна безпека: держава через публічне управління забезпечує систему соціального захисту, яка включає пенсії, медичне обслуговування, безробіття та інші аспекти соціальної підтримки.

– Фінансова безпека: публічне управління визначає політику фінансового регулювання, контролює банківську систему та інші фінансові інституції, забезпечує стійкість фінансової системи.

Всі ці аспекти публічного управління спрямовані на забезпечення стабільності, безпеки та ефективності відповідних сфер. Вони дозволяють державі реагувати на виклики та зміни, реалізовувати інтереси громадян та держави в цілому, а також забезпечувати оптимальний баланс між різними складовими економічної безпеки.

Держава має різноманітні функції у гарантуванні економічної безпеки, зокрема захисну, регулюючу, запобіжну, інформаційну та контрольну [10]. Відповідно, державна політика економічної безпеки використовується як інструмент для забезпечення ефективного функціонування системи економічної безпеки. Основною метою такої державної політики є створення механізму для попередження формування дисбалансів у економіці, виявлення ключових викликів та загроз, що можуть підірвати економічну безпеку держави. Ці аспекти повинні враховуватися при формуванні стратегій економічної політики та створенні умов для забезпечення досягнення національних економічних інтересів [8].

До того ж, важливим є процес регуляції економіки з метою запобігання дисбалансам та вирішення проблем, що можуть виникнути у процесі функціонування ринків. Держава має володіти інструментами для втручання у економічний процес (обмежено – коли це необхідно), наприклад, шляхом встановлення ефективних механізмів контролю над цінами, обмеженням монопольних позицій, чи підтримкою конкуренції – через нормативно-правовий фреймворк в рамках якого має забезпечуватися функціонування національної економіки та економічна безпека.

Проте, для держави важливо не лише сформувати правові норми, спрямовані на забезпечення національної економічної безпеки, а й створити механізми реалізації сформованих норм та інструменти контролю за їх виконанням.

З іншого боку, очевидно що недержавні актори економічної взаємодії як один з об'єктів національної економічної безпеки мають бути захищені від надмірного публічного втручання у їх приватну діяльність.

Правове регулювання забезпечення економічної (й фінансово-економічної) безпеки як виду державного управління має визначатися такими ознаками: встановлення національних економічних інтересів, що визначають зміст права на їх захист з метою стабільного розвитку держави; виявлення загроз, що виникають внаслідок протиправної поведінки суб'єктів суспільних відносин; формування правовідносин між

суб'єктами, регульованих правом; забезпечення регуляторної діяльності державних органів, наділених правом застосування повноважень із забезпечення безпеки [3].

Для правового регулювання забезпечення національної економічної безпеки доречно використовувати модель активного забезпечення економічної безпеки держави, оскільки цей підхід передбачає вжиття превентивних заходів та активну політику держави у сфері економіки, включаючи створення стимулів для інвестицій, інновацій та розвитку, забезпечуючи тим самим сталість економічного росту.

Ця модель використовується в усіх розвинених країнах світу і має значущі переваги порівняно з пасивною моделлю, що (як вважають деякі дослідники) застосовується органами державної влади України [9].

Забезпечення національної економічної безпеки є важливою передумовою стійкого розвитку будь-якої країни, і європейська та євроатлантична інтеграція – це саме те на що може та має спиратись Україна у цьому питанні.

Адже вони надають можливість спільно реагувати на економічні виклики, такі як глобальні фінансові кризи чи зміни торговельних умов. А спільні рішення можуть допомогти зменшити негативний вплив таких подій на економіку України.

Більше того, навіть передумовою початку європейської та євроатлантичної інтеграції ще у середині XX сторіччя стала безпекова мета, яка сформувала основу для подальшого економічного розвитку. Важливим аспектом цілісної комплексності європейської та євроатлантичної інтеграції виступає цивілізаційний вибір, що роблять країни приєднуючись до цих процесів, та мультиплікації можливостей НАТО (безпекова основа) та ЄС (політико-економічна, а з часом й соціальна, культурна, та інші основи) [5].

Проте, надто велика та потребує реформування структура інституцій ЄС з одного боку, та побоювання за власний суверенітет та захист національних інтересів країн-членів з іншого – призвели до формування неоднозначності у баченні майбутньої ролі європейського об'єднання у питанні забезпечення національної економічної безпеки країн-членів.

Однак, у сучасному глобалізованому світі, регіональна економічна інтеграція стає життєвою необхідністю, оскільки вона дозволяє країнам спільно вирішувати складні економічні виклики, підвищувати конкурентоспроможність і забезпечувати стійкий розвиток, не забуваючи про свої унікальні інтереси та суверенітет.

Тож, альтернатив великому процесу європейської інтеграції в цілому, а також європейській інтеграції окремих країн нашого регіону, включаючи Україну, практично немає. Глобалізований обмін інформацією, товарами та послугами спонукає до регіональної економічної інтеграції. В майбутньому, найімовірніше, інтеграція відіграватиме ключову роль у забезпеченні стабільності, розвитку та впорядкуванні економічних процесів – тобто формуванні передумов забезпечення національної (та наднаціональної, якщо розглядати ЄС в цілому) економічної безпеки. У цьому контексті важливо шукати рішення, які враховуватимуть інтереси всіх сторін, зокрема, шляхом збалансованої європейської інтеграції та забезпеченням відповідних гарантій

для збереження національного суверенітету та ідентичності європейських націй.

Міжнародна економічна взаємодія це лише середовище, на яке може спиратись й міжнародна й національна економічна безпека, але з іншого боку – в ньому очевидно можуть формуватись й відповідні загрози.

У сучасному глобалізованому світі економічні зв'язки між країнами піддаються значним маніпуляціям з боку окремих державних акторів, які використовують широкий спектр економічних інструментів таких як санкції, податки, обмеження у торгівлі, міжнародні угоди, конфіскація активів, цілеспрямовані фінансові втручання, фінансова підтримка, мита, національне кредитування та реструктуризація боргів [2].

Ці інструменти можуть використовуватися як для досягнення політичних цілей, так і для зміни економічних параметрів країн-партнерів. Такі маніпуляції можуть порушити баланс інтересів, створити невідомість та загрози для стабільності. Однією з таких загроз може бути економічна залежність країн від деяких ключових гравців, що робить їх вразливими до можливих втручань та тисків.

У цьому контексті, регіональна економічна інтеграція набуває особливої ваги, оскільки вона створює міцний фронт спільних інтересів і може виходити на захист своїх членів від економічних викликів та небезпек шляхом координації стратегій, об'єднаних зусиль та обміну найкращими практиками. Об'єднання країн може створити більш стійке економічне оточення, що допомагатиме зменшити вплив можливих загроз, в тому числі й гібридних.

Гібридний вплив у сфері економіки означає широке розбалансування цільової країни, що спонукає до підриву довіри суспільства до демократичних інститутів та уряду. Наприклад, економічні заходи або стратегії можуть бути використані для надання політичного тиску, чи економічні втрати можуть спонукати до перегляду зовнішньополітичної позиції держави або ослаблення стійкості її економіки, суспільства та безпеки [2].

Економіка є основним механізмом, який забезпечує функціонування суспільства. Її процеси впливають на всі аспекти життя, від розподілу ресурсів та створення робочих місць до забезпечення соціального благополуччя. Гібридні загрози в цій сфері можуть ламати звичайну динаміку економіки, порушуючи нормальний рух товарів, послуг, інвестицій та фінансів.

Більше того падіння економіки може зменшити здатність країни фінансувати оборонні програми, правоохоронні органи та інші ключові сектори. Це може послабити обороноздатність країни та створити вразливості перед зовнішніми загрозами, тому що сучасна економіка є глибоко інтернаціоналізованою. Мусимо констатувати, що більшість країн сьогодні мають велику залежність від зовнішньої торгівлі та інвестицій. Тож гібридні загрози можуть викликати дисбаланс на глобальних ринках, зменшувати зовнішні інвестиції та торгівлю, що, звичайно, залишає свій слід на національній економіці та може викликати рецесії.

Гібридні загрози у сфері економіки можуть бути суттєвішими за загрози в будь-якій іншій сфері через фундаментальний характер цієї сфери: вона формує ресурсну базу для розвитку людини, суспільства та держави.

У спільному дослідженні Європейської комісії та Європейського центру передового досвіду з проти-

дії гібридним загрозам «Ландшафт гібридних загроз: концептуальна модель», виділяється ряд вразливостей економічному аспекту гібридного впливу [2], до яких можна спостерігати практичне застосування в актуальному глобальному гібридному протистоянні:

1. Залежність від енергетичних та інших інфраструктур може призвести до формування економічної залежності та може бути використана для здійснення економічного тиску.

2. Розвиток інфраструктури часто включає великі проекти, які залучають іноземні інвестиції із сумнівними намірами.

3. Економічні труднощі та нерівність можуть бути використані для маніпуляції з результатами виборів.

4. Економічні проблеми, такі як криза платіжного балансу або збільшення державного боргу, можуть використовуватися як аргумент для підриву легітимності уряду або навіть для виправдання заходів чи геополітичної позиції.

5. Корупція в політичних та соціальних сферах підриває економічну стійкість, оскільки країна, що постраждала, стає менш конкурентоспроможною на міжнародному ринку.

Як можемо побачити не всі вразливості використовуються гібридними акторами – бо ці вразливості є загрозами самі по собі, але кожен із наведених прикладів може стати катастрофічним при його додатковому використанні ворогом під час гібридної війни.

Для прикладу, Росія активно дестабілізує економічну ситуацію в Україні, використовуючи це як один із інструментів гібридної війни. До початку збройного конфлікту на Сході України, Донецька та Луганська області перебували в стані активного соціального та економічного розвитку. Вони мали істотний вплив на ВВП, обсяги промисловості, зовнішній експорт, забезпечували зайнятість населення та підтримували інноваційні процеси у вітчизняній економіці. І звичайно, що збройний конфлікт на Сході країни призвів до зниження економічного потенціалу цих регіонів, зокрема – зменшення обсягів виробництва, експорту, зайнятості населення та інших економічних показників. Ця ситуація негативно впливає на економічну стійкість держави, оскільки регіони, що колись були ключовим двигуном економічного зростання, тепер надовго будуть залежати від допомоги з боку центральної влади [4].

Тож, як бачимо, країна агресор використовуючи спочатку гібридну стратегію, а тепер вже не ховаючись – цілеспрямовано намагається знищити економічну базу розвитку України та мінімізувати ресурси для подальшого протистояння цієї агресії.

Сьогодні, на жаль, ми маємо значне зменшення обсягів виробництва та експорту, як наслідок зменшення дохідної бази для державного бюджету, збільшення дефіциту та заборгованості, що обмежують здатність держави фінансувати соціальні програми та інфраструктурні проекти. Очевидно, що зменшення виробництва призводить до зменшення кількості робочих місць, та відповідного потенціалу до зростання соціальної напруги та незадоволеності серед населення. В свою чергу, зменшення можливостей для заробітку в регіонах можливих та активних бойових дій спричиняє масову міграцію населення до інших регіонів країни або за кордон, та приводить до втрати

робочої сили та людського капіталу, які вкрай важливі для післявоєнного відновлення і розвитку.

Крім того, ситуація нестабільності спричиняє зниження інтересу іноземних інвесторів вкладати кошти в Україну. Це може обмежити можливості для розвитку нових технологій, модернізації виробництва та росту економіки загалом.

Для подолання цих викликів, Україні важливо робити акцент на диверсифікацію економіки, підтримку нових галузей, сприяння малому та середньому бізнесу, а також залучення іноземних інвестицій під додаткові державні гарантії та розвиток торговельних партнерств.

Отже, важливою є комплексна стратегія, спрямована на відновлення економічного потенціалу й під час й після завершення активних бойових дій (в умовах продовження вже гібридної війни). Але суттєвою загрозою з однієї сторони, а з іншої – джерелом можливостей для відновлення, є тіньовий сектор економіки.

Виникнення та розвиток тіньової економіки взаємопов'язані з еволюцією суспільства. Вже з найдавніших часів можна відслідкувати появу тіньових економічних відносин. Для прикладу: із виникненням перших монет виникали й фальшивомонетники; зародження податкової системи послужило підґрунтям для розвитку механізмів ухиляння від сплати податків, збір податків часто перетворювався на особисте збагачення тих, хто виконував цю функцію; поява монополій у виробництві окремих товарів або наданні послуг стимувувала появу контрабанди та інших схем [7].

Тіньова економіка існує в багатьох країнах протягом багатьох років і є природною частиною економічної реальності, яку, можливо, не зовсім вірно виділяти як щось зовсім чужорідне. У економічних колах стали активно вживати термін «тіньова економіка» наприкінці 60-х – на початку 70-х років XX століття. Протягом цього періоду дослідники в галузі економіки, спеціалізуючись на вивченні особливостей країн, що розвиваються, стали приділяти увагу важливому факту: вплив тіньової економіки на дохідну частину державного бюджету є настільки значущим, що може призвести до економічної загрози для країни [7].

Загальновідомим, є факт, що державне втручання в ринкові відносини (та економічну сферу в цілому) з метою боротьби з тіньовим сектором стає необхідним для того, щоб зменшити негативний його вплив та створити сприятливі умови для стійкого економічного розвитку, соціальної справедливості та забезпечення громадського добробуту. Проте, таке державне втручання може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Дії держави повинні бути обдуманими та збалансованими, оскільки неправильні кроки можуть призвести до небажаних наслідків.

Загалом, економісти вважають, що державне втручання в економіку є доречним в ситуаціях кризових явищ та зменшення економічної активності. Внаслідок цього, аспект виробництва, пов'язаний з людським фактором, виявляється особливо чутливим до можливих загроз, зробивши його вразливим у періоди великої рухливості. Україна має певну групу працівників, які працювали і продовжують працювати неофіційно, поза офіційними трудовими відносинами, і вони є найбільш вразливими. Це відбувається внаслідок руйнування та закриття підприємств, падіння економічної

активності та збільшення безробіття, що, в свою чергу, спричиняє зниження рівня доходів та життя населення. У цих обставинах, тільки зростає частка людей, готових працювати за будь-яких умов зайнятості, навіть якщо це означає незаконне або неформальне працевлаштування [11].

Для потенціального розширення податкової бази та кількості формальних робочих місць, тіньовий сектор економіки дійсно може виглядати як можливість для розвитку. Проте, варто пам'ятати, що цей сектор часто супроводжується численними загрозами та негативними наслідками. Як й інші суспільні явища, у тіньового сектору є як певні переваги так й більш очевидні недоліки.

Тіньовий сектор історично дозволяв значній частині населення України гарантувати та навіть підвищувати певний рівень життя. Він може надати робочі місця для тих, хто не має доступу до формального ринку праці або не має відповідної кваліфікації. Для деяких людей робота в тіньовому секторі може бути більш прибутковою, ніж офіційна праця, особливо в умовах недостатньо розвиненої економіки. Деякі компанії можуть використовувати тіньовий сектор для зниження витрат на зарплати, податки та соціальні внески – таким чином розширюючи можливості свого розвитку та підвищуючи свою конкурентоспроможність.

Між тим, негативні наслідки існування тіньового сектору економіки більш очевидні та суттєвіші ніж позитивні. Тіньовий сектор ускладнює збір податків та контроль за їхнім використанням – що може призвести до значного зменшення доходів держави, що у свою чергу обмежує можливості вкладання у громадську інфраструктуру. Працівники в тіньовому секторі часто не мають доступу до соціального захисту, такого як медична страховка, відпустки, пенсії тощо. Відсутність регулювань може призвести до погіршення умов праці та порушення прав працівників. Великий тіньовий сектор може впливати на макроекономічну стабільність та фінансову безпеку країни, ускладнюючи контроль над грошовою масою та грошовою політикою. Ну й найголовніше – тіньовий сектор може спотворювати конкуренцію для легальних підприємств, які дотримуються правил та сплачують податки, таким чином зменшуючи загальну конкурентоспроможність національної економіки.

Можна виділити три основні сфери в тіньовій економіці: неофіційна економіка, кримінальна діяльність і фіктивна діяльність [7]. Ці сфери можуть стати підґрунтям для виникнення гібридних загроз, які поєднують у собі економічний, кримінальний та політичний аспекти.

Неофіційна економіка включає в себе всі види економічної діяльності, які відбуваються поза офіційними каналами, такі як нелегальна робота, торгівля без сплати податків, шахрайство тощо. Гібридні загрози тут можуть включати в себе використання неофіційної економіки для фінансування незаконних груп, включаючи терористичні організації. Також, нелегальні гроші можуть перекладатися в політичний вплив через корупцію.

Кримінальна діяльність включає в себе злочинну діяльність, таку як наркоторгівля, контрабанда, розбійні напади, кіберзлочини тощо. Гібридні загрози в цьому контексті можуть полягати в тому, що кримі-

нальні групи можуть використовувати свої ресурси та вплив для досягнення політичних змін або створення нестабільності у країні. Також, кібер-злочинці можуть спрямовувати свої атаки на важливу інфраструктуру або політичні системи.

Фіктивна діяльність включає в себе створення фіктивних компаній, виготовлення фальшивих документів, відмивання грошей та інші шахрайські практики. За даної ситуації гібридні загрози можуть полягати в тому, що така діяльність може використовуватися для фінансування дестабілізуючих дій, включаючи дезінформаційні кампанії або втручання в політичний процес.

Отже, державна стратегія запобігання та протидії економічній злочинності повинна не лише базуватися на правових принципах, але й враховувати інтереси різних груп у суспільстві, що дозволить досягти балансу між індивідуальними, суспільними та державними інтересами та забезпечити їхнє задоволення [6]. Протидія гібридним загрозам не має спотворювати ринкову економіку надмірним втручанням з боку держави, але при цьому має враховувати необхідність забезпечення національної економічної безпеки.

Надзвичайно важливим є забезпечення балансу між індивідуальними, суспільними та державними інтересами. Державна стратегія має враховувати потреби бізнесу, громадян та інших суспільних груп, щоб уникнути негативних наслідків надмірного регулювання або обмежень, які можуть гальмувати розвиток економіки. Важливо, щоб державна стратегія не спотворювала ринкову економіку. Здійснення надмірного втручання може призвести до зниження конкурентоспроможності та інноваційного розвитку. Проте, важливо й забезпечити належний нагляд і регулювання для запобігання використанню економіки для незаконної діяльності.

Ефективна стратегія протидії економічній злочинності та гібридним загрозам повинна бути гнучкою, адаптивною та збалансованою. Врахування інтересів

різних суспільних груп, підтримка ринкової економіки та забезпечення національної економічної безпеки мають сприяти створенню стійкого і стабільного середовища, яке буде менш вразливим до гібридних загроз.

Висновки. Сучасна безпекова дійсність включає значно більше аспектів, ніж просто військова сфера. Гібридні загрози (як неklasичні види загроз) стали важливою складовою міжнародної безпеки. Особливо в умовах глобалізованого світу, де технологічний розвиток сприяє швидкому поширенню впливу через різні канали. Розуміння економічної безпеки тепер включає в себе не лише витрати на оборону, а й інші аспекти, які можуть впливати на державу або регіон: це може бути економічна стійкість, здатність адаптуватися до нових викликів, інвестиційна привабливість, розвиток технологій, наукові дослідження тощо.

Тож, можна констатувати що міжнародна та регіональна економічна безпека, так як й національна – спирається на зростання економіки (відповідно – міжнародної чи національної). Вільна торгівля, інвестиції, технологічний обмін та економічна співпраця сприяють зміцненню стосунків між країнами та регіонами, зменшуючи можливість конфліктів та підвищуючи загальний рівень економічної безпеки, у тому числі стійкість до гібридних загроз.

Тіньова економіка існує в багатьох країнах протягом багатьох років і є природною частиною економічної реальності яку можливо не зовсім вірно виділяти як щось зовсім чужорідне. Й багато в чому актори гібридного впливу використовують тіньовий сектор у своїй діяльності.

Держава має володіти інструментами для втручання у економічний процес (обмежено – коли це необхідно). З іншого боку, враховуючи необхідність балансу між приватними та публічними інтересами в суспільстві та державі, очевидно що недержавні актори економічної взаємодії, як один з об'єктів національної економічної безпеки, мають бути захищені від надмірного публічного втручання у їх приватну діяльність.

Бібліографічний список:

1. Development of public management of financial and economic security in modern conditions / Kryshchanovych M., et al. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2023. № 1(48). P. 258–267.
2. Giannopoulos G., Smith H., Theodoridou M. The Landscape of Hybrid Threats: A conceptual model, EUR 30585 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021. URL: <https://www.hybridcoe.fi/publications/the-landscape-of-hybrid-threats-a-conceptual-model>. (дата звернення: 01.03.2024).
3. Legal aspects of reforming public management of financial and economic security in Ukraine in the context of European integration / Dragan I., et al. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2023. № 1(48). P. 326–334. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/download/3961/3786> (дата звернення: 01.03.2024).
4. Андрущенко І.Є. Фінансова безпека економіки України в умовах збройного конфлікту. *Відновлення України та її регіонів в контексті глобальних трендів: управління, адміністрування та забезпечення* : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Запоріжжя, 25–26 травня 2023 р. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023 С. 26–29.
5. Білоконь М.В. Формування європейської та євроатлантичної перспективи України у контексті реалізації національних інтересів. *Державне будівництво*. 2021. URL: <https://periodicals.karazin.ua/db/issue/view/1182> (дата звернення: 01.03.2024).
6. Дикий А., Барановська Т. Методологія формування та реалізації державної політики запобігання та протидії економічній злочинності в системі гарантування економічної безпеки держави. *Наукові інновації та передові технології*. 2023. № 2(16). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/nauka/article/download/3660/3680> (дата звернення: 01.03.2024).
7. Кононенко Л. Тіньова економіка та соціально-економічна безпека держави. *Актуальні питання права та соціально-економічних відносин: Збірник наукових статей*. Кропивницький : ЦІРоЛ, 2023. С. 342–348.
8. Луцук Ю.О. Економічна безпека в умовах глобальних викликів та загроз. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. № 15. С. 74–83.
9. Матковський А.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки держави. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 4, Том 3. С. 287–293.
10. Моргун Н.С., Шевчук О.О., Марчевський С.В. Функції держави у забезпеченні економічної безпеки. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2023. № 2. С. 275–280.

11. Надточій А.О., Смаглюк, А.А. Особливості регулювання соціально-трудових відносин в умовах воєнного стану. *Публічне управління XXI століття: в умовах гібридних загроз* : зб. наук. матер. XXII Міжнар. наук. конгресу. Х. : ННІ "Інститут державного управління" Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, 2022. С. 171–175.

12. Нікітішин А. Фінансово-бюджетна та соціально-економічна безпека держави в умовах військової агресії. *Економіка та суспільство*. 2022. № 45. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1954> (дата звернення: 01.03.2024).

References:

1. Development of public management of financial and economic security in modern conditions / Kryshchanovych M., et al. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, no. 1(48), pp. 258–267.

2. Giannopoulos G., Smith H., Theodoridou M. The Landscape of Hybrid Threats: A conceptual model, EUR 30585 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2021. Available at: <https://www.hybridcoe.fi/publications/the-landscape-of-hybrid-threats-a-conceptual-model>. (accessed March 01, 2024).

3. Legal aspects of reforming public management of financial and economic security in Ukraine in the context of European integration / Dragan I., et al. *Financial and credit activity problems of theory and practice*, no. 1(48), pp. 326–334. Available at: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/download/3961/3786> (accessed March 01, 2024).

4. Andriushchenko I.Ie. (2023) Finansova bezpeka ekonomiky Ukrainy v umovakh zbroinoho konfliktu [Financial security of the Ukrainian economy in the context of armed conflict.] *Vidnovlennia Ukrainy ta yii rehioniv v konteksti hlobalnykh trendiv: upravlinnia, administruvannia ta zabezpechennia* : tezy dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. (Zaporizhzhia, May 25nd–26rd, 2023). Zaporizhzhia : NU «Zaporizka politehnika», pp. 26–29. (in Ukrainian)

5. Bilokon M.V. (2021) Formuvannia yevropeiskoi ta yevroatlantychnoi perspektyvy Ukrainy u konteksti realizatsii natsionalnykh interesiv [Formation of Ukraine's European and Euro-Atlantic perspective in the context of realisation of national interests] *Derzhavne budivnytstvo*. Available at: <https://periodicals.karazin.ua/db/issue/view/1182> (accessed March 01, 2024) (in Ukrainian).

6. Dykyi A., Baranovska T. (2023) Metodolohiia formuvannia ta realizatsii derzhavnoi polityky zapobihannia ta protydiv ekonomichnoi zlochynnosti v systemi harantuvannia ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Methodology of Formation and Implementation of the State Policy of Prevention and Counteraction to Economic Crime in the System of Guaranteeing Economic Security of the State]. *Naukovi innovatsii ta peredovi tekhnologii*, vol. 2(16). Available at: <http://perspectives.pp.ua/index.php/nauka/article/download/3660/3680> (accessed March 01, 2024) (in Ukrainian)

7. Kononenko L. (2023) Tinova ekonomika ta sotsialno-ekonomichna bezpeka derzhavy [Shadow economy and socio-economic security of the state]. *Aktualni pytannia prava ta sotsialno-ekonomichnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh statei*. Kropyvnytskyi: TsIROL, pp. 342–348. (in Ukrainian)

8. Lutsyk Yu.O. (2023) Ekonomichna bezpeka v umovakh hlobalnykh vyklykiv ta zahroz [Economic security in the context of global challenges and threats]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriya: Ekonomika*, vol. 15, pp. 74–83. (in Ukrainian)

9. Matkovskiy A.V. (2020) Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky derzhavy [Organisational and economic mechanism for ensuring the economic security of the state]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 4, no. 3, pp. 287–293. (in Ukrainian)

10. Morhun N.S., Shevchuk O.O., Marchevskiy S.V. (2023) Funktsii derzhavy u zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky [State functions in ensuring economic security]. *Analitichno-porivnialne pravoznavstvo*, vol. 2, pp. 275–280. (in Ukrainian)

11. Nadtochii A.O., Smahliuk, A.A. (2022) Osoblyvosti rehuliuвання sotsialno-trudovykh vidnosyn v umovakh voiennoho stanu [Peculiarities of regulation of social and labour relations under martial law]. *Publichne upravlinnia KhKhI stolittia: v umovakh hibrydnykh zahroz* : zb. nauk. mater. XKHII Mizhnar. nauk. konhresu. (Kharkiv : NNI "Інститут державного управління" Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна), pp. 171–175. (in Ukrainian)

12. Nikitishyn A. (2022) Finansovo-biudzhethna ta sotsialno-ekonomichna bezpeka derzhavy v umovakh viiskovoi ahresii [Financial, budgetary and socio-economic security of the state in the context of military aggression] *Економіка та суспільство*, vol. 45, Available at: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1954> (accessed March 01, 2024) (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 09.05.2024

УДК 336.28

JEL E62, H25, H26

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-22

Тарашченко В.А.

кандидат економічних наук, доцент, докторант,

Державний податковий університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4873-982X>

Volodymyr Tarashchenko

State Tax University

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО СУТНОСТІ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ESSENCE OF TAX RISKS AND THEIR CLASSIFICATION

Анотація. У статті досліджено підходи до розуміння сутності податкових ризиків та виокремлено їх суттєві ознаки, проаналізовано підходи до класифікації податкових ризиків та надано пропозиції щодо її удосконалення. Аналіз підходів до розуміння сутності податкових ризиків надав змогу дійти висновку, що податковий ризик – це ймовірність зменшення податкових надходжень до бюджету, зумовлена невизначеністю умов та кінцевого результату діяльності суб'єктів податкових правовідносин. Результати дослідження сучасних сформульованих класифікацій податкових ризиків вказали на необхідність їх розширення за ознакою належності. За вказаною ознакою податкові ризики можуть бути характерними, спільними та взаємозумовленими. Врахування даних ризиків дозволить покращити податкове прогнозування та податкове планування, підвищити якість моніторингу податкових ризиків та можливість управління ними.

Ключові слова: ризик, податковий ризик, класифікація податкових ризиків, управління податковими ризиками, зменшення податкових надходжень.

Abstract. Introduction. As a special type of activity for compliance with tax legislation, tax control covers both the sphere of activity of controlling bodies (accounting of taxpayers, tax audits, etc.) and the sphere of activity of controlled entities related to the calculation and payment of taxes and fees, the provision of tax reporting. The interaction between controlling bodies and controlled entities takes place with the help of a system of levers, tools and methods of regulating tax relations, which are used to implement tax policy, in the form of a tax mechanism. As in any mechanism, the tax mechanism may have risks that have an impact on the field of taxation. **Purpose.** The purpose of the article is to research approaches to understanding the essence of tax risks and to identify their essential features, to analyze existing approaches to the classification of tax risks and to provide proposals for its improvement. **Methods.** In the research process, a complex of general scientific and special methods was applied: the dialectical method of cognition – to study the interrelationships and interdependence of phenomena and processes; systematization and comparison – in order to generalize and compare approaches to understanding the essence of tax risks and their classification; abstract-logical method – during the formation of scientific and theoretical generalizations and the formation of conclusions from the conducted research. **Results.** Tax risks by their nature are multifaceted, and therefore there are many opinions in the scientific literature regarding their essence and nature. The analysis of legislation and subordinate legal acts indicated certain differences in the interpretation of this concept depending on the nature of the activity. It was found that the analyzed definitions have in common that risks in the field of taxation are characterized by: the probability of a decrease in tax revenues to the budget; the uncertainty of the conditions and the final result of the activities of the subjects of tax relations. A generalized analysis of individual scientific studies indicated the similarity of opinions regarding the classification of tax risks: by subjects; by sources of occurrence; by time of occurrence; by the possibility of forecasting; by the nature of the outcome of the risk event; by the amount of possible losses; by type of consequences; by object of communication with other types of risks; under the influence of factors. The expediency of expanding the existing classification of tax risks based on ownership (regarding the subject structure of tax legal relations) is substantiated. **Conclusion.** The analysis of approaches to understanding the essence of tax risks made it possible to come to the conclusion that tax risk is the probability of a decrease in tax revenues to the budget, caused by the uncertainty of the conditions and the final result of the activities of subjects of tax legal relations. The results of the study of modern formulated classifications of tax risks indicated the need to expand them according to the attribute (characteristic, joint and mutually determined tax risks). Taking into account the formulated risks will allow to influence the forecasting and planning of tax revenues, the quality of tax risk monitoring, the possibility of their management, and, as a result, the increase of tax revenues to the budget.

Key words: risk, tax risk, classification of tax risks, tax risk management, reduction of tax revenues.

Постановка проблеми. Податковий контроль являється невід'ємною частиною податкового адміністрування та залишається, на нашу думку, єдиним ефективним інструментом виявлення порушень податкового законодавства, допущених платниками податків. Окремі науковці розглядають податковий контроль у двох нерозривних між собою, безперервно розвиваючих аспектах: як функцію або елемент державного управління економікою та як особливу діяльність

із дотримання податкового законодавства [1, с. 23]. В обох аспектах податковий контроль сприяє наповненню державного бюджету та, в деякій мірі, дозволяє дисциплінувати платників податків.

Як особливий вид діяльності із дотримання податкового законодавства, податковий контроль охоплює як сферу діяльності контролюючих органів (облік платників податків, податкові перевірки тощо), так і сферу діяльності контрольованих суб'єктів, пов'язану з нара-

хуванням та сплатою податків та зборів, наданням податкової звітності. Взаємодія між контролюючими органами та контрольованими суб'єктами відбувається за допомогою системи важелів, інструментів та методів регулювання податкових відносин, які використовуються для реалізації податкової політики, у вигляді податкового механізму.

Як і в будь-якому механізмові, у податкового механізму можливе існування ризиків, що справляють вплив на сферу оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання податкових ризиків та їх сформульовані класифікації неодноразово розглядалися в працях вітчизняних науковців та практиків. Дослідження у даній сфері проводили О. Десятнюк [2], Ю. Костенко [3], О. Черевко [4], Т. Головач, О. Грінвак, В. Швид [10], Г. Коломієць [11]. В своїх дослідженнях вони здебільшого розглядали сутність податкових ризиків та їх класифікацію з точки зору однієї зі сторін податкових правовідносин – держави чи платника податків, тоді як розгляд податкових ризиків та їх класифікаційних ознак, які б розповсюджувалися на всіх суб'єктів податкових правовідносин, залишився маловивченим.

Мета статті. Мета статті полягає у дослідженні підходів до розуміння сутності податкових ризиків та виокремленні їх суттєвих ознак, аналізі існуючих підходів до класифікації податкових ризиків та наданні пропозицій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. За свідченням О. Десятнюк, на ризиковість податкової сфери мають вплив незалежні від неї зовнішні ризики, які безпосередньо спричинені невизначеністю економічних, політичних, соціальних умов, де проводиться податкова діяльність та динаміку яких вона враховує [2, с. 80].

Податкові ризики за своїм характером є багатоаспектними, а тому, як результат, в науковій літературі існує розмаїття думок щодо їх сутності та природи.

На думку Ю. Костенко, податкові ризики – це вірогідно можливі порушення податкового законодавства, що і є критеріями відбору для проведення планової документальної перевірки [3]. Дане визначення, на нашу думку, є дещо звуженим та спрощеним, оскільки стосується лише процесу відбору платників податків для податкової перевірки і не враховує ризиків, пов'язаних з функціонуванням податкової системи в цілому. Також в даному визначенні не вказано суб'єкта проведення планової документальної перевірки: посадові особи державних контролюючих органів чи представники незалежного контролю.

Більш повне та чітке визначення сформульовано О. Черевком, який розглядає податковий ризик держави, як категорію, що характеризує невизначеність кінцевого результату діяльності стосовно забезпечення надходжень коштів до бюджетів усіх рівнів, державних цільових фондів внаслідок можливого впливу (дії) низки об'єктивних та/або суб'єктивних факторів, неефективного адміністрування податків та порушень податкового законодавства [4, с. 300].

Наявність різних, відмінних між собою підходів до тлумачення сутності податкових ризиків потребує дослідження поняття в законодавчій площині. Аналіз законодавства та підзаконних нормативно-правових актів вказав на певні відмінності у тлумаченні даного поняття в залежності від характеру діяльності.

Статтею 14 Податкового кодексу встановлено, що "ризик – ймовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи" [5]. В даному випадку поняття ризику охоплює загальну ймовірність несплати податків платником в процесі його діяльності без зазначення причин її виникнення.

Схожий зміст має визначення податкового ризику, наведене в наказі на той час Державної фіскальної служби України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної фіскальної служби при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків» від 31 липня 2014 р. № 22. Згідно нього податковим ризиком є можливість втрати бюджетних надходжень внаслідок вірогідного або встановленого порушення податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. При цьому податкові ризики визначаються під час первинного аналізу отриманої із внутрішніх або зовнішніх джерел податкової інформації, а також під час проведення податковими органами додаткового аналізу діяльності платника податків, зокрема як під час підготовки до перевірки, так і проведення перевірки платника [6].

Визначальним критерієм виступають податкові ризики при відборі платників податків до Плану-графіка проведення документальних планових перевірок. Попри відсутність визначення в наказі Міністерства фінансів України від 02.06.2015 р. № 524 "Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків", ризики розглядаються в контексті несплати податків, зборів та платежів до бюджету. При цьому в наказі наведено їх класифікаційну ознаку за ступенем ймовірності виникнення (високий, середній та незначний) [7].

З метою визначення належності платника податку на подану вартість до певної категорії за рівнем фіскальної важливості, податкової поведінки та залежно від характеристики галузі та регіону, в якому вони провадять свою діяльність, податкові ризики розглядають як ймовірність невиконання чи неналежного виконання платниками ПДВ податкового обов'язку, яка підтверджена сукупністю наявної податкової інформації [8].

Значно ширше тлумачення отримали ризики в Постанові Кабінету Міністрів України від 11 січня 2018 р. № 7 "Про затвердження Методики оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки". Фіскальними ризиками, пов'язаними з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки, є можливе відхилення прогностичних показників фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання від запланованого рівня, що може призвести до зменшення надходжень бюджету та/або потребувати додаткових витрат бюджету. Такі ризики виражаються в абсолютних цифрах або у відсотках валового внутрішнього продукту. До фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання, належать:

– зменшення податкових та неподаткових надходжень, зокрема частини чистого прибутку (доходу), що

відраховується до державного бюджету державними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями, дивідендів (доходу), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, у статутному капіталі яких є державна власність (порівняно із запланованим обсягом);

- виконання державою гарантійних зобов'язань у разі неможливості суб'єктів господарювання виконати свої зобов'язання перед кредиторами та гарантом;

- надання додаткової державної допомоги суб'єктам господарювання для покриття збиткової діяльності згідно із Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»;

- інші ризики, які можуть приводити до фінансових та інших втрат або проблем з ліквідністю суб'єкта господарювання, що тягнуть за собою витрачання централізованих фондів грошових коштів держави [9].

Таким чином, даною постановою до ризиків віднесено не лише ймовірність зменшення податкових надходжень до бюджету, а й витрати бюджету на збиткові суб'єкти господарювання державного сектору економіки з метою їх підтримки. Але, оскільки витрати бюджету відносяться до інструментів бюджетної політики, вони не можуть бути причиною виникнення податкових ризиків.

Спільними ознаками для окреслених визначень є те, що ризики у сфері оподаткування вказують на:

- ймовірність зменшення податкових надходжень до бюджету;

- невизначеність умов та кінцевого результату діяльності суб'єктів податкових правовідносин.

Більш ґрунтовну характеристику податкових ризиків можна отримати за результатами розгляду сформульованих класифікацій. Адже інформація про податкові ризики, розподілена за окремими групами згідно встановлених кваліфікаційних ознак, дозволяє встановити як місце кожного ризику в їх загальній системі, так і відповідні методи та прийоми управління ними.

Узагальнений аналіз окремих наукових досліджень вказав на схожість думок щодо класифікації податкових ризиків:

- за суб'єктами – податкові ризики держави, платників податків, податкових агентів, пов'язаних осіб;

- за джерелами виникнення – внутрішні та зовнішні;

- за часом виникнення – існуючі та майбутні;

- за можливістю прогнозування – прогнозовані та непрогнозовані;

- за характером результату ризикової події – чисті та спекулятивні;

- за величиною можливих втрат – припустимі, критичні та катастрофічні;

- за видом наслідків – ризики податкового контролю, збільшення податкового тягара, карної відповідальності;

- за об'єктом зв'язку з іншими видами ризиків – ризик втраченої вигоди, втрати податкоспроможності та інвестиційний ризик;

- за дією чинників – систематичний та несистематичний [10, с. 240–241; 11, с. 31].

До недоліків наявних класифікаційних ознак податкових ризиків, на нашу думку, варто віднести неврахування належності податкових ризиків стосовно суб'єктного складу. Адже до суб'єктів податкових правовідносин, здатних утворювати податкові ризики, варто віднести: платників податків, податкових агентів, взаємопов'язані сторони, державу в особі контролюючих органів. Для кожної групи суб'єктів за ознакою належності податкові ризики, на нашу думку, можуть бути характерними, спільними та взаємозумовленими. Наприклад, ймовірність уникнення від оподаткування є характерним податковим ризиком щодо платників податків, пов'язаних з ними сторін, податкових агентів (податковий агент хоч і діє від імені фізичної особи по нарахуванню та сплаті ПДФО, військового збору з доходів, що виплачуються такій особі, проте є платником податків та зборів в частині нарахувань на фонд оплати праці і тому зацікавлений в їх зниженні/несплаті). Уникнення від оподаткування платниками податків створює ймовірність залучення до податкових правопорушень окремих посадових осіб контролюючих органів. Обернений випадок – коли посадова особа контролюючого органу задля отримання неправомірної вимоги пропонує платнику податків повне або часткове уникнення від оподаткування. Залучення посадових осіб контролюючого органу до податкових правопорушень є характерним ризиком для контролюючих органів. Таким чином, характерні податкові ризики можуть створювати взаємозумовлені ризики. До спільних податкових ризиків відносяться ризики, котрі притаманні всім суб'єктам податкових правовідносин (наприклад, ризики виникнення помилок в діяльності суб'єктів податкових правовідносин, зумовлені недостатнім досвідом виконавців, мінливістю податкового та бухгалтерського законодавства, його неправильним тлумаченням, навмисним та/або ненавмисним відображенням операцій в обліку, звітності, актах перевірки тощо).

Висновки. Аналіз підходів до розуміння сутності податкових ризиків надав змогу дійти висновку, що податковий ризик – це ймовірність зменшення податкових надходжень до бюджету, зумовлена невизначеністю умов та кінцевого результату діяльності суб'єктів податкових правовідносин. Результати дослідження сучасних сформульованих класифікацій податкових ризиків вказали на необхідність їх розширення за ознакою належності (характерні, спільні та взаємозумовлені податкові ризики). Врахування сформульованих ризиків дозволить впливати на прогнозування та планування податкових надходжень, якість моніторингу податкових ризиків, можливість управління ними, та, як наслідок, збільшення податкових надходжень до бюджету. Проведене дослідження доповнює наявні здобутки науки про податкові ризики та може слугувати підґрунтям у інших дослідженнях побудови науково обґрунтованого механізму оподаткування та забезпечення податкової безпеки держави.

Бібліографічний список:

1. Литвинчук, І. В., Бурківська, Н.М. Податковий контроль: напрями удосконалення. *«Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування*. 2017. № 2(48). С. 190–194. DOI:[https://doi.org/10.26642/jen-2009-2\(48\)-190-194](https://doi.org/10.26642/jen-2009-2(48)-190-194)
2. Десятнюк О.М. Діалектика ризиковості розбудови податкової системи України : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08. Тернопіль : ТНЕУ. 2010. 425 с.

3. Костенко Ю.О. Щодо ризикоорієнтованої системи відбору платників податків до податкових перевірок. URL: http://finconf.nusta.com.ua/docs/6b54315fd45487c4d629784251256d7b/tez/kostenko_tezi.doc
4. Черевко О.І. Аналіз механізмів управління ризиками в сфері оподаткування. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2013. Вип. 3. С. 299–303.
5. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 29 січня 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 28.02.2024).
6. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо порядку взаємодії між підрозділами органів Державної податкової служби України при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків : Наказ Держ. податк. служби України від 04 вересня 2020 р. № 470 : станом на 27 жовт. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0470912-20#Text> (дата звернення: 28.02.2024).
7. Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків : Наказ М-ва фінансів України від 02.06.2015 р. № 524 : станом на 11 лют. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15#Text> (дата звернення: 28.02.2024).
8. Про забезпечення комплексного контролю податкових ризиків з ПДВ : Наказ Держ. фіск. служби України від 28.07.2015 № 543 станом на 28 лип. 2015 р. URL: <http://golovbukh.ua/regulations/2341/8293/8212/475171/>
9. Про затвердження Методики оцінювання фіскальних ризиків, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання державного сектору економіки : Постанова Каб. Міністрів України від 11.01.2018 р. № 7 : станом на 14 листоп. 2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7-2018-p#Text> (дата звернення: 28.02.2024).
10. Головач Т.В., Швид В.В., Грінвак О.В. Класифікація податкових ризиків і завдання податкового ризик-менеджменту в умовах невизначеності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4. Т. 3. С. 239–245.
11. Коломієць Г.І. Податкові ризики: сутність та класифікація. *Ринок цінних паперів*. 2009. № 6. С. 27–33.

References:

1. Lytvynchuk, I. V., Burkivska, N. M. (2017). Podatkovyi kontrol: napriamy udoskonalennia [Tax control: areas of improvement]. *«Visnyk ZhDTU»: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia – Economy, management and administration*, vol. 2(48), pp. 190–194. DOI: [https://doi.org/10.26642/jen-2009-2\(48\).190-194](https://doi.org/10.26642/jen-2009-2(48).190-194)
2. Desiatniuk O.M. (2010). *Dialektyka ryzykovosti rozbudovy podatkovoi systemy Ukrainy* [The dialectic of riskiness in the development of the tax system of Ukraine]: dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.08. Ternopil. (in Ukrainian).
3. Kostenko Yu. O. *Shchodo ryzykoorientovanoi systemy vidboru platnykiv podatkov do podatkovykh perevirok* [Regarding the risk-oriented system of selection of taxpayers for tax audits]. Available at: http://finconf.nusta.com.ua/docs/6b54315fd45487c4d629784251256d7b/tez/kostenko_tezi.doc (accessed February 28, 2024)
4. Cherevko O. I. (2013) Analiz mekhanizmv upravlinnia ryzykamy v sferi opodatkovannia [Analysis of risk management mechanisms in the field of taxation]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky*, vol. 3, pp. 299–303.
5. Podatkovyi kodeks Ukrainy : Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI [Tax Code of Ukraine: Code of Ukraine dated 02.12.2010 No. 2755-VI: as of January 29, 2024] : stanom na 29 sichnia 2024 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (accessed February 28, 2024)
6. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo poriadku vzaiemodii mizh pidrozdilamy orhaniv Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy pry orhanizatsii, provedenni ta realizatsii materialiv perevirok platnykiv podatkov [On the approval of the Methodological recommendations regarding the order of interaction between the divisions of the State Tax Service of Ukraine in the organization, conduct and implementation of taxpayer audit materials] : Nakaz Derzh. podatk. sluzhby Ukrainy vid 04 veresnia 2020 r. № 470 : stanom na 27 zhovt. 2023 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0470912-20#Text> (accessed February 28, 2024)
7. Pro zatverdzhennia Poriadku formuvannia planu-hrafika provedennia dokumentalnykh planovykh perevirok platnykiv podatkov [On the approval of the Procedure for the formation of a plan-schedule for conducting documentary scheduled inspections of taxpayers] : Nakaz M-va finansiv Ukrainy vid 02.06.2015 r. № 524 : stanom na 11 liut. 2022 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15#Text> (accessed February 28, 2024)
8. Pro zabezpechennia kompleksnoho kontroliu podatkovykh ryzykiv z PDV [On providing comprehensive control of tax risks with VAT] : Nakaz Derzh. fisk. sluzhby Ukrainy vid 28.07.2015 № 543 stanom na 28 lyp. 2015 r. Available at: <http://golovbukh.ua/regulations/2341/8293/8212/475171/> (accessed February 28, 2024)
9. Pro zatverdzhennia Metodyky otsiniuvannia fiskalnykh ryzykiv, poviazanykh z diialnistiu subiektiv hospodariuvannia derzhavnoho sektoru ekonomiky [On the approval of the Methodology for assessing fiscal risks associated with the activities of economic entities of the state sector of the economy]: Postanova Kab. Ministriv Ukrainy vid 11.01.2018 r. № 7 : stanom na 14 lystop. 2019 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/7-2018-p#Text> (accessed February 28, 2024)
10. Holovach T.V., Shvyd V.V., Hrinvak O.V. (2012). Kласифікація податкових ризиків і завдання податкового ризик-менеджменту в умовах невизначеності [Classification of tax risks and tasks of tax risk management in conditions of uncertainty]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Bulletin of the Khmelnytskyi National University*, no. 4, vol. 3, pp. 239–245.
11. Kolomiets H. I. (2009). Podatkovi ryzyky: sutnist ta klasyfikatsiia [Tax risks: essence and classification]. *Rynok tsinnykh paperv – Securities Market*, vol. 6, pp. 27–33.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2024

УДК 331.3:654

JEL O32

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-23

Уманець Т.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувачка відділу розвитку підприємництва,
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України України»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8852-4540>

Tatiana Umanets

State Organization «Institute of Market and Economic & Ecological Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine»

Клевсевич Н.А.

кандидат економічних наук, доцент,
с.н.с. відділу розвитку підприємництва,
ДУ «Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України України»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2010-4814>

Natalia Klevtsyevych

State Organization «Institute of Market and Economic & Ecological Researches
of the National Academy of Sciences of Ukraine»

ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

DIGITALIZATION AND ITS IMPACT ON MANAGEMENT METHODS OF ENTERPRISES OF THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY

Анотація. У статті визначено, що диджиталізація призводить до стрімких змін у технологічному ландшафті, вимагаючи від підприємств реального сектору економіки постійного оновлення своїх стратегій та методів управління для ефективного використання нових можливостей. Доведено, що за допомогою диджиталізації підприємства отримують доступ до великого обсягу даних, що вимагає розвитку аналітичних здібностей та використання передових методів аналізу даних для прийняття стратегічних управлінських рішень. Зазначено, що диджиталізація вимагає від керівництва підприємства нових навичок та компетенцій, включаючи розуміння цифрових технологій та їхній вплив на бізнес, що робить актуальним вдосконалення методів управління. Зроблено висновок, що розвиток методів управління бізнес-процесами підприємств реального сектору економіки зорієнтовано на досягнення адаптивності, інтеграції, збалансованості та активної взаємодії з працівниками та ринковим середовищем.

Ключові слова: методи, прийоми, підходи управління, бізнес-процеси, реальний сектор економіки, цифровізація, диджиталізація.

Abstract. Introduction. Issues related to the management of enterprises in the conditions of digitalization have recently become more and more relevant. **The purpose** of the article is to research modern methods of managing business processes and justify the feasibility of using a symbiosis of their advantages as a theoretical and methodological basis for the formation of an organizational and economic mechanism of adaptive management of business processes, in the context of the effective use of digital technologies. The theoretical basis of this scientific work consists of the best examples of business process management of enterprises in the real sector of the economy in the conditions of digitalization, which are covered in theoretical and practical works. **Methods.** To achieve the goal, the article uses methods of graphic interpretation of the results of analysis and generalization, methods of monographic analysis, synthesis. **The results.** It was determined that digitalization leads to rapid changes in the technological landscape, requiring enterprises in the real sector of the economy to constantly update strategies and management methods for effective use of new opportunities. It has been proven that with the help of digitization, enterprises gain access to a large amount of data, which requires the development of analytical abilities and the use of advanced data analysis methods for making strategic management decisions. It is noted that digitalization requires new skills and competencies from the company's management, including an understanding of digital technologies and their impact on business, which makes it urgent to improve management methods. All methods of business process management studied by the authors are divided into concepts aimed at improving the operation of the enterprise, those aimed at radical transformation of its activities, and intermediate ones. The positive and negative sides of methods of managing business processes of the enterprise in conditions of digitalization are systematized. It is proven that to achieve the goal of the research, it is advisable to apply a system-activity approach based on reflection, which will eliminate the shortcomings of the considered management methods and can be applied by many enterprises, regardless of the field of activity, complex and management system. **Conclusions.** It was concluded that the development of methods of managing business processes of enterprises in the real sector of the economy is aimed at achieving adaptability, integration, balance and active interaction with employees and the market environment.

Keywords: methods, techniques, management approaches, business processes, the real sector of the economy, digitization, digitalization.

Постановка проблеми. Сучасні технології та цифрові інновації перетворюють традиційні бізнес-процеси та вимагають нових підходів та методів до управління. Диджиталізація призводить до стрімких змін у технологічному ландшафті, вимагаючи від підприємств реального сектору економіки постійного оновлення своїх стратегій та методів управління для ефективного використання нових можливостей. За допомогою диджиталізації підприємства отримують доступ до великого обсягу даних, що вимагає розвитку аналітичних здібностей та використання передових методів аналізу даних для прийняття стратегічних управлінських рішень. Цифрові трансформації вимагають від керівництва підприємства нових навичок та компетенцій, включаючи розуміння цифрових технологій та їхній вплив на бізнес, що робить актуальним вдосконалення методів управління. У цілому, у контексті диджиталізації актуальність поставленої проблеми визначається необхідністю підприємств адаптуватися до технологічного середовища, що швидко змінюється та забезпеченням їхньої конкурентоспроможності в новій цифровій ері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання підвищення ефективності бізнес-процесів, що здійснюються на підприємствах реального сектору економіки, в умовах диджиталізації та методів управління ними дуже актуалізуються останнім часом. Основні підходи до управління такими процесами в діловому середовищі в своїх роботах розглядають Ляшенко Р.В., Машкаринець М.С., Феєр О.В., Товт Т.Й. Позитивні аспекти використання процесного методу управління компаніями досліджує Перерва І.М. Гур'янов А.Б. в своїх наукових розробках, серед іншого, зосереджує увагу на системному методі стратегічного управління підприємством. Колектив авторів – Швець К.М., Крейдич І.М., Івата В.В., аналізує основоположні засади реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах. Специфіку рефлексивного управління інформаційним суспільством розглядає Горбенко Ю. Особливості методології бенчмаркінгу в контексті підвищення конкурентоспроможності підприємств в своїх роботах досліджують Варгатюк М.О., Попович О.М., Добрянська Н.А. Разом із цим, питання практичного застосування методів управління підприємствами реального сектору економіки в умовах диджиталізації бізнес-процесів потребують додаткового дослідження.

Метою статті є дослідження сучасних методів управління бізнес-процесами та обґрунтування доцільності використання симбіозу їх переваг як теоретико-методологічної основи формування організаційно-економічного механізму адаптивного управління бізнес-процесами, в контексті ефективного використання можливостей цифрових технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

1. Групування методів до управління бізнес-процесами за характерними ознаками.

Вище зазначене спонукає до пошуку нових теоретико-методологічних прийомів для забезпечення ефективного управління бізнесом в умовах диджиталізації. Оскільки концепції часто є абстрактними та загальними ідеями, які потребують конкретизації та перетворення на конкретні дії, в даній науковій роботі зосереджено увагу на опрацюванні наукових методів управління бізнес-процесами на підприємствах реаль-

ного сектору в умовах диджиталізації, як конкретних методах, способах дії, що використовуються для реалізації цих ідей.

В теорії та практиці функціонування підприємств виділяють різні наукові методи управління. Зокрема виділяють: функціональний, процесний, ситуаційний, системний, стратегічний, рефлексійний методи, а також метод проведення трансформацій, метод заснований на реінжинірингу, метод заснований на методології бенчмаркінгу, метод сценарного моделювання тощо. Усі досліджені методи можна розділити на концепції, спрямовані на вдосконалення роботи підприємства, або ті що передбачають поступовий розвиток, ті що спрямовані на докорінне перетворення його діяльності, або ті що передбачають інноваційний розвиток, та проміжні, або ті, що є симбіозом двох попередніх підходів. Віднесення концепції управління до методу, що передбачає поступовий чи інноваційний розвиток зазвичай залежить від ступеня радикальності змін, які вона вносить у вже існуючі практики та структури управління підприємством. До критеріїв, які можна використовувати для такого розмежування можемо віднести: характер змін, ступінь ризику, залучення ресурсів, напрямок перетворень.

2. Сучасні методи управління бізнес-процесами підприємств реального сектору економіки в умовах диджиталізації

Методи першої групи передбачають поступовий розвиток, постійні вдосконалення і адаптації до змін в оточенні.

– *Функціональний метод.* Функціональний метод довгий час вважався єдиним для організації операційної та управлінської діяльності як для виробничих підприємств, так і для підприємств сфери послуг [1]. В умовах диджиталізації, застосування цього методу передбачає зосередженість на функціях та процесах (використання цифрових інструментів для оптимізації різних функцій та бізнес-процесів підприємства, таких як виробництво, маркетинг, продажі, логістика тощо).

– *Процесний метод.* Відповідно до процесного методу, управління – це серія взаємопов'язаних та універсальних управлінських процесів планування, організації, мотивації, контролю, комунікації та прийняття рішення [2]. Процесний метод управління в умовах диджиталізації покликаний забезпечити ефективну координацію цих бізнес-процесів за допомогою цифрових інструментів та технологій.

– *Ситуаційний метод.* Даний метод передбачає, що головні причини того, що відбувається всередині організації (у внутрішньому середовищі), необхідно шукати у ситуації, у якій ця організація змушена діяти [3]. Ситуаційний підхід до управління в умовах диджиталізації акцентує увагу на гнучкому реагуванні на змінні умови та використанні цифрових технологій для адаптації бізнес-стратегій до конкретних ситуацій.

– *Системний метод.* Системний підхід розглядає підприємство як систему, елементи якої взаємозв'язані між собою, що дозволяє ефективно управляти усією системою на основі налагодженої роботи кожного з елементів [4]. Системний підхід до управління в умовах диджиталізації ґрунтується на забезпеченні інтеграції та злагодженості різних функціональних підрозділів та процесів в межах підприємства за допомогою цифрових технологій.

Інші методи передбачають радикальні зміни у традиційних методах управління, що сприяють перетворенню підприємства та його культури.

– *Метод заснований на реінжинірингу.* Реінжиніринг – це завжди зміни, внаслідок яких підприємство набуває процесно-орієнтовану структуру бізнесу. Однією з основних особливостей застосування даної методології є комплексна реструктуризація підприємства з наступною переорієнтацією функцій, що виконуються персоналом на самі процеси [5]. Метод, заснований на реінжинірингу, до управління в умовах диджиталізації, спрямований на радикальне переосмислення та перетворення бізнес-процесів з використанням цифрових технологій.

– *Метод заснований на системній трансформації.* Системна трансформація стає необхідною умовою подальшого розвитку промислових підприємств [6]. Метод, заснований на системній трансформації управління в умовах диджиталізації, включає в себе широкий спектр стратегій та практик, спрямованих на глибокі зміни у внутрішній структурі, процесах та культурі підприємства з метою адаптації до цифрових технологій та отримання переваги на ринку.

– *Стратегічний метод.* Термін «стратегічне управління» введено у науковий обіг на межі 60–70-х років. Похідною стратегічного управління є стратегія, яка представляє собою деталізований план дій підприємства щодо досягнення поставлених цілей та головної мети [7]. Стратегічний метод до управління в умовах диджиталізації передбачає розроблення і реалізацію цілісної стратегії, спрямованої на використання цифрових технологій для досягнення стратегічних цілей підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності на ринку.

– *Рефлексивний метод.* Рефлексія передбачає, що для здійснення ефективної політики управління підприємством, побудованої на комплексному використанні чинників впливу на поведінку споживача, необхідним стає її прогнозування та відповідне управління, що передбачає дослідження і використання механізмів формування та прийняття рішень [8]. Рефлексійний метод до управління в умовах диджиталізації ґрунтується на систематичному аналізі, самооцінці та навчанні на основі власного досвіду та досвіду інших, з метою постійного вдосконалення стратегій, процесів та практик управління.

Існують методи управління, які можна вважати проміжними, тобто вони не є чітко такими, що передбачають поступовий розвиток та такими, що передбачають інноваційний розвиток. Ці підходи можуть включати елементи інновацій та поступових змін, але не передбачають повного перетворення або радикальних розривів в управлінській стратегії.

– *Методологія бенчмаркінгу.* Її суть полягає в аналізі та порівнянні ключових характеристик діяльності компанії з основними конкурентами на ринку [9]. Методологія бенчмаркінгу в управлінні в умовах диджиталізації передбачає порівняння процесів, стратегій, практик та результатів власної компанії з провідними практиками та досягненнями інших компаній, особливо тих, які успішно впроваджують цифрові ініціативи.

– *Метод на основі сценарного моделювання.* Особливістю сценарного методу є можливості проведення аналізу та моделювання різних варіантів розвитку

подій, визначення та обліку можливих факторів впливу на них, формування в результаті позитивного або негативного результату та заходів щодо їх усунення [10]. Сценарний підхід до управління в умовах диджиталізації передбачає розробку та аналіз різних можливих сценаріїв розвитку подій та їхніх впливів на бізнес-процеси та стратегії підприємства в цифровому середовищі.

3. Переваги та недоліки методів управління бізнес-процесами підприємств реального сектору економіки в умовах диджиталізації.

Зведену характеристику переваг та недоліків вищеприказаних методів до управління підприємствами в контексті диджиталізації наведено в табл. 1.

4. Системно-діяльнісний підхід управління бізнес-процесами на основі рефлексії в умовах диджиталізації.

На думку авторів, для досягнення поставленої мети даного дослідження, доцільно застосовувати системно-діяльнісний підхід на основі рефлексії, який дозволить виключити недоліки вищевикладених підходів та може бути застосований багатьма підприємствами, незалежно від сфери діяльності, комплексу та системи управління.

Системно-діяльнісний підхід, який базується на рефлексії, є ефективним інструментом в розв'язанні різноманітних завдань у багатьох галузях. Серед аргументів на користь застосування цього підходу можемо навести такі.

Комплексність систем. Сучасний світ відзначається великою складністю та взаємозв'язаністю різних процесів та явищ. Системно-діяльнісний підхід дозволяє розглядати об'єкти як системи, вивчаючи їхню внутрішню структуру та взаємодії. Рефлексія при цьому є інструментом аналізу та осмислення цієї складності.

Враховування взаємодії частин. Вищезазначений підхід дозволяє розглядати систему як цілісний об'єкт, в якому частини взаємодіють та впливають одна на одну. Рефлексія допомагає розуміти, як ця взаємодія відбувається, і як вона може бути оптимізована для досягнення бажаних результатів.

Адаптивність та виправлення помилок. Даний підхід підтримує ідею постійного вдосконалення та адаптації. Рефлексія дозволяє виявляти недоліки та помилки в діяльності системи, розуміти їхні причини та вносити корективи для покращення ефективності.

Управління змінами. Системи постійно зазнають змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Рефлексія дозволяє розуміти, які зміни є необхідними для досягнення поставлених цілей, і як краще впроваджувати ці зміни в систему.

Особистісний розвиток та навчання. В контексті освіти та розвитку особистості рефлексія використовується для самоаналізу та осмислення власного досвіду. Це допомагає усвідомлювати свої сильні та слабкі сторони, розвивати критичне мислення та постійно покращуватися.

Забезпечення сталого розвитку. Системно-діяльнісний підхід на базі рефлексії сприяє сталому розвитку, оскільки він спрямований на оптимізацію використання ресурсів та максимізацію результатів, з урахуванням впливу на навколишнє середовище.

Отже, такий підхід на основі рефлексії є важливим інструментом для розв'язання складних завдань та досягнення сталого розвитку в різних сферах діяль-

Таблиця 1

Переваги та недоліки управління підприємствами в контексті диджиталізації

Назва підходу	Переваги	Недоліки
Методи орієнтовані на поступовий розвиток		
Функціональний	- дозволяє чітко визначити функції кожного підрозділу та спеціаліста, що полегшує організацію та координацію діяльності в умовах складних технологічних процесів;	- поділ діяльності на функціональні області може призвести до того, що кожен підрозділ буде зосереджуватися виключно на своїх функціях, не враховуючи загальних цілей організації. конкуренція між підрозділами, що належать до різних функціональних структур;
Процесний	- з'являється єдина мова опису діяльності, доступна і зрозуміла всім учасникам процесу;	- зниження можливості професійного зростання та звуження компетенцій робітників;
Ситуаційний	- сприяє гнучкості та адаптивності управлінського процесу, оскільки він дозволяє адаптувати стратегії та підходи до конкретних ситуацій та умов;	- може призвести до затримок у прийнятті рішень: занадто велика кількість факторів, які необхідно враховувати;
Системний	- допомагає передбачати можливі наслідки рішень і адаптуватися до змін в середовищі;	- у деяких випадках системний підхід може давати неоднозначні результати, оскільки взаємодія між різними компонентами може бути складно передбачити;
Методи орієнтовані на інноваційний розвиток		
Реінженірінг	- виявлення та усунення зайвих етапів чи дублюючих дій може призвести до значної економії витрат;	- зміни можуть викликати опір серед персоналу;
Системна трансформація	- може стимулювати впровадження нових технологій та інновацій в процесах;	- якщо інфраструктура чи системи не готові до трансформації, це може призвести до проблем та затримок;
Стратегічний	- робить компанію більш гнучкою та здатною адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі;	- спроби реалізації стратегій можуть відволікати від поточних операцій та призводити до втрати оперативної ефективності;
Рефлексивний	- сприяє включенню персоналу в процес прийняття рішень та вирішення проблем; - може стимулювати появу нових ідей та інновацій у бізнес-процесах;	- може призводити до частих змін, що може вплинути на стабільність бізнес-процесів;
Проміжні методи		
Методологія бенчмаркінгу	- за допомогою бенчмаркінгу компанії можуть швидко знаходити оптимальні рішення та шляхи до покращення;	- вибір неправильних порівняльних об'єктів може призвести до неточностей у визначенні кращих практик;
Сценарне моделювання	- сценарії дозволяють уявити різні можливості розвитку подій та забезпечують простір для прогнозування та аналізу.	- залежність від інтерпретації та оцінки може призвести до суб'єктивних результатів.

Джерело: складено авторами на основі [1–10]

ності. В умовах цифровізації він визначається розглядом організації як системи, яка взаємодіє зі своїм оточенням та динамічно адаптується до змін. Рефлексія, в цьому випадку, вказує на постійний аналіз, оцінку та вдосконалення діяльності організації на основі отриманих даних і досвіду.

Такий підхід визначається як обґрунтований інтеграційний підхід до аналізу і управління системами. Він поєднує в собі ідеї системного підходу, що розглядає систему як цілісний об'єкт, та діяльнісного підходу, орієнтованого на дії та процеси. Додавання рефлексії в цей підхід вказує на постійне критичне осмислення та аналіз результатів та ефективності дій для подальшого вдосконалення. Основні аспекти системно-діяльнісного підходу на основі рефлексії включають в себе симбіоз характерних ознак підходів, представлених на рис. 1.

Системний підхід:

– уявлення про організацію як систему: організація розглядається як цілісна система, що складається з різних взаємодіючих елементів;

– врахування внутрішніх та зовнішніх взаємодій: усі компоненти організації та їх взаємодії розглядаються в контексті внутрішнього та зовнішнього середовища.

Діяльнісний підхід:

– акцент на діяльності та процесах: організація розглядається як сукупність взаємодіючих дій та процесів, спрямованих на досягнення стратегічних цілей;

– фокус на результаті: оцінка ефективності та досягнення результатів є основним критерієм успіху діяльності.

Рефлексія:

– постійне вивчення та аналіз: регулярний аналіз діяльності та результатів з метою виокремлення сильних та слабких сторін, виявлення можливостей для покращення;

– управління змінами: врахування інформації та вивчення з минулих досвідів для ефективного управління змінами та адаптації до нових умов.

Інтеграція:

– взаємодія всіх рівнів та підрозділів: управління взаємодією всіх елементів організації для досягнення загальних цілей;

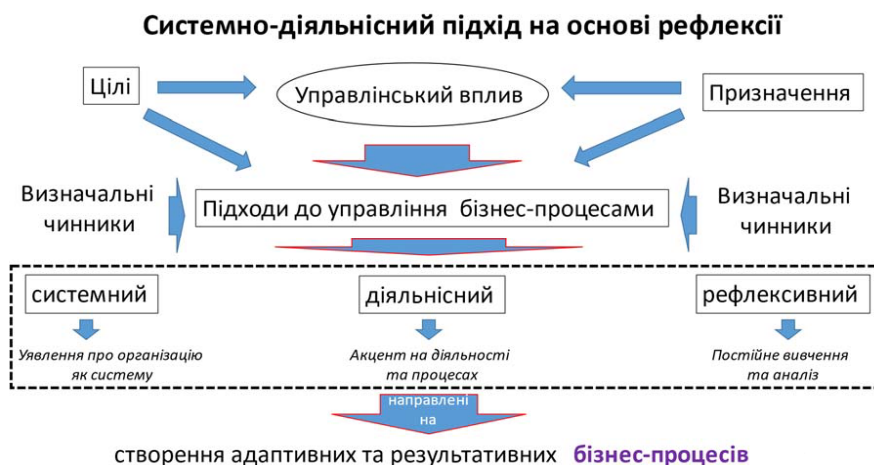


Рис. 1. Основні аспекти системно-діяльнісного підходу на основі рефлексії

Джерело: розроблено авторами

– забезпечення цілісності: підтримання цілісності та гармонії всієї системи підприємства.

Взаємозв'язок із стратегією:

– вирішення завдань стратегії: управління діяльністю та процесами з урахуванням стратегічних цілей організації;

– підтримка стратегічних рішень: рефлексія включає аналіз відповідності та підтримку стратегічних виборів.

Ці аспекти допомагають створити гнучку та адаптивну організацію, яка може ефективно реагувати на зміни у своєму оточенні та досягати стратегічних цілей. Рефлексивний підхід дозволяє системно аналізувати та вдосконалювати власну діяльність, що є ключовим для стійкого розвитку.

Такий підхід може допомогти підприємствам розглядати свою діяльність як систему, що розвивається, та постійно удосконалювати свої процеси і стратегії на основі аналізу дій та рефлексії над ними.

В управлінні підприємством системно-діяльнісний підхід, побудований на основі рефлексії, може мати численні позитивні аспекти, сприяючи ефективному функціонуванню та розвитку організації. Серед позитивних моментів можемо виділити:

– *комплексний огляд підприємства.* Системно-діяльнісний підхід дозволяє розглядати підприємство як цілісну систему, включаючи всі його структурні компоненти та взаємодії між ними. Рефлексія допомагає керівництву та співробітникам розуміти внутрішню логіку підприємства та виявляти можливості для оптимізації та удосконалення;

– *аналіз ефективності.* Системно-діяльнісний підхід сприяє впровадженню методів аналізу ефективності різних процесів та функцій підприємства. Рефлексія дозволяє оцінювати результати, виявляти проблемні ситуації та вносити виправлення для досягнення оптимальних результатів;

– *адаптивність до змін.* Рефлексія грає важливу роль у виявленні та аналізі змін в зовнішньому середовищі, таких як зміни в ринкових умовах, технологічних трансформаціях та інших факторах. Цей підхід дозволяє підприємству бути адаптивним та оперативно реагувати на нові умови;

– *покращення комунікації та взаємодії.* Системно-діяльнісний підхід сприяє розумінню внутрішніх комунікаційних процесів на підприємстві. Рефлексія дозволяє виявляти та вирішувати проблеми взаємодії між підрозділами, підвищуючи рівень співпраці та командної ефективності;

– *стимулювання інновацій.* Рефлексивний підхід допомагає виявляти можливості для інновацій та креативних рішень. Він сприяє створенню сприятливого середовища, в якому співробітники відчують вільність ділитися ідеями та пропозиціями для поліпшення діяльності підприємства;

– *система самооцінки та розвитку персоналу.* Рефлексія дозволяє керівництву та співробітникам підприємства розвивати систему самооцінки та визначати області для професійного зростання. Це сприяє покращенню якості роботи персоналу та створює сприятливі умови для їхнього розвитку.

Системно-діяльнісний підхід на основі рефлексії спрямований на створення адаптивних та результативних бізнес-процесів, забезпечуючи постійне вдосконалення та відповідь на змінність умов ринку. Організації, що використовують цей підхід, здатні ефективно адаптуватися до нових викликів та швидко реагувати на зміни.

Застосування системно-діяльнісного підходу на основі рефлексії в управлінні підприємством може значно поліпшити ефективність та конкурентоспроможність організації в сучасних умовах бізнесу. Цифрова трансформація вимагає не тільки впровадження нових технологій, але й переосмислення бізнес-процесів та структур управління. Системно-діяльнісний підхід на основі рефлексії може бути важливим інструментом для успішної цифрової трансформації (рис. 2).

Цифрова трансформація, що ґрунтується на системно-діяльнісному підході з рефлексією, допомагає створити адаптивну та ефективну організацію, здатну швидко реагувати на зміни в бізнес-середовищі та використовувати цифрові можливості для досягнення стратегічних цілей.

Висновки. Розгляд різноманітних підходів до управління бізнес-процесами на підприємствах реального сектору економіки, дозволяє зробити кілька важливих висновків:

Системно-діяльнісний підхід на основі рефлексії в цифровому середовищі

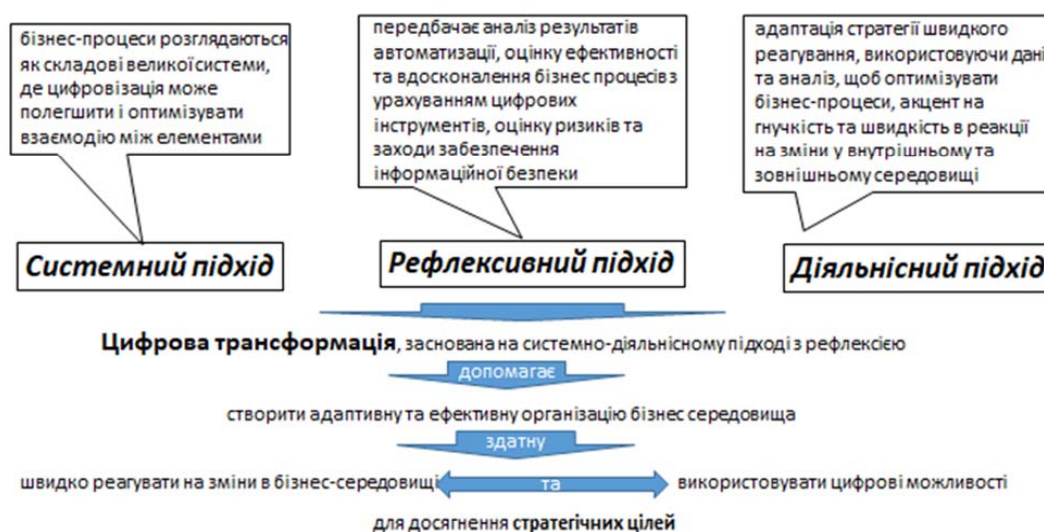


Рис. 2. Системно-діяльнісний підхід до управління бізнес-процесами на основі рефлексії в умовах цифрової трансформації

Джерело: розроблено авторами

1. Немає універсального підходу. Різні підприємства можуть вибирати різні методи управління в залежності від свого розміру, галузі, стратегії та внутрішніх особливостей. Немає одного ідеального методу, що підходить для всіх ситуацій.

2. Інтегровані підходи стають популярнішими. Сучасні управлінські концепції інтегрують різні підходи, враховуючи як елементи класичного управління, так і сучасні інноваційні та стратегічні підходи.

3. Спрощення та гнучкість. Багато організацій віддають перевагу простоті та гнучкості управлінських систем. Моделі, які дозволяють ефективно реагувати на зміни та адаптуватися до нових умов, стають дедалі популярнішими.

4. Важливість залучення персоналу. Більшість підходів визнають важливість активної участі та залучення персоналу в управлінський процес. Успішні підприємства розвивають культуру, що сприяє комунікації та взаємодії між співробітниками.

5. Стійкість та сталість. Деякі підходи визначають стійкість як важливий аспект управління, зосереджую-

чись на довгостроковому успіху та сталому розвитку, а не тільки на миттєвих результатах.

6. Збалансований погляд. Багато сучасних підходів до управління намагаються збалансувати різні аспекти, такі як фінансові показники, задоволеність клієнтів, внутрішні процеси та розвиток персоналу, враховуючи їхню взаємодію.

7. Важливість адаптації до змін. Сучасне управління визнає необхідність адаптації до постійних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Гнучкість та швидке прийняття рішень стають ключовими факторами успіху.

8. Врахування контексту. Ефективні підходи до управління повинні враховувати специфіку галузі, ринкові умови та конкретні обставини функціонування підприємства.

Загалом, еволюція підходів до управління підприємствами відбувається в напрямку більшої гнучкості, інтеграції та активної взаємодії з персоналом та зовнішнім середовищем. При цьому важливо постійно вдосконалювати та адаптувати управлінські практики до сучасних викликів та можливостей.

Бібліографічний список:

1. Ляшенко Р.В. Основні підходи до управління в бізнесі. *Молодий вчений*. 2018. № 12 (64). С. 23–24.
2. Феєр О.В., Товт Т.Й., Машкаринець М.С. Аналіз теоретичних підходів до управління підприємством. *Міжнародний науковий журнал «Освіта і наука»*. 2021. Випуск 2(31). С. 173–176.
3. Перерва І.М. Переваги впровадження процесного підходу до управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 29. С. 1–8.
4. Гур'янов А.Б. Системний підхід до стратегічного управління підприємством. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 34. С. 274–277.
5. Крейдич І.М., Івата В.В., Швець К.М. Концептуальні положення реінжинірингу бізнес-процесів на підприємствах. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5059> (дата звернення: 20.03.2024).
6. Негода Ю.В. Методологічні підходи до дослідження процесу системної трансформації аграрного сектору економіки. *Міжнародний науково-виробничий журнал сталий розвиток економіки*. 2019. № 4(45). С. 26–32.
7. Колесов О.С., Вацьківська А.В. Сучасні підходи до стратегічного управління розвитком підприємства в умовах господарювання. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 2 (64). С. 44–50.
8. Горбенко Ю. Особливості рефлексивного управління інформаційним суспільством. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2020. Випуск 6. С. 49–55.

9. Добрянська Н.А., Попович О.М., Варгатюк М.О. Суть та значення методу бенчмаркінгу відносно конкурентоспроможності підприємства. *Агросвіт*. 2016. № 11. С. 3–6.

10. Давидова О.Ю. Сценарне моделювання – оптимальний підхід до планування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Випуск 2. С. 493–498.

References:

1. Liashenko R.V. (2018). Osnovni pidkhody do upravlinnia v biznesi [Basic approaches to management in business]. *Molodyi vchenyi*, vol. 12 (64), pp. 23–24

2. Feier O.V., Tovt T.I., Mashkarynets M.S. (2021). Analiz teoretychnykh pidkhodiv do upravlinnia pidpriemstvom [Analysis of theoretical approaches to enterprise management]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Osvita i nauka»*, vol. 2(31), pp. 173–176.

3. Pererva I.M. (2021). Perevahy vprovadzhennia protsesnoho pidkhodu do upravlinnia pidpriemstvom [Advantages of implementing a process approach to enterprise management]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 29, pp. 1–8.

4. Hur'ianov A.B. (2011). Systemnyi pidkhid do stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom. [A systematic approach to strategic enterprise management]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. vol. 34. pp. 274 – 277

5. Kreidych I.M., Ivata V.V., Shvets K.M. (2015). Kontseptualni polozhennia reinvynirynhu biznes protsesiv na pidpriemstvakh [Conceptual provisions of reengineering of business processes at enterprises]. *Efektivna ekonomika*, vyp. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5059> (accessed 20.03.2024)

6. Nehoda Yu.V. (2019). Metodolohichni pidkhody do doslidzhennia protsesu systemnoi transformatsii ahromnoho sektoru ekonomiky [Methodological approaches to the study of the process of systemic transformation of the agrarian sector of the economy]. *Mizhnarodnyi naukovy-vyrobnychiy zhurnal stalyy rozvytok ekonomiky*, vol. 4(45), pp. 26–32.

7. Kolesov O.S., Vatskivska A.V. (2012). Suchasni pidkhody do stratehichnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstva v umovakh hospodariuvannia [Modern approaches to strategic management of enterprise development in business conditions]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU*, vol. 2 (64), pp. 44–50.

8. Horbenko Yu. (2020). Osoblyvosti refleksyvnoho upravlinnia informatsiynym suspilstvom [Peculiarities of reflexive management of the information society]. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya psikhologichni nauky*, vol. 6, pp. 49–55.

9. Dobrianska N.A., Popovych O.M., Varhatiuk M.O. (2016). Sut ta znachennia metodu benchmarkinhu vidnosno konkurentospromozhnosti pidpriemstva [The essence and significance of the benchmarking method in relation to the competitiveness of the enterprise]. *Ahrosvit*, vol. 11, pp. 3–6.

10. Davydova O.Iu. (2014). Stsenarne modeliuvannia – optymalnyi pidkhid do planuvannia [Scenario modeling is the optimal approach to planning]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 493–498.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2024

УДК 349.232

JEL J3, P24, Z18

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-24

Цюкало Л.В.

начальник науково-дослідної лабораторії проблем фінансового забезпечення військ (сил),
доктор філософії,
Військовий інститут Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
ORCID: https://orcid.org/0000_0002_6870_4683

Liudmyla Tsiukalo

Military Institute of Taras Shevchenko National University of Kyiv

НЕОБХІДНІСТЬ ІНДЕКСАЦІЇ ГРОШОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ ТА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ В УКРАЇНІ

THE NEED FOR INDEXATION OF THE ALLOWANCES OF MILITARY PERSONNEL AND THE SALARIES OF CIVIL SERVANTS IN THE UKRAINE

Анотація. В умовах високих темпів розвитку інфляційних процесів доходи населення мають тенденцію до зменшення. В якості заходів щодо забезпечення підвищення доходів населення виступає індексація грошових доходів. Індексація грошових доходів громадян (грошового забезпечення військовослужбовців, заробітної плати державних службовців та працівників) України є важливою для забезпечення соціальної справедливості та збереження купівельної спроможності населення. Мета статті є дослідження необхідності індексації грошового забезпечення військовослужбовців та заробітної плати державних службовців як важливого аспекту грошового відшкодування і соціального захисту. В статті зазначено, що індексація грошових доходів громадян України є важливою для забезпечення соціальної справедливості та збереження купівельної спроможності населення. Індексація грошових доходів корисна у випадках інфляції, для встановлення соціальної справедливості, підтримання економічної стабільності, політичного та соціального спокою. У статті розглянуто поняття та особливості проведення індексації грошового забезпечення військовослужбовців. Доведено необхідність індексації доходів громадян, і, зокрема, військовослужбовців, оскільки доходи у 2022 р. знизилися на 5% в порівнянні з 2021 р., а в 2023 р. зросли лише на 18%. Проте порівнюючи із фактичними витратами було встановлено, що доходи повинні були зрости у 2022 р. на 21,2%, а в 2023% на 14%, що свідчить про необхідність індексації доходів. З метою вирішення проблем індексації запропоновано впровадження бюджетного планування, ефективне використання ресурсів та проведення переговорів із профспілками.

Ключові слова: грошове забезпечення, індексація, заробітна плата, військовослужбовець.

Abstract. Introduction. In conditions of high inflation, household incomes tend to fall. Indexation of monetary incomes is one of the measures to ensure the growth of household incomes. Indexation of monetary incomes of citizens (salaries of military personnel, salaries of civil servants and employees) in Ukraine is important for ensuring social justice and preserving the purchasing power of the population. The decision to index citizens' incomes is taken at the state level and may be part of the state's social and economic policy. **The purpose of this article** is to examine the need for indexation of military and civil servants' salaries as an important aspect of monetary compensation and social protection. **Methods.** The article uses general scientific and special methods of scientific cognition, in particular, the dialectical method, formal logical method, correlation analysis, system-structural method. **Results.** The article states that the indexation of cash incomes of Ukrainian citizens is important for ensuring social justice and preserving the purchasing power of the population. Indexation of cash incomes is useful in cases of inflation, to establish social justice, to maintain economic stability, political and social peace. The article examines the concept and peculiarities of indexation of military salaries. The author proves the necessity of indexation of incomes of citizens and especially of military personnel, since incomes in 2022 will decrease by 5% compared to 2021, and in 2023 will increase by only 18%. However, when compared to actual expenditure, it was found that revenues should have increased by 21.2% in 2022 and by 14% in 2023, indicating the need for income indexation. The author notes that it is important to ensure that the indexation of the monetary income of the population is aimed at increasing real purchasing power and does not place an unnecessary burden on the budget. **Conclusion.** In order to solve the problems of indexation, the author suggests the introduction of budget planning, efficient use of resources and negotiations with trade unions. Indexation should be efficient and as rational as possible. It should reduce the burden on the budget.

Keywords: financial support, indexation, salary, military personnel.

Постановка проблеми. Підвищення цін на товари та послуги зазвичай веде до скорочення реальної вартості заробітної плати та інших джерел доходу населення, тим самим обмежуючи їх купівельну спроможність. У цьому контексті в Україні законами та іншими правовими актами встановлено механізм підвищення грошових доходів населення для часткового або повного компенсування підвищення цін, зокрема,

індексація грошових доходів населення. Тобто, сутність індексації полягає в тому, що доходи громадян збільшуються на величину, достатню для компенсації зростання рівня цін.

Відповідно, індексація доходів громадян (до якої також належить) і грошове забезпечення військовослужбовців, заробітну плату державних службовців та працівників), є однією з державних соціальних гаран-

тій, спрямованих на забезпечення адекватного життєвого рівня громадян та збереження їхньої покупельної здатності в умовах зростання цін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей регулювання реалізації соціальних і трудових прав військовослужбовців загалом та їх права на грошове забезпечення зокрема, займалися такі вітчизняні науковці, як: О.В. Андрійчук, О.М. Ганечко, Д.Р. Вічавський, К.К. Довбиш, В.Л. Костюк, М.В. Ляпін, Є.Ю. Подорожній, С.М. Чимишенко та ін. Наукові напрацювання цих учених, в сукупності із нормами чинного законодавства та концепцією грошового забезпечення, дають підстави стверджувати що грошове забезпечення військовослужбовців є важливим елементом мотивації на службі.

Мета статті є дослідження необхідності індексації грошового забезпечення військовослужбовців та заробітної плати державних службовців як важливого аспекту грошового відшкодування і соціального захисту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання виплат індексації грошового забезпечення для військовослужбовців та заробітної плати державних службовців та працівників є вагомими аспектами фінансової компенсації та соціального захисту. Вирішення цих питань варіюється залежно від інфляційних тенденцій та суспільно-економічного контексту. Рівень інфляції, зміни вартості життя та соціальні потреби населення є визначальними факторами у прийнятті рішень щодо індексації доходів населення країни.

В першу чергу з'ясуємо сутність грошового забезпечення військовослужбовців. Вітчизняні вчені М.В. Ляпін і С.М. Чимишенко розуміють під грошовим забезпеченням військовослужбовців «частку національного доходу, яку в грошовій формі отримують військовослужбовці для задоволення своїх матеріальних та культурних потреб з урахуванням особливостей військової служби і порядку її проходження різними категоріями військовослужбовців» [2, с. 197]. Інший науковець Д.Р. Вічавський, під грошовим забезпеченням військовослужбовців розуміє «систему фінансових стимулів гарантованих державою, що отримують військовослужбовці для задоволення своїх матеріальних та культурних потреб згідно з кількістю і якістю праці, з урахування особливостей військової служби і порядку її проходження різними категоріями військовослужбовців» [1, с. 67]. Як бачимо дані дефініції є схожими, і ми поділяємо бачення вчених.

Суми індексації є невід'ємною частиною заробітної плати. Індексація доходів громадян (грошового забезпечення військовослужбовців, заробітної плати державних службовців та працівників) України є важливою для забезпечення соціальної справедливості та збереження купівельної спроможності населення.

Вважаємо за доцільне розглянути необхідність індексації доходів громадян. Спершу проаналізуємо динаміку доходів та витрат домогосподарств України (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка сукупних витрат та доходів домогосподарств

Рік	Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство		Витрати на продукти харчування, грн	Витрати продукти харчування у загальних витратах, %	Загальні доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство		Індекс споживчих цін	Індекс цін на продукти харчування
	грн.	до попереднього року, %			грн.	до попереднього року, %		
2002	658	-	389	59,1	679	-	100,8	99,9
2003	737	111,9	432	58,6	876	129,1	105,2	106,3
2004	904	122,6	520	57,5	1262	144,0	109	111,4
2005	1229	136,1	696	56,6	1544	122,4	113,5	116,2
2006	1443	117,4	768	53,2	1939	125,6	109,1	105,3
2007	1722	119,4	885	51,4	2723	140,4	112,8	109,7
2008	2590	150,4	1267	48,9	2892	106,2	125,2	135,7
2009	2754	106,3	1377	50,0	3377	116,8	115,9	111,9
2010	3073	111,6	1586	51,6	3370	99,8	109,4	110,9
2011	3458	112,5	1774	51,3	3708	110,0	108	106,4
2012	3592	103,9	1800	50,1	4032	108,7	100,6	97,9
2013	3820	106,4	1914	50,1	4331	107,4	99,7	97,8
2014	4049	106,0	2101	51,9	4471	103,2	112,1	112,2
2015	4952	122,3	2630	53,1	5122	114,6	148,7	145,9
2016	5720	115,5	2849	49,8	6095	119,0	113,9	109
2017	7139	124,8	3420	47,9	8013	131,5	114,4	112,9
2018	8309	116,4	3963	47,7	9720	121,3	110,9	111,1
2019	9670	116,4	4506	46,6	11860	122,0	107,9	108
2020	9524	98,5	4581	48,1	12248	103,3	102,7	102,7
2021	11243	118,1	5161	45,9	14248	116,3	109,4	110,8
Розрахунково:							факт	
2022	13515	120,2	6533	48,3	17781	124,8	120,2	126,6
2023	15352	113,6	7566	49,3	20749	116,7	113,6	115,8

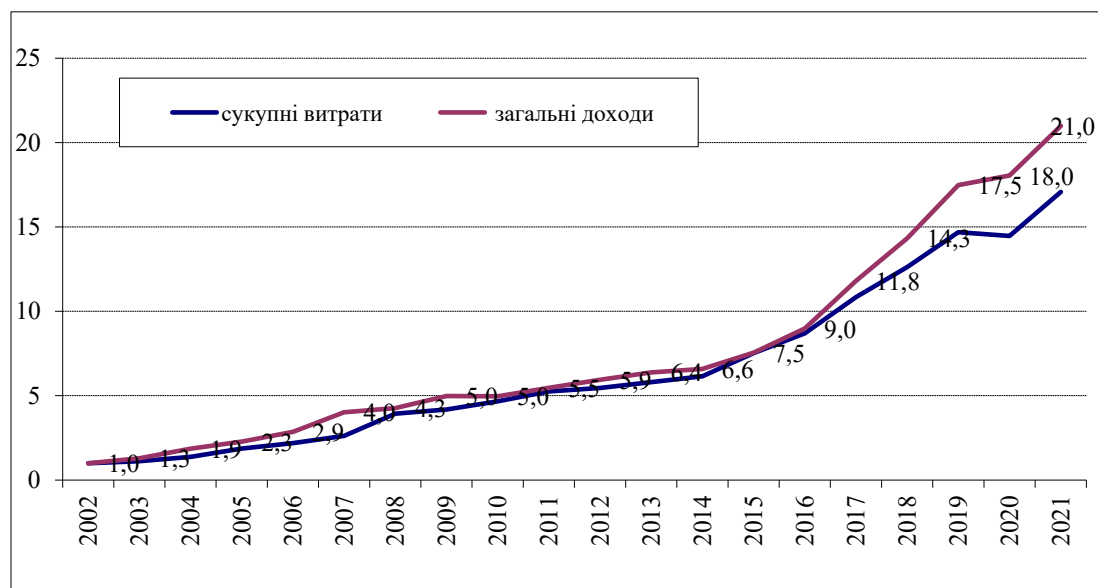


Рис. 1. Індекс сукупних витрат та загальних доходів за місяць у розрахунку на одне домогосподарство (до 2002 р., разів)

Джерело: складено автором

Темпи зростання доходів перевищували темпи зростання витрат, особливо останні роки перед війною 2022 року.

Задача дослідження – кількісно оцінити, як мають змінюватися доходи домогосподарств залежно від ІСЦ та сукупних витрат.

Y – загальні доходи в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.

X – сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.

Період – 2002–2021 рр. (довоєнний).

За проведенням кореляційним аналізом (табл. 2) можна зробити наступні висновки. Для одержання висновків про значимість кореляційного зв'язку використовуємо шкалу Чедока.

Зв'язок між значеннями функції і незалежною змінною (коефіцієнт кореляції) $R = 0,994$, що свідчить про значно високу щільність зв'язку між факторами.

За критерієм Фішера рівняння є статистично значимим: розрахункове значення коефіцієнта Фішера $F = 1412,3$ перевищує табличне значення коефіцієнта з ймовірністю 0,95 дорівнює $F_{gr} = 3,89$. Статистично значимим є також коефіцієнт рівняння, що з ймовірністю 0,95 підтверджує істотність впливу фактору на результативну ознаку.

Значення коефіцієнту рівняння регресії визначає коефіцієнт збільшення змінної Y при збільшенні X_i на одиницю відносно середнього.

При зростанні витрат домогосподарств на 1 тис грн. доходи мають збільшуватися на 1,327 тис. грн відповідно.

Коефіцієнт еластичності вказує, на скільки відсотків зміниться в середньому результативна ознака (Y) при зміні факторної ознаки (X) на 1%.

$$E = f'(x) \cdot \frac{X}{Y}$$

У випадку для лінійної моделі рівняння має вигляд:

$$E = a_1 \cdot \frac{X}{Y}$$

При збільшенні витрат домогосподарств на 1% доходи мають зрости на 12,1% відносно середніх значень у вибірці.

Розрахункові витрати на 2022 та 2023 рр. = фактичні витрати 2021 р. множимо на ІСЦ.

2022 р.: $13515 = 11243 \cdot 120,2 / 100$ (витрати на харчування $6533 = 5161 \cdot 126,6 / 100$).

2023 р.: $15352 = 13515 \cdot 113,3 / 100$ (витрати на харчування $7566 = 6533 \cdot 115,8 / 100$).

У 2022–2023 рр. зросла частка витрат на харчування у сукупних витратах домогосподарств.

За рівняннями розраховуємо теоретичні значення доходів домогосподарств (у табл. 1) на період війни (2022–2023) мав зрости:

2022 р.: $17263 = (13515 - 11243) \cdot 1,327 + 14248$ – зростання проти 2021 р. на 21,2%.

2023 р.: $19702 = (17253 - 13515) \cdot 1,327 + 17263$ (зростання на 14,1%).

Таблиця 2

Результат кореляційного аналізу

Рівняння залежності	Коефіцієнт кореляції (R)	Коефіцієнт детермінації (R ²)	F-критерій	t-критерій Ст'юдента	Коефіцієнт еластичності
$Y_i = -188,4 + 1,327 \cdot X$	0,994	0,987	1412,3	37,581	1,121

Джерело: розраховано автором

Фактично доходи впали у 2022 році на 5%, у 2023 році – зростання 18%, або 13536 у 2022 р. та 15972 у 2023 р.

Порівнявши фактичні дані та розрахункові значення, можна зробити висновок, що доходи у 2022 році знизилися на 5% у порівнянні з попереднім роком, а в 2023 році зросли лише на 18%. Проте порівнюючи із фактичними витратами, ми встановили що доходи повинні були зрости у 2022 р. на 21,2%, а в 2023 р. – на 14%, що свідчить про необхідність індексації доходів.

Проте п. 3 Прикінцевих положень Закону України «Про Державний бюджет України на 2023 рік» призупинено дію Закону України «Про індексацію грошових доходів населення» на 2023 рік [5]. Отже обчислення індексу споживчих цін для нарахування індексації у 2023 р. не проводилось.

09.11.2023 р. був прийнятий Закон про Державний бюджет України на 2024 рік, яким відновлюється виплата індексації у 2024 році. У ст. 38 Закону про Держбюджет на 2024 рік зазначається, що обчислення індексу споживчих цін для індексації грошових доходів населення провадиться наростаючим підсумком, починаючи з 1 січня 2024 року [6].

Отже, подальша індексація доходів громадян (грошового забезпечення військовослужбовців, заробітної плати державних службовців та працівників) у 2024 р. повинна здійснюватися з розрахунку, що базовий місяць є січень 2024 р. Проте жодних норм про те, що індекси інфляції за 2023 р. або за попередні роки не треба брати до розрахунку при обчисленні суми індексації у подальших роках немає.

Отже, питання нарахування та виплати індексації грошового забезпечення військовослужбовців та заробітної плати державних службовців та працівників Збройних Сил України є важливими аспектами грошового відшкодування і соціального захисту. Ці питання можуть вирішуватися різними способами залежно від рівня інфляції та соціально-економічних умов.

Індексація грошових доходів корисна у наступних випадках:

- Інфляція: якщо рівень інфляції значно зростає, то реальна вартість грошей зменшується, і доходи громадян можуть втрачати свою купівельну спроможність. У таких випадках індексація допомагає вирівняти цей вплив і забезпечити громадянам можливість придбання необхідних товарів і послуг.

- Соціальна справедливість: індексація може бути важливою для забезпечення соціальної справедливості, оскільки вона допомагає уникнути зростання рівня бідності серед населення, особливо серед тих, хто має фіксовані або низькі доходи. Це особливо важливо для груп населення, які можуть бути більш вразливими до зростання цін, таких як пенсіонери, люди з низькими доходами і безробітні.

- Економічна стабільність: індексація може сприяти економічній стабільності, оскільки вона дозволяє громадянам планувати свої фінанси і споживчі можливості з більшою впевненістю.

- Політичний та соціальний спокій: збереження рівня доходів громадян може впливати на політичний та соціальний спокій, оскільки може запобігти соціальним напруженням і протестам через економічну нестабільність. Деякі країни встановлюють законодавчі вимоги стосовно індексації пенсій та інших соціальних

виплат, щоб забезпечити гідність і добробут громадян, а також дотримуватися міжнародних зобов'язань.

Отже, потреба в індексації залежить від конкретної ситуації в країні, і не всі країни її використовують. Рішення про проведення індексації доходів громадян приймається на рівні держави і може бути частиною соціальної та економічної політики держави. Особливо важливою індексація є для соціально вразливих груп населення.

За масштабами охоплення індексацією доходів у розвинутих країнах можна виділити кілька моделей. Перша передбачає охоплення практично всього населення (Бельгія, Данія, Ісландія, Італія та ін.), що можливо завдяки функціонуванню добре налагодженої системи колективних угод та дієвого контролю з боку профспілок. Друга передбачає запровадження індексації доходів окремих соціальних груп (США, Канада, Франція, Швейцарія та ін.). Наприклад, у США частка несільськогосподарських робітників, охоплених індексацією, складає, за деякими оцінками, близько 10%, а серед робітників, що мають свої профспілки, ця частка є значно вищою – близько 40%. За третьою моделлю індексація практично не застосовується (Австрія, Німеччина, Японія, Швеція), оскільки вважається, що вона істотно обмежує права і можливості соціальних партнерів. У четвертій можливість і характер здійснення індексації визначається пріоритетами політики доходів, спрямованої на боротьбу з інфляцією (Нідерланди, Норвегія і Фінляндія). В країнах з такою моделлю здійснюються жорсткі обмежувальні заходи щодо індексації, які можуть передбачати, зокрема, встановлення верхньої межі зростання заробітної плати, граничний коефіцієнт її індексації або взагалі відмову від неї [7].

У багатьох країнах світу існує система індексації саме соціальних виплат, таких як пенсія, соціальне страхування. Отже індексація доходів є поширеною практикою у країнах для збереження соціальної справедливості та забезпечення того, що доходи громадян відповідають змінам у цінах і вартості життя.

Як вважають деякі науковці, запровадження індексації заробітної плати лише в межах прожиткового мінімуму виключає можливість збільшення на її основі заробітної плати громадян із середніми доходами, які на сьогодні не набагато перевищують прожитковий мінімум. Для громадян з високими доходами, у яких не спостерігається зниження платоспроможного попиту, індексація будь-якої частки їх доходів не є доцільною, але її проведення передбачено законом. Тому важливо забезпечити, щоб індексація грошових доходів населення була спрямована на підвищення реальної купівельної спроможності, а не була зайвим навантаженням на бюджет.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз щодо здійснення індексації грошових доходів населення, варто було б проводити вибірковою індексацією заробітної плати: для працівників з низьким рівнем доходів – повністю, а з високим рівнем доходів – частково.

Взагалі, вирішення проблеми виплати індексації доходів громадян (грошового забезпечення військовослужбовців, заробітної плати державних службовців та працівників) може бути складним завданням, особливо в умовах економічних викликів. Вважаємо за доцільне запропонувати наступні підходи до розв'язання даної проблеми:

1. Бюджетне планування. Уряд повинен включити необхідні кошти для індексації у своєму річному бюджетному плануванні. Це передбачення бюджетних ресурсів допоможе забезпечити фінансування індексації.

2. Переговори з профспілками. Важливо вести діалог і переговори з профспілками та представниками

військових груп, щоб з'ясувати їхні потреби та домогтися компромісу щодо індексації.

3. Ефективне використання ресурсів. Проведення індексації повинно проводитися ефективно та максимально раціонально, щоб зменшити навантаження на бюджет.

Бібліографічний список:

1. Вічавський Д. Р. Роль грошового забезпечення у стимулюванні до військової служби. Бізнес, цифрові інновації та підприємництво: стан, аналіз тенденцій та науково-економічний розвиток : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 22 груд. 2018 р.). Львів : ЛЕФ, 2018. Ч. 2. С. 67–69.

2. Ляпін М. В., Чимишенко С. М. Роль грошового забезпечення в системі матеріального забезпечення військовослужбовців. Сучасні проблеми розбудови Збройних Сил України: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 26 квіт. 2013 р.). Київ : ВІКНУ, 2013. С. 197–198.

3. Марчукова О. І. Грошове забезпечення військовослужбовців, – очікування і реальності. *Social development & Security*. 2018. Вип. 3, № 1. С. 83–94.

4. Удовенко О. В. Основні риси грошового забезпечення військовослужбовців в Україні. *Юридична наука*. 2019. № 9. С. 131–136.

5. Про Державний бюджет України на 2023 рік: Закон від 03.11.2022 р. № 2710-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20> (дата звернення: 22.02.2024).

6. Про Державний бюджет України на 2024 рік: Закон від 09.11.2023 р. № 3460-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-IX#Text> (дата звернення: 19.02.2024).

7. Мельник Я. О. Державне регулювання оплати праці: досвід зарубіжних країн. *Соціальне право*. 2020. № 3. С. 87–92.

8. Dimitrov I., Davydenko N., Lotko A., Dimitrova A. Comparative study of environmental determinants of entrepreneurship intentions of business students. *International Conference on Creative Business for Smart and Sustainable Growth, CreBUS 2019*. URL: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85073230707&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=fe49486a375106cf302880a044b82674&sot=autdocs&sdt=autdocs&sl=18&s=AU-ID%2856912202600%29&relpos=0&citeCnt=0&searchTerm=> (дата звернення: 26.02.2024).

9. Kvasha S., Davydenko N., Pasichnyk Y., Viatkina T., Wasilewska N. GDP modelling: assessment of methodologies and peculiarities of its usage in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 2018. С. 186–200.

References:

1. Vichavsky D. R. (2018). Rol hroshovoho zabezpechennia u stymuluvanni do viiskovoi sluzhby [The role of financial support in incentivising military service]. *Biznes, tsyfrovi innovatsii ta pidpriemnytstvo: stan, analiz tendentsii ta naukovo-ekonomichni rozvytok: Mizhnarodna naukovo-praktichna konferenciya* (Lviv, December, 22nd, 2018). Lviv: LEF. (in Ukrainian)

2. Lyapin M. V., Chimishenko S. M. (2013). Rol hroshovoho zabezpechennia v systemi materialnoho zabezpechennia viiskovosluzhbovtziv [The role of financial support in the system of material support for the military]. *Suchasni problemy rozbudovy Zbroinykh Syl Ukrainy: Vseukrainska naukovo-praktichna konferenciya*. (Kyiv, April, 26th, 2013). Kyiv: VIKNU. (in Ukrainian)

3. Marchukova O. (2018). Hroshove zabezpechennia viys'kovosluzhbovtziv, – ochikuvannia i realiiyi [Military support for troops – expectations and realities]. *Social development & Security*, 1(3), 83–94. (in Ukrainian)

4. Udovenko O. V. (2019). Osnovni rysy hroshovoho zabezpechennia viiskovosluzhbovtziv v Ukraini [The main features of military personnel's remuneration in Ukraine]. *Law science*, 9, 131–136. (in Ukrainian)

5. Pro Derzhavnyi biudzhety Ukrainy na 2023 rik: Zakon Ukrainy vid 03.11.2022 r. № 2710-IX [On the State Budget of Ukraine for 2023: Law of Ukraine, 2022 № 2710-IX]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20#Text> (accessed 22 February 2024).

6. Pro Derzhavnyi biudzhety Ukrainy na 2024 rik: Zakon Ukrainy vid 09.11.2023 r. № 3460-IX [On the State Budget of Ukraine for 2024: Law of Ukraine, 2023 № 3460-IX]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-IX#Text> (accessed 19 February 2024).

7. Melnyk Y. O. (2020). Derzhavne rehulivannia oplaty pratsi: dosvid zarubizhnykh krain [State regulation of remuneration: experience of foreign countries]. *Social law*, 3, 87–92. (in Ukrainian)

8. Dimitrov I., Davydenko N., Lotko A., Dimitrova A. Comparative study of environmental determinants of entrepreneurship intentions of business students. *International Conference on Creative Business for Smart and Sustainable Growth, CreBUS 2019*. Available at: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85073230707&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=fe49486a375106cf302880a044b82674&sot=autdocs&sdt=autdocs&sl=18&s=AU-ID%2856912202600%29&relpos=0&citeCnt=0&searchTerm=> (accessed February 26, 2024) (in English)

9. Kvasha S., Davydenko N., Pasichnyk Y., Viatkina T., Wasilewska N. (2018) GDP modelling: assessment of methodologies and peculiarities of its usage in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, pp. 186–200. (in English)

Стаття надійшла до редакції 5.03.2024

UDC 657:336.74

JEL M41, E 40

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-25

Volodymyr Chyzhykov

Postgraduate Student of the Department of Accounting and Consulting,
Senior Researcher of the Department of International Tax Competition,
Financial Policy Research Institute
of the State Tax University
ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-3968-0991>

Чижиков В.В.

аспірант кафедри обліку та консалтингу,
старший науковий співробітник відділу міжнародної податкової конкуренції,
Науково-дослідний інститут фінансової політики
Державного податкового університету

PROSPECTS FOR REGULATION OF ACCOUNTING AND TAXATION OF VIRTUAL ASSETS IN UKRAINE

ПЕРСПЕКТИВИ РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ АКТИВІВ В УКРАЇНІ

Abstract. Introduction. The advent of virtual assets has brought both challenges and opportunities, reshaping global financial systems and necessitating updated regulatory, accounting, and taxation frameworks. Ukraine stands at a critical juncture, integrating these digital innovations into its legal and financial infrastructure while aligning with global standards. **Purpose.** This article aims to provide a thorough examination of Ukraine's developing frameworks for the regulation, accounting, and taxation of virtual assets. It assesses the effectiveness of current strategies and identifies areas for enhancement to ensure a robust integration of virtual assets into Ukraine's financial system. **Methods.** The research employs a comparative analysis method, juxtaposing Ukraine's frameworks with global standards. This approach is supported by a review of recent academic literature and regulatory reports, offering a comprehensive perspective on the adaptation processes and methodologies applied in the integration of virtual assets. **Results.** The findings reveal that while Ukraine has made significant progress, particularly with the adoption of the "Law on Virtual Assets," gaps remain in fully securing a stable and transparent virtual asset market. The study highlights the need for continual regulatory updates and the adoption of international accounting standards to manage the complexity and volatility of virtual assets. **Conclusion.** Ukraine's proactive regulatory adaptations position it to potentially lead in the integration of virtual assets globally. Continued alignment with international standards and responsive updates to regulatory frameworks are essential to harness the economic benefits and mitigate associated risks. This ongoing evolution will support Ukraine's strategic positioning in the global digital economy and foster a stable environment for innovation and investment in virtual assets.

Keywords: virtual assets, regulatory frameworks, cryptocurrency taxation, financial systems, blockchain technology, international standards, digital economy.

Анотація. Вступ. Поява віртуальних активів принесла як виклики, так і можливості, трансформуючи глобальні фінансові системи та вимагаючи оновлення регуляторних, облікових та податкових стандартів та підходів. Україна перебуває на важливому етапі, інтегруючи цифрові інновації у свою правову та фінансову інфраструктуру, одночасно узгоджуючи власні стандарти з міжнародними. **Мета.** Ця стаття має на меті надати детальний огляд розвитку українських стандартів обліку та оподаткування віртуальних активів. Вона оцінює ефективність поточних підходів і визначає області для покращення для забезпечення ефективної інтеграції віртуальних активів у фінансову систему України. **Методи.** Дослідження використовує метод порівняльного аналізу, зіставляючи українські стандарти зі світовими. Такий підхід реалізований з використанням актуальних академічних робіт та звітів різних міжнародних організацій, що пропонують всебічний погляд на процеси адаптації та методології, які застосовуються у впровадженні віртуальних активів. **Результати.** Результати показують, що хоча Україна зробила перші кроки, зокрема з прийняттям закону «Про віртуальні активи», залишаються багато недоопрацьованих щодо забезпечення стабільного та прозорого ринку віртуальних активів. Дослідження підкреслює необхідність постійного оновлення регуляторних вимог та прийняття міжнародних стандартів обліку для ефективного управління процесів обігу віртуальних активів. **Висновки.** Активні законодавчі кроки ставлять Україну в лідируючу позицію в глобальній інтеграції віртуальних активів. Неперервне узгодження з міжнародними стандартами та реагування на оновлення регуляторних вимог є важливими для використання економічних переваг і мінімізації пов'язаних з цим ризиків. Такий безперервний процес забезпечить стратегічне позиціонування України в глобальній цифровій економіці та сприятиме створенню стабільного середовища для інновацій та інвестицій у сферу віртуальних активів.

Ключові слова: віртуальні активи, нормативно-правова база, оподаткування криптовалюти, фінансові системи, технологія блокчейн, міжнародні стандарти, цифрова економіка.

Problem statement. The rapid global proliferation of virtual assets presents a dual challenge and opportunity, disrupting traditional financial systems and necessitating

the evolution of regulatory, accounting, and taxation frameworks. While countries globally are navigating these changes at different paces and scales, Ukraine, in particular,

is in a critical phase of integrating virtual assets into its financial and legal systems. This integration requires not only aligning with international norms but also addressing the unique challenges posed by the novel and rapidly evolving nature of digital currencies and blockchain technologies.

Analysis of recent research and publications.

The integration of virtual assets into financial and legal systems has been a focal point of recent scholarly research, reflecting a global effort to address the rapid evolution and growing significance of cryptocurrencies and other digital assets. Researchers have particularly focused on regulatory approaches, financial stability implications, and innovations in accounting and taxation frameworks that adapt to the unique characteristics of virtual assets [9].

Recent publications highlight a trend towards standardizing regulatory frameworks to manage risks associated with virtual assets effectively. For instance, adaptations in international standards such as the Financial Action Task Force's (FATF) recommendations emphasize a unified approach to mitigate the money laundering risks posed by virtual assets [8]. This global perspective aligns with Ukraine's efforts to harmonize with European Union standards, particularly the Markets in Crypto-Assets (MiCA) regulation, suggesting a move towards more robust regulatory environments that can support the secure growth of the virtual asset market (Pavlidis, 2020; FATF, 2020).

Furthermore, the evolving landscape of blockchain technology necessitates continuous updates in financial reporting and accounting standards. Research underscores the disparity in accounting practices for virtual assets across different jurisdictions, with some countries like the US applying more developed frameworks that treat virtual assets as property for tax purposes. These insights are crucial for Ukraine as it shapes its own accounting standards to ensure transparent and accurate financial reporting of virtual asset transactions (Chohan, 2021; IMF, 2021).

In the realm of taxation, significant attention has been paid to the diverse approaches adopted by various countries, which range from stringent tax regulations to more lenient, growth-fostering policies. This body of research provides valuable comparisons that could inform Ukraine's tax strategy to not only ensure compliance and revenue generation but also to foster a conducive environment for virtual asset innovation and investment (EY, 2020; OECD, 2021).

Overall, the body of recent academic work provides a comprehensive view of the challenges and opportunities presented by virtual assets. It offers critical insights into how regulatory, accounting, and taxation strategies are being shaped around the world, serving as a guide for Ukraine's ongoing efforts to integrate these assets into its economic system effectively. These studies not only highlight the need for ongoing adaptation and learning in response to technological advancements but also underline the importance of international cooperation in creating stable and thriving digital asset markets.

The purpose of the article. The purpose of this article is to provide an in-depth examination of Ukraine's emerging frameworks for the regulation, accounting, and taxation of virtual assets. By comparing these frameworks with global standards and practices, the article seeks to

offer actionable insights for policymakers, investors, and professionals in the field. It aims to elucidate the effectiveness of Ukraine's current strategies and highlight potential areas for refinement to ensure robust, transparent, and efficient integration of virtual assets into Ukraine's financial system.

This article delves into the intricate dynamics of regulatory frameworks, accounting practices, and taxation of virtual assets in Ukraine. It aims to provide a comprehensive overview of Ukraine's regulatory landscape concerning virtual assets, exploring how it compares and contrasts with global standards. The discussion extends to accounting methodologies applied to virtual assets, an area still nascent and evolving within financial reporting disciplines worldwide. Additionally, the article examines the taxation policies that affect virtual assets in Ukraine, drawing lessons from the approaches adopted by other jurisdictions.

By aligning local practices with global trends and standards, this article seeks to offer insights into the effectiveness of Ukraine's strategies and what it might need to enhance its regulatory framework. It also aims to serve as a guide for policymakers, investors, and professionals navigating the complex world of virtual assets, providing a clear understanding of where Ukraine stands in the global digital economy and where it could potentially lead.

Presentation of the main research material.

The global financial landscape is experiencing a transformative shift with the rapid adoption of virtual assets. These digital assets, encompassing cryptocurrencies, tokens, and various forms of blockchain-based assets, have not only introduced new opportunities for investment and asset diversification but also presented unique challenges for traditional financial systems. The surge in their popularity is reshaping regulatory, economic, and operational frameworks worldwide.

Countries around the globe are responding differently to this phenomenon. Some are embracing the opportunities it offers by establishing progressive regulatory frameworks that promote innovation while protecting investors. Others remain cautious, grappling with the implications of virtual assets on financial stability, security, and sovereignty [5].

Ukraine, in particular, has taken proactive steps to integrate virtual assets into its financial ecosystem. Recognizing the potential of blockchain technology and the economic benefits of virtual assets, Ukraine has been at the forefront in Eastern Europe, developing legal and regulatory frameworks that aim to facilitate safe, transparent, and efficient market operations. This includes the pioneering introduction of legislation specific to virtual assets, aiming to create a conducive environment for crypto enterprises and startups, while also safeguarding investor interests and aligning with global anti-money laundering standards [10].

In March 2022, Ukraine took a significant step towards establishing a structured legal environment for virtual assets by enacting the "Law on Virtual Assets." This legislation marked a critical milestone in acknowledging the legal status of cryptocurrencies and other digital assets within the national jurisdiction. It defines the types of virtual assets and sets forth the regulatory framework for operators and service providers in the virtual assets market.

The law primarily aims to integrate virtual assets into the existing financial and legal systems, providing

clear guidelines on their operation, taxation, and legal implications. It outlines the responsibilities and obligations of virtual asset service providers and sets the stage for the development of a more robust and secure digital asset market in Ukraine.

Following the introduction of the European Union's Markets in Crypto-Assets (MiCA) regulation in April 2023, Ukraine faced the necessity to harmonize its laws with these new EU standards. MiCA aims to provide a comprehensive regulatory framework for digital assets within the EU, focusing on consumer protection, promoting innovation, and ensuring market stability.

The adaptation to MiCA involved significant adjustments in Ukrainian legislation to ensure compliance with international standards. These changes are crucial for maintaining market integrity, protecting investors, and enhancing the operational safety of digital asset exchanges and other related services. The harmonization process includes updating the definitions and classifications of virtual assets, refining the requirements for service providers, and ensuring transparent and fair market practices.

By aligning its regulatory framework with international norms, Ukraine not only boosts its domestic market for virtual assets but also enhances its attractiveness as a destination for international investments in the digital economy. This alignment is also seen as a strategic move to ensure that Ukrainian laws will be compatible with European regulations, facilitating easier access for Ukrainian companies to the broader European market, and vice versa.

These steps reflect Ukraine's commitment to creating a conducive environment for the growth and safe integration of virtual assets into its financial system, keeping pace with global trends and innovations in the digital economy.

In Ukraine, the accounting practices for virtual assets are still evolving and lack specific guidelines under the national accounting standards. This absence of tailored accounting measures for virtual assets creates a gap in how these assets are recognized, measured, and reported in financial statements. Currently, transactions involving cryptocurrencies and other virtual assets are not explicitly covered under Ukrainian accounting regulations, leading to uncertainties in proper accounting treatments. This situation poses a challenge for businesses and accountants in ensuring transparency and accuracy in financial reporting of virtual asset transactions.

From a global perspective, countries have adopted varying approaches to the accounting of virtual assets, reflecting their respective regulatory environments and the maturity of their digital asset markets [7].

The U.S. generally treats virtual assets as property for tax purposes, and comprehensive guidelines from the Financial Accounting Standards Board (FASB) specify how these assets should be recognized and valued on financial statements. The FASB's standards require that virtual assets be measured at their fair value, with changes in fair value recognized in profit or loss.

The UK has also developed specific tax and accounting guidelines for cryptocurrencies, primarily treated as either intangible assets or financial instruments depending on their use in business operations. The UK generally follows International Financial Reporting Standards (IFRS), which dictate that inventory held in the form of virtual assets by

brokers or traders should be accounted for at fair value through profit or loss.

Many EU countries are aligning with the EU's Fifth Anti-Money Laundering Directive, which includes provisions for the transparency of virtual asset transactions. While specific accounting guidelines under IFRS do not yet comprehensively cover all aspects of virtual assets, the usual treatment involves recognizing them as intangible assets or financial instruments, depending on their nature and use within the company.

Given the global trends and standards, Ukraine could benefit from developing clear accounting principles for virtual assets that align with international practices but are tailored to the local economic and regulatory context [11]. This could involve:

- define what constitutes a virtual asset under Ukrainian accounting standards to provide a foundation for specific guidelines;
- adopt a measurement model that reflects the fair value of virtual assets, recognizing the high volatility and liquidity risk associated with such assets;
- implement comprehensive disclosure requirements to enhance the transparency of virtual asset holdings, changes in their fair value, and their impact on financial statements;
- align the accounting treatment of virtual assets with their tax treatment to ensure consistency and simplicity in compliance.

By adapting these measures, Ukraine can enhance the reliability and clarity of financial reporting in the burgeoning sector of virtual assets, providing greater confidence to investors, regulators, and other stakeholders [6].

This taxation structure aims to encourage the development and integration of virtual assets into the broader financial system while ensuring that gains from these transactions contribute to the state budget. It is crucial for both individual traders and corporate entities engaged in virtual assets to maintain detailed records of their transactions, as these are required by law to ensure compliance with tax regulations.

Many researches provide a comprehensive overview of how different countries are approaching the taxation of virtual assets, which offers valuable insights for Ukraine in potentially refining its tax strategies [1; 3].

The Internal Revenue Service (IRS) of the US treats virtual currencies as property for tax purposes, meaning that capital gains tax rules apply to transactions involving cryptocurrencies. This approach requires detailed record-keeping and can lead to complex tax filings for users who engage in frequent trading.

Under the new frameworks, such as the Markets in Crypto-Assets (MiCA) regulations, there is a push towards standardized regulations across the EU, including for taxation. The goal is to reduce the administrative burden on virtual asset service providers while ensuring tax transparency [13].

Known for its crypto-friendly regulations, Singapore does not tax capital gains on virtual assets. This policy aims to foster innovation and attract crypto businesses but requires robust mechanisms to prevent money laundering and ensure compliance with international financial regulations.

In Germany, private sales that do not exceed 600 euros are exempt from taxation, and cryptocurrencies held

for more than a year are not subject to capital gains tax. This provides an incentive for long-term investment in virtual assets.

By examining these international examples, Ukraine can assess the effectiveness and fairness of its tax policies on virtual assets. The global shift towards more structured regulatory environments suggests that aligning with international standards could not only simplify tax obligations for Ukrainian users but also enhance the country's attractiveness as a hub for digital asset businesses.

Overall, the taxation of virtual assets remains a dynamic area of law and policy, with various countries adopting different models based on their economic, regulatory, and fiscal environments. For Ukraine, staying informed about global trends and adapting its approaches accordingly could be key to maintaining a competitive edge in the evolving digital asset landscape.

Some research highlight several regulatory challenges facing the virtual asset landscape globally, which are pertinent to Ukraine's burgeoning digital asset market [2; 4]:

- the speed at which virtual asset technologies evolve often outpaces the development of corresponding regulatory frameworks. This disconnect can lead to gaps in regulations that fail to address newer risks or understand fully the implications of blockchain technologies and crypto assets;

- as observed in various jurisdictions, the regulatory responses to virtual assets can be highly fragmented. This inconsistency can create confusion among stakeholders and pose compliance challenges for entities operating across multiple jurisdictions;

- a critical challenge is crafting regulations that protect consumers and ensure market stability without stifling innovation. Regulations need to be flexible enough to adapt to new technologies while providing enough structure to manage risks effectively;

- achieving jurisdictional equivalence – where the regulatory standards of different countries are recognized as comparable – remains a challenge. This recognition is crucial for global operability and reducing the compliance burden on international entities.

The structured regulatory and taxation framework for virtual assets can drive significant economic opportunities for Ukraine:

- clear, predictable, and friendly regulatory environments are attractive to investors. By aligning its virtual asset regulations with international standards, Ukraine can attract foreign direct investment and enhance its position as a competitive hub for digital asset companies;

- a well-defined regulatory framework can act as a catalyst for innovation. It provides a secure environment for startups and established companies to develop new products and services within the virtual assets space;

- regulations can help stabilize the virtual asset markets by reducing volatility and protecting against systemic risks. This stability is crucial for the long-term integration of virtual assets into Ukraine's financial ecosystem;

- by adopting a regulatory framework that reflects global standards, Ukraine can enhance its competitiveness in the global digital economy. This alignment helps Ukrainian companies to operate more seamlessly across borders, tapping into international markets.

As the digital asset landscape continues to evolve globally, Ukraine is positioned to play a pivotal role in shaping the regulatory and taxation frameworks for virtual assets. There are several anticipated developments on the horizon [12]:

- as jurisdictions worldwide strive for a more harmonized approach to digital asset regulation, Ukraine is likely to further refine its regulations to align with international standards such as the EU's Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA). This alignment will help mitigate risks associated with virtual assets while fostering a stable and innovative market environment;

- with blockchain technology advancing, regulatory bodies are expected to integrate more sophisticated tools for monitoring and managing digital assets. This includes the adoption of technologies that enhance transparency and security of transactions, which Ukraine can leverage to boost investor confidence;

- taxation of virtual assets will continue to be a focus area, with countries clarifying rules around the taxability of different types of crypto-related activities. For Ukraine, aligning its tax regulations with those of advanced digital asset markets will be crucial to attract and retain investments;

- as the market for virtual assets grows, consumer protection will become increasingly important. Ukraine will need to enhance its legal and regulatory frameworks to safeguard investors against fraud and other risks.

Conclusions. Ukraine has the potential to become a leader in the integration of virtual assets into the global financial system.

By continuing to develop a clear and conducive regulatory environment, Ukraine can attract crypto businesses and investors looking for a stable and reliable market. Ukraine can be at the forefront of financial innovation by fostering startups and new technologies that explore the use of virtual assets in various sectors of the economy.

By aligning its regulations with international standards, Ukraine can enhance its participation in global financial markets, making it easier for Ukrainian companies to enter foreign markets and for international businesses to operate in Ukraine.

Ukraine can invest in educational programs and technological infrastructures that support the growth of the digital asset sector, preparing a skilled workforce that can contribute to the global crypto economy.

Overall, Ukraine's robust legislative framework provides a strong foundation for the country to enhance its global footprint in the digital economy. By staying ahead of technological and regulatory trends, Ukraine can secure a leading position in the evolving landscape of virtual assets.

References:

1. Pavlidis, G. (2020). International regulation of virtual assets under FATF's new standards. *Journal of Investment Compliance*, 21(1), 1–8. Available at: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JOIC-08-2019-0051/full/html>
2. Schmidt, A. (2021). Virtual assets: compelling a new anti-money laundering and counter-financing of terrorism framework. *International Journal of Law and Information Technology*, 29(4), 332–359. Available at: <https://academic.oup.com/ijlit/article-abstract/29/4/332/6516792>

3. FATF. (2020). Virtual Assets – Financial Action Task Force Guidelines. Available at: https://www.fatf-gafi.org/content/dam/fatf-gafi/brochures/FATF-Booklet_VA.pdf
4. The Federal Reserve Bank of New York. (2020). The Financial Stability Implications of Digital Assets. Available at: <https://www.newyorkfed.org/>
5. Dirk A. Zetsche, Douglas W. Arner, and Ross P. Buckley (2020). Decentralized Finance (DeFi) – Implications and potential for financial services. *Journal of Financial Regulation*, 6(2), 172–185. Available at: <https://academic.oup.com/jfr/article/6/2/172/5913239>
6. IMF. (2021). Virtual Assets and Anti-Money Laundering and Combating the Financing of Terrorism: Some Legal and Practical Considerations. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/fintech-notes/Issues/2021/10/14/Virtual-Assets-and-Anti-Money-Laundering-and-Combating-the-Financing-of-Terrorism-1-463654>
7. EY. (2020). Virtual assets and effective regulation. Available at: https://www.ey.com/en_gl
8. FATF. (2019). Combating virtual assets- crypto-enabled crime. Available at: <https://www.fatf-gafi.org/>
9. European Central Bank. (2020). Crypto-Assets: Implications for financial stability, monetary policy, and payments and market infrastructures. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>
10. Hsiao-Ming Wang, Ming-Li Hsieh (2019). Cryptocurrency is new vogue: a reflection on money laundering through crypto-assets. *Journal of Financial Crime*, 26(2), 491–504. Available at: <https://www.semanticscholar.org/paper/Cryptocurrency-is-new-vogue%3A-a-reflection-on-money-Wang-Hsieh/e259b4cb92d74a882cce693b5cf3871112e1b4a7>
11. Auer, R., & Claessens, S. (2020). Regulating cryptocurrencies: assessing market reactions. BIS Quarterly Review, March 2020. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3288097
12. OECD. (2021). Taxing Virtual Currencies: An Overview of Tax Treatments and Emerging Tax Policy Issues. Available at: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/taxing-virtual-currencies-an-overview-of-tax-treatments-and-emerging-tax-policy-issues.htm>
13. Gorton, G., & Zhang, J. (2020). Taming Wildcat Stablecoins. *Yale Journal on Regulation*, 39(2), 1–77. Available at: <https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/uclr90&div=26&id=&page=>

Стаття надійшла до редакції 10.05.2024

УДК 657.421

JEL M40

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-26

Шацков В.В.

аспірант кафедри обліку та консалтингу,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0699-0696>

Viktor Shatskov
State Tax University

КЛАСИФІКАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ

CLASSIFICATION OF PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT OF PUBLIC INTEREST ENTITIES

Анотація. У статті досліджено трактування дефініції «підприємства суспільного інтересу» в національних та міжнародних нормативних документах з бухгалтерського обліку та аудиту. Зроблено огляд визначення терміну «підприємства суспільного інтересу» у країнах Європи та виділено інші суб'єкти суспільного інтересу, що визначаються на національному рівні. Досліджено визначення основних засобів за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та зроблено порівняння з національними стандартами. Розглянуто та враховано особливості екологічних та соціальних основних засобів. Розроблена класифікація основних засобів підприємств суспільного інтересу за такими ознаками: формою появи, групами, моделлю оцінки, перенесенням вартості, характером експлуатації, рівнем агрегування, шляхом отримання вигоди від використання, метою формування інтегрованої звітності, необхідністю поліпшення.

Ключові слова: основні засоби, підприємство суспільного інтересу, міжнародні стандарти, національні стандарти, класифікація.

Abstract. Introduction. Modern conditions for the development of economic activity have long gone beyond the borders of Ukraine, there is an increase in the number of entities that apply international accounting and reporting standards for their financial reporting. This influenced the introduction of regulatory innovations in Ukraine and the emergence of a specific economic category "public interest entity". Which require developments in the accounting and reporting process of such entities, in particular the classification and accounting of property, plant and equipment. **Purpose.** The purpose of the article is to develop the classification of property, plant and equipment of public interest entity. **Methods.** Among the general scientific methods used to achieve the goal of the article, the following were used: an analytical method – for decomposing public interest entities on types in order to provide descriptions that allow them to be linked, classification method – for creating a classification of property, plant and equipment of a public interest entity, logical method – in the construction of research results. **Results.** The interpretation of the definition of "public interest entity" in national and international normative documents on accounting and auditing was studied. An overview of the definition of the term "public interest entity" in European countries was made and other public interest entity defined at the national level were highlighted. The definition of property, plant and equipment according to international accounting standards was studied and a comparison with national standards was made. The peculiarities of environmental and social assets are considered and taken into account. **Conclusion.** The classification of property, plant and equipment of public interest entities was developed according to the following features: form of appearance, groups, valuation model, cost transfer, nature of operation, level of aggregation, way of obtaining benefits from use, purpose of forming integrated reporting, need for improvement. This classification is the basis for these business entities, which can carry out its further development in connection with the requirements of all users of accounting information.

Keywords: property, plant and equipment, public interest entity, international standards, national standards, classification.

Постановка проблеми. Основним об'єктом, що забезпечує господарську діяльність, є основні засоби, від виваженої експлуатації яких залежить повноцінне функціонування та рентабельність будь-якого підприємства. Саме тому важливого значення набувають питання щодо ефективного управління основними засобами, яке в першу чергу залежить від раціональної побудови їх класифікації. Сучасні умови розвитку господарської діяльності вже давно виходять за межі українських кордонів, відбувається збільшення кола суб'єктів, котрі застосовують міжнародні стандарти для обліку результатів своєї діяльності. Це вплинуло на впровадження нормативних нововведень в Україні та появи нової економічної категорії «підприємства суспільного інтересу», для яких потрібні розробки з обліку господарської діяльності цих суб'єктів, зокрема класифікації та обліку основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В контексті досліджень такі науковці, як Матвійчук Л.О., Яцунська О.С., Зінкевич О.В., Матієшин М.М., Мустеца І.В., Самбурська Н.І., Мац Т.П. Замлинський В.А. та інші, при побудові класифікації основних засобів враховували вид та специфіку економічної діяльності підприємств, виділяли різні класифікаційні ознаки як для потреб бухгалтерського обліку, так і для потреб управління. Проте визначається відсутність класифікації основних засобів для підприємств суспільного інтересу, в якій би враховувалась специфіка обліку основних засобів за міжнародними стандартами.

Метою статті є розробка класифікації основних засобів підприємств суспільного інтересу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII [1], було розширено перелік компаній, які повинні вести бухгалтерський облік, готувати фінансову звітність за міжнародними стандартами та публікувати її разом з аудиторським висновком; було запроваджено термін «підприємства що становлять суспільний інтерес». До цієї категорії підприємств належать: емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію; банки; страховики; недержавні пенсійні фонди та інші фінансові установи (крім тих, що належать до мікро- та малих підприємств); великі підприємства. Суспільний інтерес становлять усі без винятку великі підприємства, показники фінансової звітності яких за попередній рік відповідають таким критеріям: балансова вартість активів – перевищує 20 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – понад 40 мільйонів євро; середня кількість працівників – понад 250 осіб. Критерії в євро перераховують за середньорічним курсом НБУ, достатньо вписатися щонайменше у два будь-які критерії [2].

У європейських країнах існувала велика різноманітність дефініції «підприємства суспільного інтересу». Впровадження реформ бухгалтерського обліку та аудиту 2013–2014 рр. призвели до більш узгоджених і скорочених трактувань категорії «підприємства суспільного інтересу», які застосовуються в Європі. За нормативними документами Європейського Союзу Директивою з бухгалтерського обліку 2013/34/EU [3] і Директивою з обов'язкового аудиту 2014/56/EU [4] «підприємства суспільного інтересу» – «Public Interest Entities» – це юридичні особи, які регулюються законодавцем держави-члена Європейського Союзу, чії переказні цінні папери допущені до торгів на регульованому ринку будь-якої держави-члена; кредитні організації; страхові організації або організації, визначені державами-членами ЄС, як організації, які мають значну суспільну значимість із-за характеру їх бізнесу, їх розміру або кількості їх співробітників [3, 4].

Категорія «підприємства суспільного інтересу» також подається у Міжнародному кодексі етики професійних бухгалтерів «The International Code of Ethics for Professional Accountants», який затверджений Радою з Міжнародних стандартів етики для бухгалтерів (IESBA) [5]. Згідно цього нормативного документу до підприємств суспільного інтересу належать: публічні компанії (суб'єкти господарювання, які випускають фінансові інструменти, що підлягають передачі та продажу через загальнодоступний ринковий механізм); суб'єкти господарювання, однією з основних функцій яких є залучення депозитів від населення; суб'єкти господарювання, однією з основних функцій яких є страхування населення; суб'єкти господарювання, які мають значну суспільну значимість.

У Міжнародному кодексі етики професійних бухгалтерів більш розширений перелік чинників для оцінки рівня суспільного інтересу до фінансового стану суб'єкта господарювання: до характеру бізнесу та розміру суб'єкта додаються кількість і характер зацікавлених сторін (не тільки працівники, а також інвестори, клієнти, кредитори); обов'язковість регуляторному нагляду (забезпечення впевненості у виконанні фінансових зобов'язань); важливість суб'єкта госпо-

дарювання для сектору, в якому він працює (важкість заміни у випадку фінансового краху); потенційний вплив на інші сектори та економіку у разі фінансової неспроможності суб'єкта [5]. Радою з Міжнародних стандартів етики для бухгалтерів не тільки пропонується трактування терміну «підприємства суспільного інтересу» та перелік чинників для оцінки рівня суспільного інтересу до фінансового стану суб'єкта господарювання, а також здійснюються дослідження зі застосування цієї дефініції на місцевому рівні та розробляється база даних із переліком типів організацій.

У табл. 1 представлений огляд трактування категорії «підприємства суспільного інтересу» в країнах Європи в розрізі суб'єктів за нормативними документами ЄС та інші суб'єкти на національному рівні. За даними табл. 1 можна визначити, що у всіх країнах Європи до підприємств суспільного інтересу належать публічні компанії, кредитні установи, страхові компанії, також в багатьох країнах належать інші суб'єкти, які за визначеними факторами мають значну суспільну значимість.

Серед інших суб'єктів на національному рівні половина країн Європи до підприємств суспільного інтересу включають пенсійні фонди/трасти, третина країн – пайові фонди, інвестиційні компанії/керуючі компанії. Національна дефініція «підприємства що становлять суспільний інтерес» за змістом майже збігається з трактуванням терміну «підприємства суспільного інтересу» в міжнародних нормативних документах. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зроблено доповнення стосовно показників фінансової звітності суб'єктів, що становлять суспільний інтерес, у нашій країні.

Розглянемо специфіку визначення та класифікації основних засобів для підприємств суспільного інтересу, які повинні вести бухгалтерський облік та готувати фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Визначення поняття «основні засоби» у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку майже аналогічні: у якості об'єкту виступають матеріальні активи, які використовують у процесі виробництва товарів чи наданні послуг, наданні в оренду, задоволенні потреб суб'єкта господарювання (табл. 2) [7].

Проте існують деякі розбіжності, які необхідно виділити: якщо розглядати саме процес утримання основних засобів у НП(С)БО 7 «Основні засоби» [8] – виокремлюють здійснення соціально-культурних функцій, але вони відсутні у МСБО 16 «Основні засоби» (IAS 16 «Property, plant and equipment») [9]. Необоротні активи, що не беруть участі у забезпеченні основної діяльності, але контролюються підприємством, за IAS 16 не є основними засобами та вважаються непрофільними активами. У той же час при дотриманні принципів сталого розвитку, а саме підвищення соціальної та екологічної відповідальності бізнесу, та обґрунтуванні, що придбання соціальних та екологічних основних засобів опосередковано може вплинути на отримання майбутніх економічних вигод від пов'язаних активів або через зменшення витоку грошових коштів підприємства, можна вважати такі необоротні активи основними засобами, якщо вони відповідають іншим критеріям визнання. Прикладами таких основних засобів можуть бути активи, необхідні

Таблиця 1

Огляд трактування категорії «підприємства суспільного інтересу» у країнах Європи

Країна	Суб'єкти за нормативними документами ЄС				Інші суб'єкти на національному рівні		
	публічні компанії	кредитні установи	страхові компанії	інші призначені суб'єкти	пенсійні фонди / трасти	пайові фонди	інвестиційні компанії / керуючі компанії
Австрія	✓	✓	✓	✓			
Бельгія	✓	✓	✓	✓			
Болгарія	✓	✓	✓	✓	✓		
Греція	✓	✓	✓				
Данія	✓	✓	✓				
Естонія	✓	✓	✓				
Ірландія	✓	✓	✓				
Ісландія	✓	✓	✓		✓		
Іспанія	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Італія	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Кіпр	✓	✓	✓				
Латвія	✓	✓	✓		✓	✓	✓
Литва	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Люксембург	✓	✓	✓				
Мальта	✓	✓	✓				
Нідерланди	✓	✓	✓	✓	✓		
Німеччина	✓	✓	✓	✓			
Норвегія	✓	✓	✓	✓			
Польща	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Португалія	✓	✓	✓	✓	✓		
Румунія	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Словаччина	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Словенія	✓	✓	✓	✓	✓		
Сполучене Королівство	✓	✓	✓				
Туреччина	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Угорщина	✓	✓	✓	✓			✓
Фінляндія	✓	✓	✓				
Франція	✓	✓	✓	✓			
Чехія	✓	✓	✓		✓	✓	
Хорватія	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Швеція	✓	✓	✓		✓		

Джерело: складено за матеріалами [6]

Таблиця 2

Поняття «основні засоби» у міжнародних і національних стандартах обліку

НП(С)БО 7	IAS 16
Основними засобами є:	
Матеріальні активи, що утримують для використання у виробництві або постачанні товарів, наданні послуг, здаванні в оренду або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [8]	Матеріальні об'єкти, які: утримують для використання у виробництві або постачанні товарів, наданні послуг, для надання в оренду або для адміністративних цілей; за очікуванням використовуватимуть більше одного періоду [9]

Джерело: складено за матеріалами [8; 9]

для підтримки безперебійної роботи підприємства у довгостроковій перспективі, пов'язані з дослідницької діяльністю, охороною довкілля; об'єкти соціальної інфраструктури, необхідні для надання додаткових благ працівникам згідно з Колективним договором підприємства.

Згідно з п. 7 НП(С)БО 7 одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів. У випадку, коли один об'єкт основних засобів складається з час-

тин, які мають різний термін корисного використання, то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів. Згідно з п. 9 IAS 16 не визначається одиниця обліку основних засобів, тому залежно від конкретних обставин виокремлення компонентів або об'єднання окремо незначущих компонентів є наслідком професійного судження. Цей стандарт фактично втілює компонентну систему обліку основних засобів.

В управлінні, зокрема в обліку, важливе місце відводиться класифікації основних засобів, тому виділено класифікаційні ознаки основних засобів, які доцільні для підприємств суспільного інтересу.

Перш за все, при побудови класифікації основних засобів підприємств суспільного інтересу рекомендуємо таку класифікаційну ознаку, як форма появи, за якою поділяємо основні засоби на: самостійно створені основні засоби, самостійно зроблені поліпшення основних засобів, придбані основні засоби та придбані поліпшення основних засобів. Вважаємо доцільним застосування такого поділу, оскільки різні форми появи основних засобів передбачають різні первинні документи та специфіку обліку при їх надходженні.

За групами класифікуються основні засоби згідно зі стандартами бухгалтерського обліку. Порівнюючи класифікацію основних засобів, яка надана у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (рис. 1), можна визначити, що угруповання об'єктів основних засобів у національних стандартах представлено більш детально.

За національними стандартами бухгалтерського обліку на відміну від міжнародних відокремлюють дві групи, а саме: перша група – основні засоби; друга – інші необоротні нематеріальні активи. У п. 5 НП(С)БО 7 наведений чіткий перелік груп і підгруп основних засобів, угруповання здійснюється за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів. Ця класифікація стала основою для побудови рахунків бухгалтерського обліку. У міжнародних стандартах немає чіткого групування основних засобів за групами, у п. 37 IAS 16 наведений, лише як приклад, перелік найбільш поширених на практиці класів основних засобів. Тому угруповання основних засобів у підприємств су-

спільного інтересу є предметом професійного судження, вони самостійно визначають ступінь деталізації класів основних засобів.

Визнавши об'єкт основних засобів, підприємство суспільного інтересу обирає модель оцінки та визначається з амортизацією. Тому згідно з нормами IAS 16 рекомендуємо таку класифікаційну ознаку, як обрана модель оцінки після визнання, за якою поділяємо основні засоби на: основні засоби за моделлю собівартості та основні засоби за моделлю переоцінки. Також зі стандартів бухгалтерського обліку можна відокремити класифікаційну ознаку щодо перенесення вартості основних засобів на витрати виробництва і обігу в процесі використання, за якою основні засоби поділяються на: основні засоби, що підлягають амортизації та основні засоби, що не підлягають амортизації. Якщо торкнулися теми амортизації, слід відмітити особливості її нарахування за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку і під час поліпшень, і під час ремонту, і під час консервації, тобто незалежно від того, використовувався об'єкт основного засобу в цей час чи ні. Тому доцільним є доповнення класифікації основних засобів ознакою за характером експлуатації, за якою основні засоби поділяються на: основні засоби в експлуатації та основні засоби в неексплуатації. Такий поділ допоможе здійснювати контроль за доцільністю нарахування амортизації за основними засобами, які вибувають з активного використання. Для проведення процедури зменшення корисності основних засобів буде доцільним використання ознаки, запропонованої Яцунською О.С. – рівень агрегування об'єктів [10]. Ураховуючи термінологію, яка подана в МСБО 36 «Зменшення корисності активів» (IAS 36 «Impairment of Assets»), основні засоби за рівнем агрегування поділяються на: одиниці, які гене-

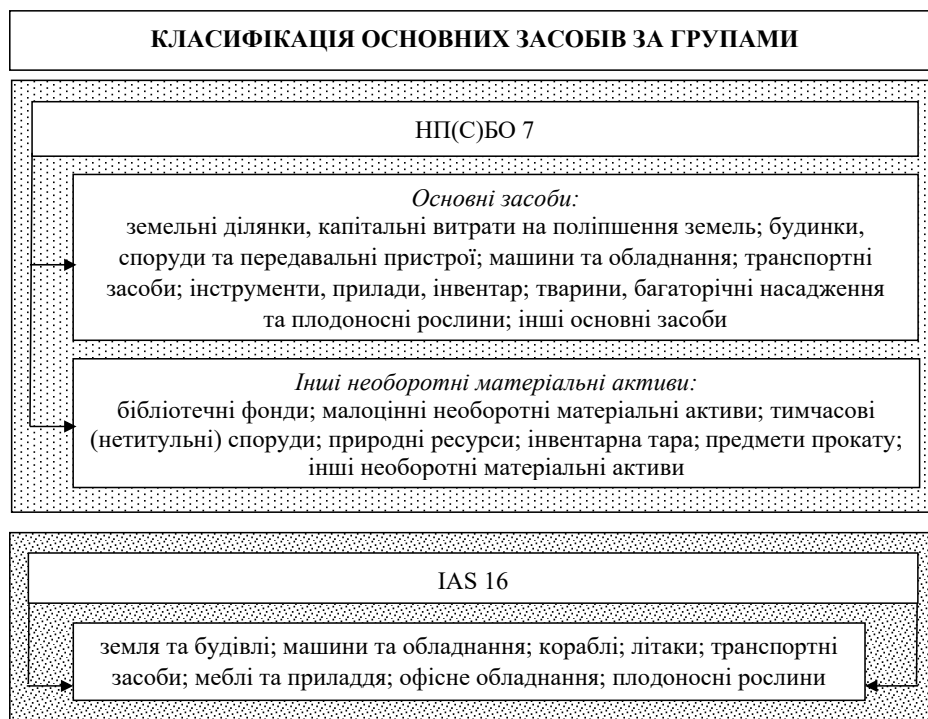


Рис. 1. Класифікація основних засобів згідно зі стандартами бухгалтерського обліку

Джерело: складено за матеріалами [8; 9]

рують грошові кошти – найменша група активів, яку можна ідентифікувати і яка генерує надходження грошових коштів, що здебільшого не залежать від надходжень грошових коштів від інших активів; корпоративні активи – активи, які сприяють генеруванню майбутніх грошових потоків як від одиниці, що генерує грошові кошти, що розглядається, так і від інших одиниць, що генерують грошові кошти (за винятком гудвілу) [11].

Оскільки більшість підприємств суспільного інтересу дотримуються принципів сталого розвитку вважаємо за доцільним доповнити класифікацію основних засобів низкою ознак. Рекомендуємо таку класифікаційну ознаку, як шлях отримання майбутньої економічної вигоди від використання основного

засобу: за прямим шляхом та непрямим шляхом. Вважаємо доцільним застосування такого поділу, оскільки отримання майбутньої економічної вигоди від використання соціальних та екологічних основних засобів непрямим шляхом потребує додаткового обґрунтування. Відображення соціальних та екологічних основних засобів поряд з економічними результатами також урахувала Зінкевич О.В. та запропонувала класифікаційну ознаку – мета формування інтегрованої звітності, застосування якої доцільно в класифікації основних засобів підприємств суспільного інтересу. За цією ознакою основні засоби поділяються на: основні засоби фінансово-господарської діяльності, основні засоби екологічної діяльності, основні засоби соціальної діяльності [12]. Також в процесі сталого

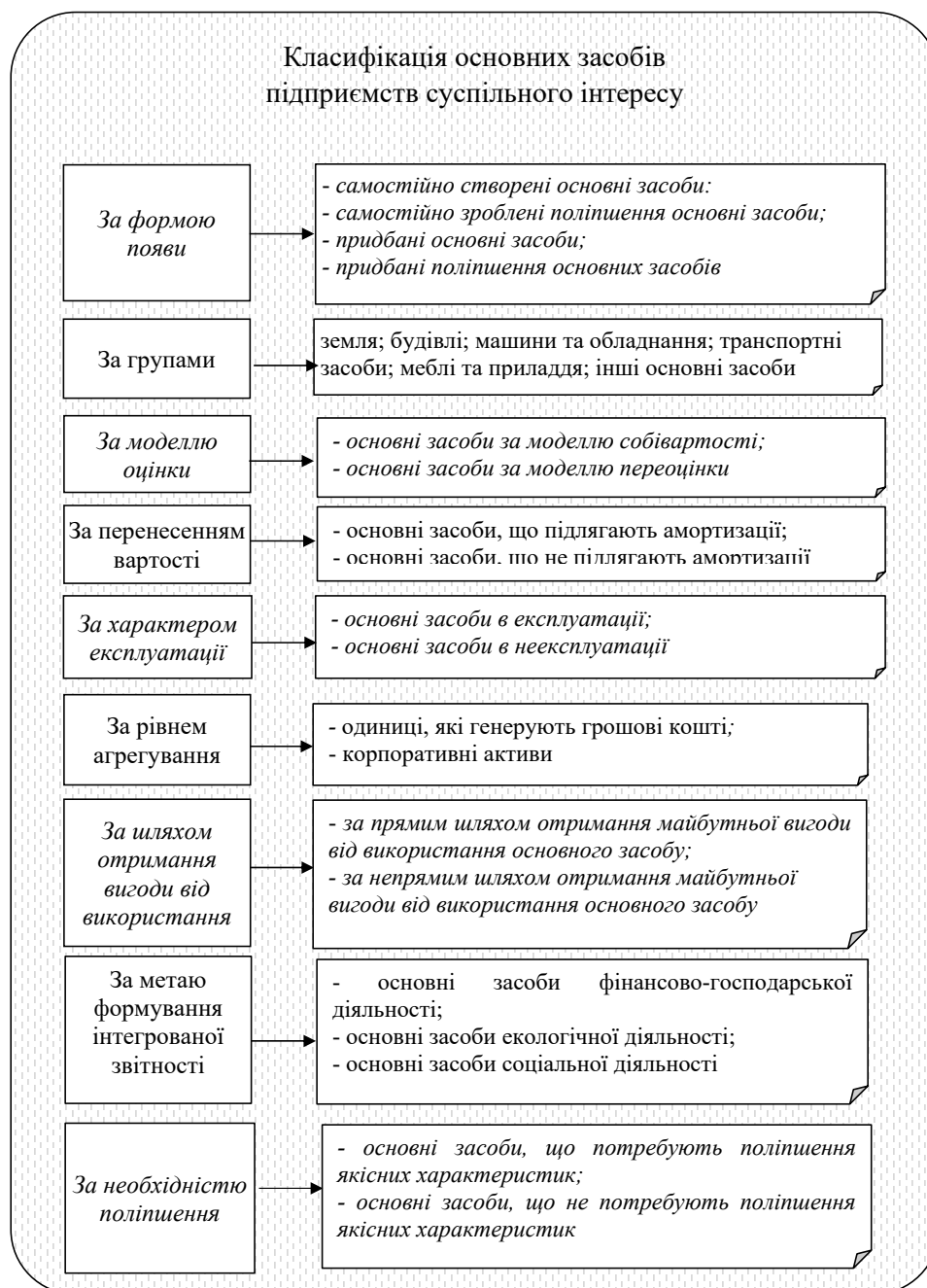


Рис. 2. Класифікація основних засобів підприємств суспільного інтересу

Джерело: власна розробка

розвитку підприємства суспільного інтересу часто змінюють бізнес-модель та відбувається моральний знос основних засобів, тому для обліку подальших витрат доцільно використовувати класифікаційну ознаку, запропоновану Яцунською О.С. – необхідність поліпшення якісних характеристик, за якою основні засоби поділяють на: основні засоби, що потребують поліпшення якісних характеристик, та основні засоби, що не потребують поліпшення якісних характеристик [11].

З урахуванням наведених рекомендацій класифікація основних засобів підприємств суспільного інтересу узагальнена на рис. 2. Узагальнена класифікація основних засобів підприємств суспільного інтересу має певні елементи наукової новизни, оскільки вперше

відбувається спроба систематизувати класифікаційні ознаки для основних засобів підприємств суспільного інтересу, облік яких відбувається за міжнародними правилами ведення бухгалтерського обліку.

Висновки. Розроблена класифікація основних засобів підприємств суспільного інтересу за такими ознаками: формою появи, групами, моделлю оцінки, перенесенням вартості, характером експлуатації, рівнем агрегування, шляхом отримання вигоди від використання, метою формування інтегрованої звітності, необхідністю поліпшення. Ця класифікація є основою для цих суб'єктів господарювання, які можуть здійснювати її подальший розвиток у зв'язку з вимогами всіх користувачів облікової інформації.

Бібліографічний список:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (дата звернення: 05.12.2023).
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 05.12.2023).
3. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2013/34/oj> (дата звернення: 05.12.2023).
4. Directive 2014/56/EU of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 amending Directive 2006/43/EC on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0056> (дата звернення: 05.12.2023).
5. Handbook of the International Code of Ethics for Professional Accountants. URL: <https://www.ethicsboard.org/publications/2023-handbook-international-code-ethics-professional-accountants> (дата звернення: 05.12.2023).
6. Database of Public Interest Entity (PIE) Definitions by Jurisdiction. URL: <https://www.ethicsboard.org/publications/database-public-interest-entity-pie-definitions-jurisdiction> (дата звернення: 05.12.2023).
7. Шацков В.В., Шацкова Л.П. Порівняльний аналіз обліку основних засобів суб'єктів державного та приватного секторів економіки. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2022. № 3 (21). С. 44–50.
8. Наказ Міністерства фінансів України «Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 05.12.2023).
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-16-property-plant-and-equipment> (дата звернення: 19.12.2023).
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 «Зменшення корисності активів». URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-36-impairment-of-assets/> (дата звернення: 19.12.2023).
11. Зінкевич О.В. Облік і аналіз основних засобів в управлінні реальними інвестиціями: дис. канд. екон. наук: 08.00.09. Рівне, 2015. 272 с.
12. Яцунська О.С. Організаційно-методичне забезпечення обліку основних засобів за стадіями життєвого циклу: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09. Одеса, 2016. 23 с.

References:

1. Zakon Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy «Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini» shchodo udoskonalennia deiakykh polozhen» [The Law of Ukraine "On Amendments to the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" Regarding the Improvement of Certain Provisions"]. Dated 05.10.2017. № 2164-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19> (accessed December 5, 2023).
2. Zakon Ukrainy «Pro bukhgalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini» [Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine"]. Dated 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed December 5, 2023).
3. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2013/34/oj> (accessed December 5, 2023).
4. Directive 2014/56/EU of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 amending Directive 2006/43/EC on statutory audits of annual accounts and consolidated accounts. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0056> (accessed December 5, 2023).
5. Handbook of the International Code of Ethics for Professional Accountants. URL: <https://www.ethicsboard.org/publications/2023-handbook-international-code-ethics-professional-accountants> (accessed December 5, 2023).
6. Database of Public Interest Entity (PIE) Definitions by Jurisdiction. URL: <https://www.ethicsboard.org/publications/database-public-interest-entity-pie-definitions-jurisdiction> (accessed December 5, 2023).
7. Shatskov V.V., Shatskova L.P. (2022) Porivnialnyi analiz obliku osnovnykh zasobiv subiektiv derzhavnoho ta pryvatnoho sektoriv ekonomiky. [Comparative analysis of the accounting of fixed assets of the entities of the state and private sectors of the

economy]. *Ekonomichnyi zhurnal Odeskoho politekhnichnoho universytetu* [Economic journal Odesa polytechnic university], 3 (21), 44–50. [in Ukrainian]

8. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy «Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby» [Order of the Ministry of Finance of Ukraine "National regulation (standard) of accounting 7 "Fixed assets"]. Dated 27.04.2000 № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed December 5, 2023).

9. Mizhnarodny`j standart buxgalters`kogo obliku 16 «Osnovni zasoby`» [International Accounting Standards 16 “Property, plant and equipment”]. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-16-property-plant-and-equipment> (data zvernennya: 19.12.2023).

10. Mizhnarodny`j standart buxgalters`kogo obliku 36 «Zmenshennya kory`snosti akty`viv» [International Accounting Standards 36 “Impairment of Assets”]. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-36-impairment-of-assets/> (data zvernennya: 19.12.2023).

11. Zinkevich O.V. (2015). Oblik i analiz osnovnykh zasobiv v upravlinni realnymi investytsiiami [Accounting and analysis of fixed assets in the real investments management: thesis. Ph.D. economy Sciences]: 08.00.09. Rivne, [in Ukrainian].

12. Yatsunska O. (2016). Orhanizatsiino-metodychne zabezpechennia obliku osnovnykh zasobiv za stadiiamy zhyttievoho tsyklu [Organizational and methodical support of fixed assets for stages of the life cycle: autoref. thesis Ph.D. economy Sciences]: 08.00.09. Odesa. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 15.05.2024

УДК 334.72

JEL Q1, R1, P25

DOI 10.32782/2786-8273/2024-5-27

Яценко О.М.

кандидат економічних наук,
менеджер з фінансового контролю,
ТОВ «ВІЛЛЕ ФОРТЕ Україна»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0388-728X>

Oleksandr Iatsenko

LLC «VILLE FORTE UKRAINE»

Яценко О.О.

PhD,
фізична особа-підприємець,
ТОВ «ВІЛЛЕ ФОРТЕ Україна»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7117-6968>

Olena Iatsenko

LLC «VILLE FORTE UKRAINE»

БАГАТОРІВНЕВИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ АГРОБІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ

A MULTI-LEVEL APPROACH TO AGRIBUSINESS RISK MANAGEMENT IN TIMES OF WAR

Анотація. Корпорації не можуть існувати відособлено та незалежно від зовнішніх чинників. В свою чергу, глобалізаційні процеси призводять до масштабування та уніфікації цих чинників, змінюють фокус фірм на оцінку та управління ризиками в багаторівневому аспекті. В статті розглянуто основні групи ризиків з якими зустрічаються агропідприємства в процесі свого функціонування. Виокремлено відповідно до масштабу охоплення та сфери виникнення рівні оцінки та управління ризиками, а також їхні методи та виміри. Оцінено роль України на глобальному ринку агропродовольства. Виділено ризики з якими стикається вітчизняний агробізнес у період повномасштабної російської агресії. Представлено ключові інструменти ефективного управління ризиками. Надано пропозицію щодо післявоєнної стратегії розвитку сільськогосподарського комплексу.

Ключові слова: агробізнес, ризики, управління ризиками, логістика, агропродовольчий сектор України, експорт агропродукції, стратегії компаній.

Abstract. Introduction. Risk is an inherent part of entrepreneurial activity. The agricultural sector has a higher level of risk than other business sectors. The risks faced by agricultural entrepreneurs increased significantly during the war. In a challenging economic and security environment, the ability of agricultural enterprises to maintain market competitiveness and grow depends on their ability to identify and effectively manage operational risks. Understanding the nature and extent of potential risks helps agricultural entrepreneurs to take preventive measures or minimize the impact and consequences of these risks. **Purpose.** The purpose of the article is to substantiate a multi-level approach to risk assessment for the successful functioning of agribusiness both in war and post-war conditions. **Methods.** The paper uses the theoretical method based on the analysis of theories and concepts; the statistical method, which includes processing statistical data and drawing conclusions; and the analytical method, which is used to analyze complex problems and identify patterns. **Results.** In the course of its activities, agribusiness faces a number of economic, environmental, geopolitical, social and technological risks, which can be divided into corporate, national, interstate and global levels according to the scope and area of occurrence. Given that agribusiness is the most risky of all business activities, the military actions on the territory of Ukraine have led to the operation of business in conditions of total uncertainty. Of course, Ukraine's role in the global agri-food market and in ensuring food security is difficult to assess. And even despite the full-scale Russian military aggression, blocking of seaports, blocking of the border by Polish farmers, destruction of infrastructure and supply chains, mining of agricultural land, etc., the domestic agribusiness managed to meet both domestic and global demand for agricultural products. Agriholdings owe their success to effective risk management, which includes a multi-level approach to risk assessment, allowing them to formulate successful strategies for their operation and development. **Conclusion.** Agribusiness is one of the most risky types of entrepreneurial activity. Russia's full-scale military aggression has forced domestic agricultural enterprises to operate in conditions of total uncertainty. However, despite this, most agricultural holdings managed not only to avoid bankruptcy but also to increase exports of agri-food products. Undoubtedly, agribusinesses owe this position to effective risk management and successful strategies. A key feature of this success is a multi-level approach to risk assessment (not only at the corporate and national level, but also at the international and global levels).

Keywords: agribusiness, risks, risk management, logistics, agri-food sector of Ukraine, export of agricultural products, company strategies.

Постановка проблеми. Ризик є невід'ємним аспектом підприємництва та визначальною характеристикою ринкової економіки, тісно пов'язаний із

здійсненням господарської діяльності та прийняттям бізнес-рішень. Це неодмінний елемент, який супроводжує динамічний прогрес соціально-економічних

зусиль. Зовнішні умови невизначеності та нестабільності зростають через різні фактори, такі як міжнародні відносини, розширення інформаційного простору та глобалізація економіки. Ці фактори мають значний вплив на сектор аграрного підприємництва. Рівень ризику в аграрному секторі вищий порівняно з іншими секторами бізнесу. Ризики, з якими стикаються аграрні підприємці, значно зросли під час війни. У складних умовах економіки та безпеки збереження конкурентоспроможності аграрних компаній на ринку та їх спроможність розвиватися залежить від їх здатності визначати та ефективно управляти бізнес-ризиками. Розуміння природи та масштабів потенційних ризиків дозволяє аграріям-підприємцям вживати превентивних заходів або мінімізувати вплив і наслідки цих ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ризиків пов'язаних з агробізнесом займалися І. Артимонов, Г. Євтушенко, Н. Тимків, А. Шешеня, В. Жмуденко, О. Кіпрєєва, Н. Кириченко, Л. Алещенко, Т. Мірзоева та О. Томашевська, О. Рудич та інші видатні вчені.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування багаторівневого підходу до оцінки ризиків задля успішного функціонування агробізнесу як в умовах війни, так і в після військовий стан.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ризиками розуміють усвідомлену імовірність настання небезпеки та наслідків, які вона з собою несе (втрати частки ринку, репутації, ресурсів, збитки тощо) [1]. Всесвітній економічний форум класифікує глобальні ризики (за масштабами охоплення) за такими групами: економічні, екологічні, геополітичні, соціальні, технологічні. Однак ці групи ризиків мають свій прояв не лише на глобальному рівні, а й на міждержавному, національному та корпоративному (рис. 1).

Виокремлення зазначених рівнів доцільне як з точки зору масштабів діяльності суб'єктів господарювання, так і з точки зору рівня охоплення ризиків. Так, до екологічних ризиків, які вважають особливо

актуальними протягом 2024–2034 р. відносяться: втрата біорізноманіття, руйнування екосистеми, екоцид, природні катастрофи, критичні зміни в системах Землі, глобальне потепління. Серед найбільш вірогідних соціальних ризиків виокремлюють: поляризацію суспільства, поглиблення суспільних і політичних розбіжностей, розбіжностей в питаннях громадського здоров'я та соціальної справедливості, заворушення, насильницькі протести, тероризм, посилення пропаганди та цензури тощо. До актуальних економічних ризиків глобального масштабу відносять: економічне навантаження на людей з низьким і середнім рівнем доходу, інфляція, економічний спад, боргові кризи, особливо для малих та середніх підприємств і країн з великою заборгованістю, до того ж плінність кадрів та цифровий розрив поглиблюють нерівність між розвиненими країнами та тими, що розвиваються. До геополітичних ризиків відносять: геополітичну напруженість, міждержавні збройні конфлікти, використання штучного інтелекту для підривної діяльності, провокування конфліктів та створення речей починаючи від шкідливого програмного забезпечення до біологічної зброї.

Вищезазначені ризики стосуються усіх галузей та суб'єктів економічної діяльності. Однак, пропонуємо виокремити та більш детальну увагу зосередити на тих ризиках, з якими найчастіше зустрічається агробізнес, зокрема в Україні:

- несприятливі погодні явища та зміна клімату (виробники сільськогосподарської продукції стикаються з посухою, градобоєм, повінню, заморозками, несезонною погодою, шкідниками та хворобами, що знищують врожай);
- ризик поломки сільськогосподарської техніки або технологічних збоїв, що можуть провокувати зниження врожайності, призводити до втрат врожаю;
- несприятливі цінові коливання на товарних ринках (які стосуються як падіння цін на саму агропродукцію, що призводить до збитків агропідприємств, так і здрожчання складових собівартості, наприклад, палива);

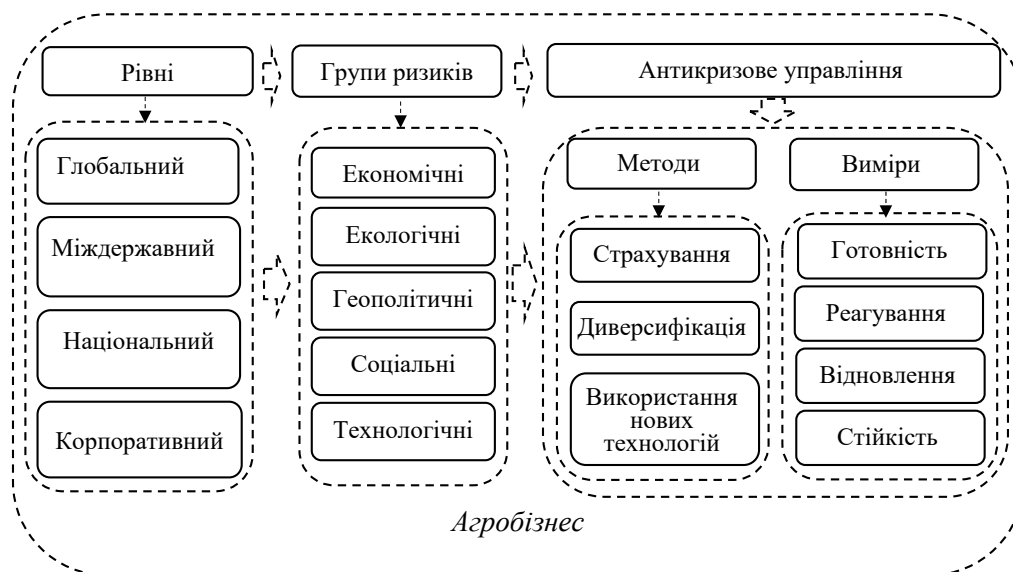


Рис. 1. Багаторівневе управління ризиками

Джерело: побудовано авторами на основі [2; 3; 4]

– фінансові ризики в сільському господарстві (можливість отримання кредитів та залучення інвестицій мають вирішальне значення для захисту грошових потоків та виробничих активів. Крім того, постійний розвиток «розумного» сільського господарства, в тому числі, точного землеробства, може вимагати дорогої технологічної модернізації для якої необхідне залучення коштів);

– порушення ланцюгів постачання сільськогосподарської продукції та аграрної інфраструктури, що можуть проявлятися у блокуванні портів, знищенні зернохосовищ, неможливості зібрати урожай або вивезти його тощо; транспортні ризики;

– військові конфлікти – окупація територій, мінування сільськогосподарських угідь, знищення сільськогосподарського майна та техніки, знищення травин та або сільськогосподарських культур;

– протекціонізм та ембарго – підвищення фітосанітарних норм, посилення квотування, заборона на ввіз продукції в іншу країну, блокування кордонів;

– дефіцит кваліфікованих кадрів, внаслідок війни (мобілізація, окупація, еміграція тощо).

Україна має достатньо високий агропродовольчий потенціал, з огляду на багаті природні ресурси, м'який клімат та вигідне географічне розташування. Згідно з даними Світового банку Україна посідає перше місце за площею сільськогосподарських угідь (71,3%) серед Європейських країн [5]. Тоді як, наприклад Велика Британія, за згаданим показником має 71,2%, частка Індії становить – 60%, Китаю – 56,1%, Туреччини – 49,5%, Німеччини – 47,5%, Австралії – 46,3%, США – 44,4%, Аргентини – 39,6%, Бразилії – 28,3%, Японії – 12%, Канади – 6,4% [5]. Варто додати, що наша держава також займає лідируючі позиції й за родючістю ґрунтів – 25% від обсягу світових чорноземів [6]. Розташування на перетині Європи та Азії, також сприяє нарощенню експортного потенціалу агропродовольчої продукції.

Україна протягом багатьох років залишається ключовим постачальником агропродовольства на світовому ринку та одним з гарантів продовольчої безпеки. Російська військова агресія проти України завдала серйозного удару по агропромислому комплексу. Станом на лютий 2024 р., розмір прямих збитків завданих АПК (втрати техніки, елеваторів та інших зернохосовищ, худоби, насаджень, бджільництва тощо) оцінюється у 10,3 млрд. дол. США, а непрямих у розмірі – 69,8 млрд. дол. США [7]. Попри це нашої державі вдалось у 2023 р. експортувати 16,1 млн. т. пшениці до 65 країн, 26,2 млн. т. кукурудзи до 80 країн і 5,7 млн. т. соняшникової олії до 130 країн світу [8]. Такими результатами ми завдячуємо вітчизняним агрохолдингам, яким вдалось розробити успішні стратегії та вдало управляти ризиками, а також уряду, який зі свого боку намагався сприяти законодавчими та переговорними ініціативами покращенню становища виробників агропродовольства.

Нині, існуючі агропродовольчі компанії контролюють близько 53,9% (або 18 млн га) орних земель України [9]. Згідно з даними державної служби статистики України, на корпорації, зібрана площа яких від 1000 га припадає 8% від загальної кількості підприємств, які виробляють біля 62% сільськогосподарських культур. На корпорації з тваринництва, поголів'я яких нараховує більше тисячі голів, припадає 17,8% підприємств, які виробляють біля 62% від загального обсягу продук-

ції (рис. 2). Військова агресія вплинула як на сімейні фермерські господарства, так і на великий агробізнес.

Однак левова частка втрат і збитків припадає саме на останніх. Руйнування енергетичної інфраструктури, постійні обстріли та окупація територій призвели до виникнення загроз існуванню птахівництва та тваринництва. Так, наприклад, на «Чорнобаївській» птахофабриці, найбільшій у Європі, у 2022 р., внаслідок окупації та знеструмлення відбувся мор 4,4 млн. птиці, яку неможливо було утилізувати [11]. Варто також додати, що до війни, птахофабрика була повністю автоматизована: починаючи від клімат-контролю та годування до системи збору яєць та сортування [11].

З найбільшими проблемами з-поміж експортоорієнтованого агробізнесу зіткнулись виробники зернових: викрадення на окупованих територіях зерна, підпал посівів, руйнування зернохосовищ, мінування сільськогосподарських угідь, порушення та руйнування логістики та аграрної інфраструктури. Життєздатність українських агрохолдингів знаходиться під загрозою не лише через знищення торговельних шляхів та інфраструктури, а й через вразливість організації їхнього виробництва. Розпорошеність аграрних підприємств по всій країні в перші дні війни призвела до порушення виробничо-технічних зв'язків. Через це, навіть агрохолдинги, розташовані поза зоною активних бойових дій, не змогли обробляти свої поля через порушення ланцюгів постачань. З початком війни сільськогосподарські підприємства зіткнулися зі значними труднощами у підтримці своєї діяльності через матеріально-технічні обмеження. Крім того, використання передових технологій і методів виробництва в промисловому агробізнесі ускладнювало адаптацію до нестачі основних ресурсів, таких як паливо та добрива, які раніше імпортувалися з Росії та Білорусі [9]. Внаслідок війни, майже 40% (у прифронтових районах близько 45%) сільськогосподарських підприємств змінили операційні рішення. Основні зміни, які були впроваджені, включають скорочення використання сільськогосподарських ресурсів, диверсифікацію бізнес-діяльності та пошук альтернативних ринків збуту [12].

Загалом стратегії управління ризиками включають оцінку ризиків відповідно до різних рівнів їх виникнення та масштабів охоплення (глобальні ризики, міждержавні, національні та корпоративні), а також сильне лідерство та командну роботу. Серед основних вимірів антикризового управління виділяють: стійкість (полягає в отриманні досвіду та зроблених висновках від подолання попередніх кризових явищ, що є необхідною умовою для здатності протистояти майбутнім викликам), готовність (підготовка до кризових явищ, що включає ефективну оцінку ризиків, планування сценаріїв, антикризове управління, комунікації та навчання), реагування (оперативні дії з залучення професіоналів, вміння приймати жорсткі рішення, надихати та управляти командою в кризових ситуаціях) та відновлення (етап передбачає оцінку ефективності заходів з реагування та відновлення, а також розробку довгострокових стратегій відновлення, дотримання нормативно-правових вимог та управління відносинами із зацікавленими сторонами) [4].

Серед основних стратегій та інструментів вітчизняних агропідприємств із захисту від ризиків, варто виділити:

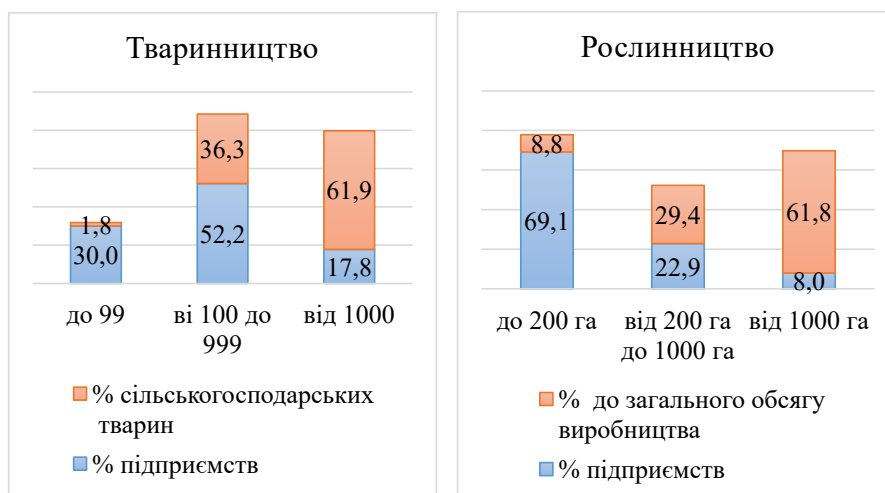


Рис. 2. Групування підприємств за кількістю сільськогосподарських тварин та за розмірами зібраної площі основних сільськогосподарських культур

Джерело: побудовано авторами на основі [10]

– ідентифікацію та оцінку ризиків (на рівні компанії, на рівні держави, на рівні зовнішніх ринків, на глобальному рівні);

– диверсифікацію продуктового портфелю та ринкових каналів;

– розвиток надійних відносин з постачальниками;

– впровадження стратегій хеджування ризиків;

– ефективне управління фінансовими ризиками.

Базовим інструментом, який дозволив українським агропідприємствам, успішно управляти сучасними ризиками є їх ідентифікація та оцінка, на підставі яких розробляються подальші антикризові стратегії. Так, наприклад, компанія «Кернел», оцінивши ризики перед війною, створила подушку ліквідності, яка дозволила продовжувати вести операційну діяльність, управлінська децентралізація, яку запровадили ще з 2015 р. дозволила приймати оперативні рішення навіть за відсутності зв'язку, що сприяло збереженню персоналу та активів компанії [13]. Для мінімізації ризиків, пов'язаних з окремими товарами чи ринками, активно використовується стратегія диверсифікації, яка дозволяє посилити стабільність отримати альтернативні джерела доходу. Майже всі агрохолдинги України скористались стратегією диверсифікації і по відношенню до товарних груп і до ринків збуту. Підтримка міцних зв'язків між учасниками ланцюга постачання а також його розгалуження, шляхом пошуку (у тому числі тимчасових) та/або створення нових зерносховищ та елеваторів, об'єктів для зберігання продукції, створення нових потужностей для первинної переробки тощо. Так, наприклад, компанія «Агро-Регіон» проблеми з логістикою вирішила шляхом придбання власного автопарку вантажівок та контейнерного парку [14]. Залежність елеваторів від газу вирішили, шляхом переходу на паливні котли. Величезною проблемою для агробізнесу стало блокування морських портів, вирішення якої було не можливо без участі уряду. Співпраця між державним і приватним секторами має вирішальне значення для забезпечення ефективної діяльності агропідприємств. Впровадження стратегій страхування від ризику є широко використовуваною

технікою серед агробізнесу, що дозволяє мінімізувати або нівелювати ймовірні втрати, внаслідок виникнення несприятливих подій. Ефективне управління фінансовими ризиками включає механізми підтримки достатнього рівня ліквідності, хеджування валютних ризиків та процентних ставок, перевірки фінансової стабільності та кредитоспроможності основних контрагентів, реструктуризацію боргу, рефінансування кредитів, випуск євробондів та інших облігацій тощо. Так, наприклад, МХП рефінансує свої євробонди за допомогою міжнародних фінансових інститутів, зокрема Європейського банку реконструкції та розвитку, що з одного боку засвідчує готовність іноземних кредиторів співпрацювати з вітчизняними агрохолдингами, з іншого боку говорить про спроможність агробізнесу виконувати свої зобов'язання навіть під час війни [15]. Компанії «Кернел» і «Нібулон» домовилися про реструктуризацію умов кредитного договору. Компанія KSG Agro здійснила емісію облігацій на 1,5 млн. дол. США з купоном 7% і на строк в півтора роки, а також на 110 млн. грн., на 5 років, з купоном 25% [15].

Ефективно впоратись з різними групами ризиків дозволяє також використання нових технологій та інновацій, починаючи від аналітики даних, що дозволяє якісно оцінити інформацію про кон'юнктуру ринку, зміну цін і поведінки клієнтів, що дозволяє приймати ефективні оперативні рішення, завершуючи, сучасними системами поливу, контролю якості ґрунту тощо, що дозволяє мінімізувати несприятливі екологічні ризики. Постійний моніторинг та дотримання чинного законодавства та норм міжнародного права дозволяє запобігти штрафним санкціям, уникнути судових спорів та репутаційних втрат.

Внаслідок масштабних глобалізаційних процесів, та посиленні інтеграційних процесів, як на міждержавному, так і корпоративному рівнях, агробізнес функціонує в умовах поглиблення та розширення ланцюгів створення доданої вартості та постачання, що сприяє активному включенню в глобальні виробничі мережі. Що в свою чергу ставить обов'язковою вимогою для успішного функціонування на глобальному ринку,

окрім оцінки та управління внутрішніми та національними ризиками, враховування й міждержавних ризиків, пов'язаних з посиленням протекціонізму, блокуванням кордонів тощо, та глобальних ризиків, що включають геополітичну ситуацію, волатильність світових цін на агропродукцію тощо. Так, наприклад, протести польських фермерів, на міждержавному рівні, призвели до здорожчання собівартості продукції (внаслідок зростання транспортних витрат) та невиконання термінів поставок (репутаційних втрат). Українському агробізнесу довелося оперативним чином оцінити рівень міждержавних та партнерських відносин, шукати альтернативні логістичні шляхи, розширювати внутрішній ринок та співпрацювати з урядом для забезпечення безперервного експорту. Тобто, успішні стратегії агробізнесу мають обов'язково включати багаторівневий підхід при ідентифікації та оцінці ризиків.

У післявоєнний період нагальною стає диверсифікація зростання сільськогосподарського виробництва шляхом підвищення капіталізації та інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. Це передбачає створення ринкових інститутів, які під-

вищать ефективність використання ресурсів у сільському господарстві, зміцнить продовольчу безпеку нації, сприятимуть універсальності, нарощенні обсягів експорту товарів високої вартості та гарантуватимуть комфортні умови життя в сільській місцевості. Важливо сформулювати нову післявоєнну модель розвитку сільського господарства, яка б врівноважувала економічні та екологічні аспекти, узгоджуючи її з цілями сталого розвитку.

Висновки. Агробізнес є одним з найризикованіших видів підприємницької діяльності. Повномасштабна російська військова агресія призвела до того, що вітчизняним агропідприємствам довелося функціонувати в умовах тотальної невизначеності. Однак, не дивлячись на це, більшості агрохолдингів вдалося не лише не збанкрутувати, а й наростити обсяги експортування агропродовольчої продукції. Безумовно, таким становищем агробізнес завдячує ефективному управлінню ризиками та розробленим успішним стратегіям. Ключовою особливістю цього успіху є багаторівневий підхід до оцінки ризиків (не лише на корпоративному та національному рівні, а й міждержавному та глобальному).

Бібліографічний список:

1. Жмуденко В.О. Особливості управління ризиками в аграрній сфері. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2015. № 3(58). С 55–61. URL: <http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2015/58/pdf/55-61.pdf> (дата звернення: 01.02.2024).
2. The Global Risks Report. *WEF*. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Risks_Report_2024.pdf (дата звернення: 01.04.2024).
3. Ефективні методи управління ризиками в аграрному секторі. *Агробізнес* : веб-сайт. URL: <https://agro-business.com.ua/agro/kermo-kerivnyka/item/26758-efektyvni-metody-upravlinnia-ryzykamy-v-aharnomu-sektori.html> (дата звернення: 12.02.2024).
4. Unbreakable Defenses: Lessons from Ukraine on Building Business Resilience During Wartime. *Deloitte*: веб-сайт. URL: <https://www2.deloitte.com/ce/en/pages/risk/articles/lessons-from-ukraine-on-building-business-resilience-during-wartime.html> (дата звернення: 01.04.2024).
5. Agricultural land (% of land area). *The World Bank Group: website*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.AGRI.ZS> (дата звернення: 01.04.2024).
6. Повоєнне відновлення України. *Центр прикладних досліджень* : веб-сайт. URL: <https://cpd.com.ua/uk/vidnovlennya-ekonomiky/> (дата звернення: 10.04.2024).
7. Agricultural War Damages, Losses, and Needs Review. *KSE* : веб-сайт. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/02/RDNA3_eng.pdf (дата звернення: 11.03.2024).
8. На розмінованих землях України вже можна виростити 1 млн т зерна . *Прес-служба Апарату Верховної Ради України*: веб-сайт. URL: https://www.rada.gov.ua/news/news_kom/245689.html. (дата звернення: 11.03.2024).
9. Українське сільське господарство у воєнний час: стійкість, реформи та ринки. *Транснаціональний інститут* : веб-сайт. URL: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/01/Ukrainian-agriculture-in-wartime_resilience-reforms-and-markets_UKRAINIAN.pdf (дата звернення: 11.03.2024).
10. Статистична інформація *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 11.03.2024).
11. Репортаж з Чорнобайвської птахофабрики. *Latifundist* : веб-сайт. URL: <https://latifundist.com/reportazhy/157-nas-vikinuliz-mashini-strilyali-pid-nogi-ta-nad-golovoju-a-potim-zaboronili-yizditi-za-kormami-reportazh-z-chornobayivskoyi-ptahofabriki> (дата звернення 05.02.2024).
12. UK RAINE Impact of the war on agricultural enterprises. *FAO* : веб-сайт. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/8c2a59a8-50b3-4e6b-9605-e005a4f28c1c/content> (дата звернення: 05.02.2024).
13. Сергій Касьянов про стратегію і цінності в умовах воєнного часу. *KSG Agro* : веб-сайт. URL: <https://ksgagro.com/pres-cenzet/novini/sergij-kasyanov-pro-strategiyu-i-czinnosti-v-umovah-voennogo-chasu> (дата звернення: 14.03.2024).
14. Пік боротьби та стійкості: які виклики та можливості принесла війна агробізнесу. *Агропортал* : веб-сайт. URL: <https://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/rik-borotbi-ta-stiykosti-yaki-vikliki-ta-mozhливosti-prinesla-viyna-agrobiznesu> (дата звернення: 14.03.2024).
15. Багаті теж плачуть: як агрохолдинги виживають в умовах війни. *Пропозиція. Головний журнал з питань агробізнесу* : веб-сайт. URL: <https://propozitsiya.com.ua/bagati-tezh-plachut-yak-agroholdyngy-vyzyvayut-v-umovah-viyny> (дата звернення: 14.03.2024).

References:

1. Zhmudenko V.O. (2015) Osoblyvosti upravlinnia ryzykamy v aharnii sferi [Features of risk management in the agricultural sector]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*. № 3(58). P. 55–61. Available at: <http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2015/58/pdf/55-61.pdf> (accessed February 01, 2024).
2. The Global Risks Report. *WEF*. Available at: https://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Risks_Report_2024.pdf (accessed April 01, 2024).

3. Efektyvni metody upravlinnia ryzykamy v ahromomu sektori [Effective methods of risk management in the agricultural sector.]. *Ahrobiznes* : website. Available at: <https://agro-business.com.ua/agro/kermo-kerivnyka/item/26758-efektyvni-metody-upravlinnia-ryzykamy-v-ahromomu-sektori.html> (accessed February 12, 2024).
4. Unbreakable Defenses: Lessons from Ukraine on Building Business Resilience During Wartime. *Deloitte*: Available at: <https://www2.deloitte.com/ce/en/pages/risk/articles/lessons-from-ukraine-on-building-business-resilience-during-wartime.html> (accessed April 01, 2024).
5. Agricultural land (% of land area). *The World Bank Group: website*. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.AGRI.ZS>
6. . Povoienne vidnovlennia Ukrainy [Post-war reconstruction of Ukraine]. *Tsentr prykladnykh doslidzhen: website*. Available at: <https://cpd.com.ua/uk/vidnovlennya-ekonomiky/> (accessed April 10, 2024).
7. Agricultural War Damages, Losses, and Needs Review. *KSE* : website. Available at: https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/02/RDNA3_eng.pdf (accessed March 11, 2024).
8. Na rozminovanykh zemliakh Ukrainy vzhe mozna vyrostyty 1 mln t zerna [It is already possible to grow 1 million tons of grain on demined lands of Ukraine]. *Pres-sluzhba Aparatu Verkhovnoi Rady Ukrainy: website*. Available at: https://www.rada.gov.ua/news/news_kom/245689.html. (accessed March 11, 2024).
9. Ukrainke silske hospodarstvo u voiennyi chas: stiikist, reformy ta rynky. *Transnational Institute: website*. Available at: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2024/01/Ukrainian-agriculture-in-wartime_resilience-reforms-and-markets_UKRAINIAN.pdf (accessed March 11, 2024).
10. Statystychna informatsiia [Statistical information]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy* : website. Available at: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed March 11, 2024).
11. Reportazh z Chornobaivskoi ptakhofabryky [Report from the Chornobayiv poultry farm]. *Latifundist* : website. Available at: <https://latifundist.com/reportazhy/157-nas-vikinuli-z-mashini-strilyali-pid-nogi-ta-nad-golovoyu-a-potim-zaboronili-yizditi-zakormami-reportazh-z-chornobayivsko-yi-ptahofabriki> (accessed February 05, 2024).
12. UK RAINIE Impact of the war on agricultural enterprises. *FAO* : website. Available at: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/8c2a59a8-50b3-4e6b-9605-e005a4f28c1c/content> (accessed February 05, 2024).
13. Serhii Kasianov pro stratehiu i tsinnosti v umovakh voiennoho chasu [Serhii Kasyanov on strategy and values in wartime conditions]. *KSG Agro* : website. Available at: <https://ksgagro.com/pres-czentr/novini/sergij-kasyanov-pro-strategiyu-i-czinnosti-v-umovax-voiennoho-chasu> (accessed March 14, 2024).
14. Rik borotby ta stiikosti: yaki vyklyky ta mozhlyvosti prynesla viina ahrobiznesu [A year of struggle and resilience: what challenges and opportunities the war brought to agribusiness]. *Ahroportal* : website. Available at: <https://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/rik-borotbi-ta-stiikosti-yaki-vikliki-ta-mozhlyvosti-prinesla-viina-agrobiznesu> (accessed March 14, 2024).
15. Bahati tezh plachut: yak ahroholdynhy vyzhyvaiut v umovakh viiny [The rich also cry: how agricultural holdings survive in war conditions]. *Propozytsiia. Holovnyi zhurnal z pytan ahrobiznesu* : website. Available at: <https://propozitsiya.com.ua/bagati-tezh-plachut-yak-agroholdyngy-vyzhyvayut-v-umovah-viiny> (accessed March 14, 2024).

Стаття надійшла до редакції 13.05.2024

НОТАТКИ

Наукове видання

УКРАЇНСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС

Випуск 5, 2024

Засновано у 2023 році
Засновник: Державний податковий університет

Періодичність видання: 4 рази на рік

Українською та англійською мовами

Відповідальний секретар: *Дружинська Н.С.*
Технічний редактор: *Войтюк Ю.Г.*

Підписано до друку 31.05.2024 р.
Формат 60х84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 18,6.
Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 7623 від 22.06.2022 р.