

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

ISSN 2520-2294 (print)
ISSN 2709-5444 (online)



№ 8 (88) / 2024
2 том



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 8 (88)

2 том

Київ 2024



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)

Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019

Спеціальності:

051 Економіка

071 Облік і оподаткування

072 Фінанси, банківська справа та страхування

073 Менеджмент

075 Маркетинг

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

241 Готельно-ресторанна справа

281 Публічне управління та адміністрування

292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2024

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».

Серія: «Економічні науки», 2024

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ėkonomiġeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj nauġnyj ŷurnal "Internauka". Seria: Ėkonomiġeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Белялов Талят Енверович — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри підприємництва та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручський Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Русіна Юлія Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Закладу вищої освіти «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Державного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

Imamov Khamdilla — PhD, доцент Ташкентського державного економічного університету (Ташкент, Узбекистан)

ЗМІСТ

МЕНЕДЖМЕНТ

Василиха Наталія Василівна, Індус Катерина Петрівна БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ.....	9
Древнов Іван Дмитрович ОЦІНКА РИЗИКІВ В УПРАВЛІННІ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ВИСОКОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОМУ БІЗНЕСІ.....	16
Корнейко Олександр Миколайович ЦИФРОВЕ ЛІДЕРСТВО В ЕПОХУ ІННОВАЦІЙ: ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ТА КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ ЕКОСИСТЕМИ	23
Ляшенко-Щербакова Валерія Валеріївна КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	32
Устименко Олег Олександрович СТРУКТУРА КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ІТ АУТСОРСИНГУ	39

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Завгородня Єлизавета Олександрівна, Мельник Тетяна Миколаївна ФАКТОРИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІТ-СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	51
Кузьмін Олег Євгенович, Оліховський Віталій Степанович ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОГНОЗУВАННЯ, МАТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ	67
Шамідзаде Ага Карім Абульфаз огли ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ	76

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Алі Аль Ходжодж, Безверхий Костянтин Вікторович, Сафван Аль Салайме, Коваленко Дмитро Іванович ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІКИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕЯКИХ ЙОГО ПРОБЛЕМ І ТЕНДЕНЦІЙ.....	84
Балай Наталія Олексіївна ВИКОРИСТАННЯ DIGITAL-АНАЛІЗУ В КІБЕРСПОРТІ (ESPORT)	96

Дерій Василь Антонович, Шара Євгенія Юріївна, Слесар Тетяна Миколаївна ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА РОЗРАХУНКАМИ З ПІДРЯДНИКАМИ.....	103
Коршикова Рената Сергіївна, Бірюк Олена Григорівна ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИТРАТИ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ЗВІТНОСТІ З МЕТОЮ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	114
Кучерявий Артем Олександрович ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ АКТИВІВ: АНАЛІЗ РОЗКРИТТЯ В ЛІТЕРАТУРІ	123
Олійник Орест Іванович, Лапішко Марія Львівна НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ	131
Татенко Назар Юрійович, Назарова Каріна Олександрівна ТРАНСФОРМАЦІЯ КЛАСИФІКАЦІЇ АУДИТУ ОПОДАТКУВАННЯ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ	142
Шостак Інна Володимирівна, Швагер Андрій Вікторович ОГЛЯД МІЖНАРОДНИХ ПІДХОДІВ ДО СТАНДАРТИЗАЦІЇ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	149

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Шкода Мар'яна Сергіївна ІНТЕРАКТИВНІ ОСВІТНІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНОЇ АДАПТАЦІЇ ВЕТЕРАНІВ ВІЙНИ.....	155
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Вдовенко Лариса Олександрівна, Черненко Ольга Сергіївна, Лісовська Вероніка Юріївна ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИКІВ В УМОВАХ РЕАЛІЙ СЬОГОДЕННЯ.....	163
Вовк Євгеній Олександрович, Щеглюк Максим Сергійович, Туролев Гліб Олександрович, Кундзіч Володимир Володимирович ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВБУДОВАНИХ DIGITAL FINTECH ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОСИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ	170
Гребенюк Наталя Олександрівна, Бакланова Анастасія Олексіївна УКРАЇНСЬКИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОСТІР НА ШЛЯХУ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКУ БІЗНЕС СПІЛЬНОТУ	179
Ковова Ірина Сергіївна, Колумбет Олена Петрівна СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ ...	190
Любкіна Олена Вікторівна, Тараба Віктор Сергійович РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ІНДЕКСУ UX В УМОВАХ ВІЙНИ ПОРІВНЯНО З ДОВОЄННИМ ПЕРІОДОМ НА ПРИКЛАДІ МЕТОДУ ПЕРЕТИНУ ПЛИННИХ СЕРЕДНІХ ТА ЦІНИ.....	198
Самофал Євген Володимирович МОДЕЛІ ОЦІНКИ АКЦІЙ НА ОСНОВІ ДОХІДНОГО ТА ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДІВ.....	212
Смирна Ольга Володимирівна, Васильчук Ірина Петрівна, Садовенко Марина Михайлівна, Супрун Наталія Вікторівна СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ	220

CONTENTS

MANAGEMENT

- Vasylykha Nataliya, Indus Kateryna**
BUSINESS PROCESSES IN ENTERPRISE ACTIVITIES AS A TECHNOLOGICAL
MANAGEMENT TOOL..... 9
- Drevnov Ivan**
ASSESSMENT OF RISKS IN PROJECT PORTFOLIO MANAGEMENT IN CONDITIONS
OF HIGH UNCERTAINTY IN INTELLECTUAL BUSINESS..... 16
- Korneiko Oleksandr**
DIGITAL LEADERSHIP IN THE AGE OF INNOVATION: APPROACHES TO UNDERSTANDING
AND KEY ELEMENTS OF THE ECOSYSTEM 23
- Liashenko-Shcherbakova Valeria**
CONCEPTUAL APPROACHES TO THE IMPROVING EFFICIENCY IN PHARMACEUTICAL
ENTERPRISES 32
- Ustymenko Oleh**
THE STRUCTURE OF COMPETITION IN THE INTERNATIONAL IT OUTSOURCING MARKET... 39

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Zavhorodnya Elizaveta, Melnyk Tetyana**
FACTORS AFFECTING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ICT SECTOR
OF THE NATIONAL ECONOMY..... 51
- Kuzmin Oleh, Olikhovskyy Vitaliy**
IMPORT ACTIVITY IN UKRAINE: FORECASTING, MATRIX MODELLING AND
GOVERNMENT REGULATION 67
- Shamidzade Agha Karim Abulfaz**
PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF GASTRONOMY TOURISM 76

ACCOUNTING AND TAXATION

- Ali Al Hojjoj, Bezverkhyi Kostiantyn, Safwan Al Salaimeh, Kovalenko Dmytro**
APPLYING BUSINESS INTELLIGENCE TECHNIQUES IN THE PROCESS OF ECONOMIC
ANALYSIS: STUDYING SOME OF ITS PROBLEMS AND TREND..... 84
- Balai Nataliia**
USING DIGITAL ANALYSIS IN ESPORTS..... 96
- Derii Vasyl, Shara Yevheniia, Sliesar Tetiana**
FEATURES OF ACCOUNTING OF OBLIGATIONS ACCORDING TO CALCULATIONS
WITH CONTRACTORS 103

Korshykova Renata, Biriuk OlenaDISPLAY OF INFORMATION ABOUT COSTS IN THE MANAGEMENT REPORTING FOR
THE PURPOSE OF ASSESSING THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY 114**Kucheriavyi Artem**INSTITUTIONAL PROVISION FOR THE REGULATION OF VIRTUAL ASSETS:
LITERATURE ANALYSIS 123**Oliinyk Orest, Lapishko Mariia**

THE NEED TO REFORM THE TAX SYSTEM OF UKRAINE AFTER THE WAR 131

Tatenko Nazar, Nazarova KarinaTRANSFORMATION OF THE TAXATION AUDIT CLASSIFICATION FOR LARGE
ENTERPRISES 142**Shostak Inna, Shvaher Andriy**OVERVIEW OF INTERNATIONAL APPROACHES TO THE STANDARDIZATION
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORTING 149**ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES****Shkoda Mariana**INTERACTIVE EDUCATIONAL PLATFORMS AS A TOOL FOR SOCIAL AND
PROFESSIONAL ADAPTATION OF WAR VETERANS 155**FINANCE, BANKING AND INSURANCE****Vdovenko Larysa, Chernenko Olha, Lisovska Veronika**

FINANCIAL CAPACITY OF INSURERS UNDER THE CONDITIONS OF TODAY'S REALITIES 163

Vovk Ievgenii, Shchegliuk Maksym, Turoliev Glib, Kundzich VolodymyrINNOVATIVE DEVELOPMENT OF EMBEDDED DIGITAL FINTECH TECHNOLOGIES
IN THE FINANCIAL MARKET ECOSYSTEM 170**Grebeniuk Natalia, Baklanova Anastasiia**THE UKRAINIAN INVESTMENT ENVIRONMENT IS ON THE PATH OF INTEGRATION INTO
THE EUROPEAN BUSINESS COMMUNITY 179**Kovova Iryna, Kolumbet Olena**

INSURANCE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ROAD TRANSPORTATION OF UKRAINE . 190

Liubkina Olena, Taraba ViktorTHE PERFORMANCE OF TECHNICAL ANALYSIS FOR THE UX INDEX IN WAR
CONDITIONS COMPARED WITH THE PRE-WAR PERIOD USING THE PRICE
AVERAGE CROSSOVER 198**Samofal Yevhen**

STOCK VALUATION MODELS BASED ON INCOME AND COMPARATIVE APPROACHES 212

Smyrna Olha, Vasylchuk Iryna, Sadovenko Maryna, Suprun Nataliia

CONDITION AND PROSPECTS OF NON-STATE PENSION FUNDS IN UKRAINE 220

УДК 65.012.32

МЕНЕДЖМЕНТ

Василиха Наталія Василівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, підприємництва та торгівлі
Ужгородський торговельно-економічний інститут ДТЕУ

Vasylykha Nataliya

Candidate of Economic Sciences Associate Professor
Uzhhorod Trade and Economic Institute of
State University of Trade and Economics
ORCID: 0000-0002-4727-7387

Індус Катерина Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Ужгородський торговельно-економічний інститут ДТЕУ

Indus Kateryna

Candidate of Economic Sciences Associate Professor
Uzhhorod Trade and Economic Institute of
State University of Trade and Economics
ORCID: 0000-0001-6138-5352

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10205

**БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ В ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА: ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ
BUSINESS PROCESSES IN ENTERPRISE
ACTIVITIES AS A TECHNOLOGICAL
MANAGEMENT TOOL**

Анотація. Вступ. Враховуючи умови швидкої цифрової трансформації підприємства стикаються з необхідністю постійного вдосконалення своїх внутрішніх процесів. Ефективне управління бізнес-процесами стає ключовим фактором для забезпечення стабільного зростання, підвищення продуктивності та зменшення операційних витрат. Бізнес-процеси охоплюють усі аспекти діяльності підприємства, від виробництва та логістики до управління персоналом і обслуговування клієнтів. Правильна організація та оптимізація цих процесів дозволяють підприємству не лише задовольняти потреби ринку, а й прогнозувати майбутні зміни та адаптуватися до них.

Мета. Метою дослідження є узагальнення наукових поглядів щодо змісту, положень і практичних аспектів характеристики опису та інструментів управління бізнес-процесу підприємства, як концепції процесного управління, де діяльність та концентрація сукупності взаємопов'язаних процесів спрямовані на результат для підприємства та споживача в цілому.

Матеріали і методи. Методологія дослідження ґрунтувалася на положеннях сучасної наукової періодики, результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених з питань організації, управління, та інноваційних підходів бізнес-процесів підприємства.

У процесі дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення – для узагальнення наукових поглядів, концепцій провідних вітчизняних та зарубіжних вчених з питань управління бізнес-процесами підприємства; структурно-логічний метод – для систематизації класифікації бізнес-процесів; метод аналізу ієрархій – для обґрунтування технології менеджменту бізнес процесів підприємства.

Результати. У науковій статті розглянуто та узагальнено погляди науковців щодо теоретичних аспектів бізнес-процесу підприємства на сьогодинішньому етапі розвитку економіки, підприємництва тощо. Охарактеризовано практичні засади, закономірності бізнес-процесу з огляду змін ринкового середовища та виду діяльності підприємства.

Зазначені основні ключові компоненти бізнес-процесу для максимальної його ефективності. Оцінено вплив важливості ключових елементів впливу на результативність бізнес-процесу підприємства, які дають змогу зрозуміти підприємству ефективність системи управління.

У фокусі дослідження практичних аспектів бізнес-процесів підприємства розглянуто описи бізнес-процесів – нотації, які окреслюють, регламентують та описують стандарти їх регламентації: послідовність процесів, налаштування системи планування ресурсів та набору умовних позначень для усіх виконавців бізнес-процесу підприємства.

Для зрозумілості та важливості бізнес-процесів на підприємстві нами запропоновано відповідний алгоритм послідовно виконуваних завдань, які розкривають результат процесу та його ефективність.

Зроблено висновки щодо послідовності операцій-дій, які взаємопов'язані та обумовлюють виконувати і реалізовувати цілі та завдання, що стоять перед конкретним підприємством.

Перспективи. У подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на дослідженні оптимізації бізнес-процесів з врахуванням цифрової трансформації: автоматизація процесів, впровадженню технологій big data, візуалізація процесів. Адже, технологічні інструменти стають невід'ємною частиною управління бізнес-процесами, забезпечуючи більшу прозорість, контроль та можливості для інновацій.

Ключові слова: бізнес-процес, управління, підприємство, концепції, алгоритм, інноваційність, ефективність.

Summary. Introduction. Considering the conditions of rapid digital transformation, enterprises face the need for continuous improvement of their internal processes. Effective business process management becomes a key factor in ensuring stable growth, increasing productivity, and reducing operational costs. Business processes encompass all aspects of an enterprise's activities, from production and logistics to human resource management and customer service. Proper organization and optimization of these processes allow an enterprise not only to meet market demands but also to anticipate and adapt to future changes.

Objective. The objective of the study is to summarize scientific perspectives on the content, principles, and practical aspects of describing and managing business processes within an enterprise, as a concept of process management, where the activities and focus on the aggregation of interconnected processes are aimed at delivering results for both the enterprise and the consumer as a whole.

Materials and Methods. The research methodology was based on the provisions of modern scientific periodicals and the results of studies by domestic and foreign scientists on the organization, management, and innovative approaches to business processes within an enterprise.

During the research, the following scientific methods were used: theoretical generalization – to summarize the scientific views and concepts of leading domestic and foreign scholars on business process management; the structural-logical method – to systematize the classification of business processes; the analytic hierarchy process – to substantiate the technology of business process management within an enterprise.

Results. The scientific article reviews and summarizes scholars' perspectives on the theoretical aspects of business processes within enterprises at the current stage of economic and entrepreneurial development. The practical foundations and patterns of business processes are characterized in the context of changes in the market environment and the type of enterprise activity.

Key components of business processes that maximize their effectiveness are highlighted. The importance of key elements influencing the effectiveness of an enterprise's business processes is assessed, providing insights into the efficiency of the management system.

The study focuses on the practical aspects of business processes, examining business process descriptions – notations that define, regulate, and describe the standards of their regulation: process sequences, the configuration of resource planning systems, and the set of conventions for all business process executors within the enterprise.

To ensure clarity and emphasize the importance of business processes within an enterprise, we propose an algorithm of sequentially executed tasks that reveal the outcomes of the process and its effectiveness.

Conclusions are drawn regarding the sequence of operations and actions that are interconnected and necessary for achieving and implementing the goals and objectives set by a specific enterprise.

Prospects. Future research is suggested to focus on the optimization of business processes considering digital transformation: process automation, the implementation of big data technologies, and process visualization. Technological tools are becoming an integral part of business process management, providing greater transparency, control, and opportunities for innovation.

Key words: business process, management, enterprise, concepts, algorithm, innovation, efficiency.

Постановка проблеми. Розвиток, управління та ефективність — це прагнення кожного підприємства. Зміни відбуваються, і не тільки серед підприємств, споживачів, але і в управлінні держави та світі в цілому. Активно розвиваються нові стартами, які орієнтовані на суспільне благо. В даному контексті важливо відзначити, що важливим етапом

ефективного розвитку підприємства є впровадження менеджменту організації, управління та інноваційність бізнес-процесів в його діяльність.

Бізнес-процес — це сукупність дій, які повторюються у часі й мають на меті створення цінностей для внутрішніх та зовнішніх клієнтів. Їх не можна розглядати окремо від організації як системи. Біз-

нес — це живий організм, всі складові якого пов'язані між собою. Процес як частина компанії має певні входи, виходи, механізми та правила, за умови дотримання яких наявні входи трансформуються у зрозумілі для нас виходи [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження, аналіз наукових підходів, інструментів управління та підходів у застосуванні бізнес-процесів для вітчизняної та закордонної науки не нові. Так, серед закордонних фахівців слід відмітити таких науковців, як М. Хаммер [6], Дж. Чампі, М. Портер [7], В. Міллар [7]. Серед українських науковців слід відмітити: О. Гончарова [5], О. Полінкевич [8] та інші. Проте питання подальшого удосконалення бізнес-процесів в діяльності підприємства та складових технологічних інструментів управління залишаються не до кінця розкритими та вивченими.

Формулювання цілей статті. У умовах сучасного бізнес-середовища важливим орієнтиром на шляху до успіху будь-якого підприємства є постійний розвиток та вдосконалення управління для підвищення ефективності роботи та конкурентоспроможності. Одним із ключових інструментів для досягнення цих цілей є формування бізнес-процесів і використання технологічних інструментів управління.

Виклад основного матеріалу. Бізнес-процес — це базова складова розуміння процесу діяльності підприємства враховуючи його вид діяльності може бути по-різному представлений в концепції управління.

У сучасному швидкому діловому світі компанії повинні мати чітке розуміння своїх бізнес-процесів, щоб залишатися конкурентоспроможними. Бізнес-процеси — це дії, які компанія здійснює для створення цінності для своїх клієнтів і зацікавлених сторін [2].

Очевидно, основними ключовими компонентами бізнес-процесу є: вхід і вихід, процеси та задачі, виконавці, результатом якого є продукція чи послуга, які забезпечують ефективність підприємства та потреби ринку тощо рис. 1.

Аналізуючи рис. 1., ми бачимо, що бізнес-процес це керована система, яка включає ієрархію управління, організації, планування та контролю. Суть ієрархії бізнес процесу це виконання стратегічних завдань:

- Функції — що робити.
- Виконавці — кому робити.
- Технологічний цикл виконання — як робити.

Бізнес-процес — це послідовність дій, в результаті яких створюється новий продукт/послуга, або проводиться аналіз діяльності всіх співробітників. Коротко — інструмент для вирішення завдань бізнесу; це те, що ви робите в рамках своєї роботи/діяльності. Якщо у вас є компанія, у неї є за замовчуванням бізнес-процеси. Можливо, вони не формалізовані, не зовсім чітко працюють. Але ці процеси є. Простий та популярний бізнес-процес — виписка рахунку. Процес продажу, який здійснюють ваші менеджери/

консультанти, — теж бізнес-процес. Будь-яка дія, що виконується в ході діяльності компанії — її також можна описати у вигляді бізнес-процесу. Опис бізнес-процесу. Як і будь-яка дія в компанії, опис (формалізація) повинно мати кінцеву мету. Співробітник, відповідальний за виконання бізнес-процесу, буде мати чітке уявлення про те, що потрібно робити і який результат повинен бути на виході. Розпишемо характеристики опису бізнес-процесу:

- Зрозуміла і здійсненна мета: вона може змінюватися, але на початковому етапі повинна бути сформульована.
- Опис без зайвої «води» — тільки факти, необхідні для досягнення поставленої мети. Повинно містити чек-лист з описом всіх етапів роботи, яку потрібно провести. За можливості уникайте складних термінів і формулювань.
- Закріпити завдання за конкретним співробітником/співробітниками. Кожен в команді повинен розуміти, який етап за ним закріплений. При цьому потрібно збирати співробітників і коментувати важливі моменти. Це знизить рівень можливих помилок.

Щоб зрозуміти, який результат принесе той чи інший бізнес-процес, потрібно знати його характеристику (елементи).

Важливі моменти:

- Вартість бізнес-процесу завжди прагне до зменшення.
- Тривалість бізнес-процесу — теж важливий пункт. Він визначає, який час було витрачено на вирішення завдання, чи були витрачені зайві кошти і як в майбутньому зробити так, щоб витрати звелися до мінімуму.
- Наскільки клієнти задоволені товаром і/або послугою. Таким чином визначається якість і можливі поліпшення.

Для максимальної ефективності, бізнес-процес повинен мати чітку структуру і розуміння, навіщо це потрібно [3].

Узагальнення поглядів на бізнес-процес дозволяє констатувати, що це багатогранна концепція управління, відповідно до якої формується та реалізується увесь процес управління та у повній послідовності інструментів впливу керуючої систему на керовану.

Відповідно до визначення, яке наводиться в «Тлумачному словнику» [4], бізнес-процес (англ. Business Process) трактується, як будь-яка діяльність або група діяльності, що має вхідний продукт, додає вартість до нього, та забезпечує вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача.

Науковцями бізнес-процес розглядається, як:

1. «...сукупність етапів робіт, які починаються з одного або декількох початкових кроків (входів) і завершуються створенням продукції або послуги (виходів), потрібної клієнтам, як внутрішнім, так і зовнішнім» [5].

2. Сукупність різних видів діяльності, у рамках якої «на вході» використовуються один або більше

видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача. Разом з цим автори у цьому визначенні не виділяють систематизованість та взаємопов'язаність процесів, як їх визначальну характеристику [6].

3. Комплекс видів діяльності, які визначаються точками «входу» і «виходу» та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача [7].

Узагальнення поглядів різних науковців, щодо змісту бізнес-процесу, дозволило нам сформулювати таке його визначення. Бізнес-процес — це сукупність взаємопов'язаних усіх технологічних інструкцій та процесів, які відрізняються особливістю їх керованості потенціалом підприємства з урахування його виду діяльності та впливу загального середовища.

Далі звертаємо увагу на те, що бізнес-процеси можна класифікувати за різними критеріями, на-

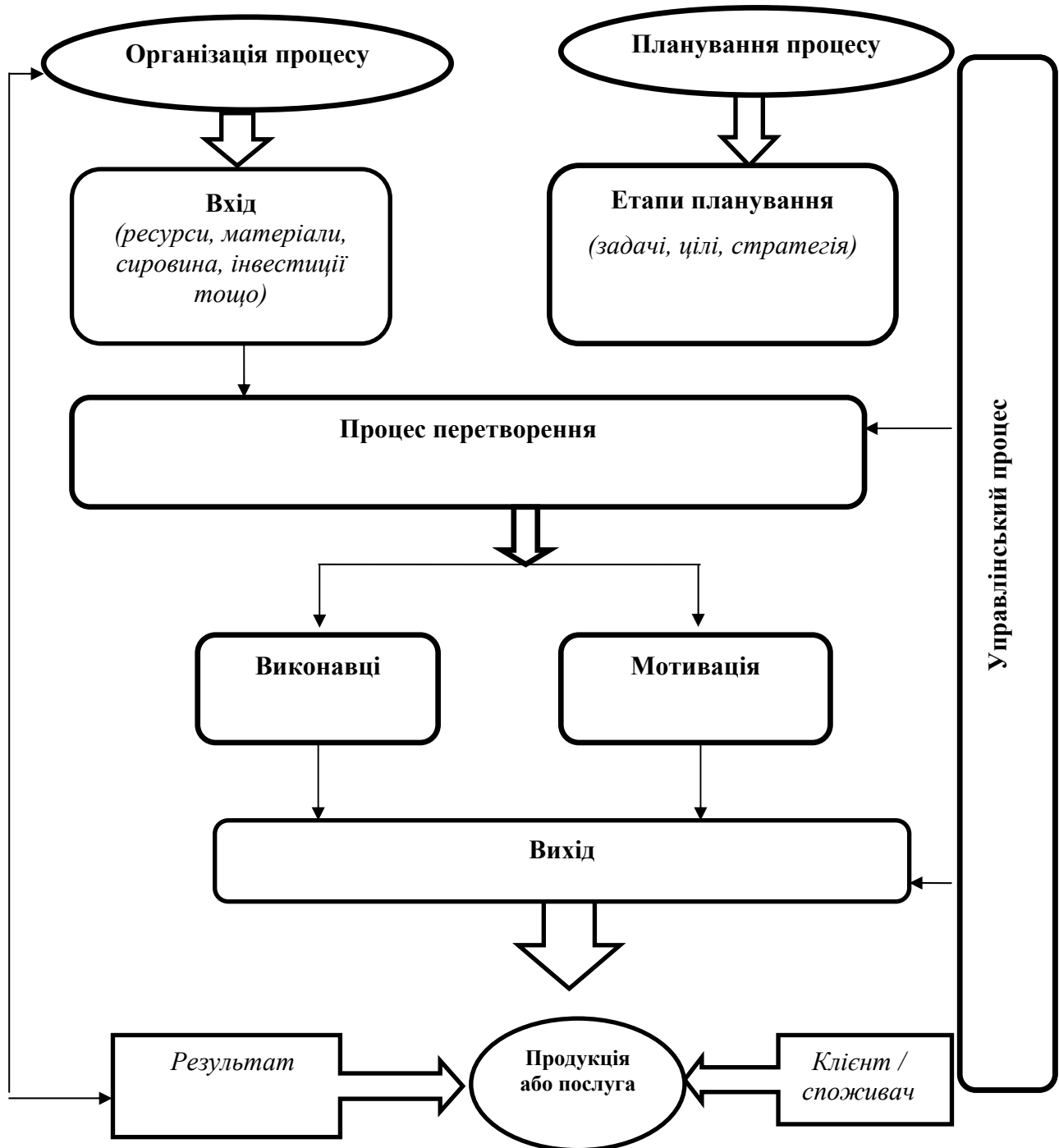


Рис. 1. Технологія менеджменту бізнес-процесу підприємства
Джерело: авторська розробка

приклад, за масштабом, метою або учасниками основних видів бізнес-процесів рис. 2.

Розглянуті вище класифікації не ізольовані одна від одної, всі вони тісно пов'язані між собою. Таким чином, розуміння та оптимізація цих процесів може значно підвищити ефективність організації, покращити якість продукції або послуг, а також забезпечити більш високий рівень задоволення клієнтів.

Бізнес-процес — це стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, що

за певною технологією перетворює вхід у виходи, які мають цінність для споживача. У науковій літературі виділяють три основних групи бізнес-процесів:

- 1) наскрізні (міжфункціональні) бізнес-процеси, які проходять через декілька підрозділів підприємства чи через все підприємство;
- 2) бізнес-процеси підрозділів (внутрішньофункціональні), діяльність яких обмежена одним функціональним підрозділом підприємства;



Рис. 2. Класифікація бізнес-процесів
Джерело: узагальнено авторами на основі [1; 3; 6]

3) операції (функції) найнижчого рівня декомпозиції діяльності підприємства, як правило, операції виконуються одним працівником.

Кожен з цих трьох груп бізнес-процесів може бути інноваційним або неінноваційним (традиційним). Ці бізнес-процеси мають спільні та відмінні риси. До спільних рис слід віднести наявність входу, виходу та ресурсу бізнес-процесу. Вхід бізнес-процесу — це продукт, який при виконанні процесу перетворюється у вихід, а саме: сировина, матеріали, напівфабрикати, документація, інформація, персонал, послуги. Вихід бізнес-процесу — це матеріальний або інформаційний об'єкт чи послуга, яка є результатом виконання процесу і споживається зовнішніми клієнтами, а саме: готова продукція, документація, інформація, персонал, послуги тощо. Ресурс бізнес-процесу — це матеріальний або інформаційний об'єкт, який постійно використовується для виконання процесу, але не є його входом. До нього входять: інформація, персонал, обладнання, програмне забезпечення, інфраструктура, середовище, транспорт, зв'язок тощо [8, с. 12].

У фокусі дослідження практичних аспектів бізнес-процесів підприємства варто зазначити важливість технологічних інструментів управління. Технологічна інструкція бізнес-процесів — це документ, що описує послідовність дій, задачі, відповідальних осіб та ресурси, які необхідні для виконання певного бізнес-процесу в організації. Вона дозволяє структурувати процеси, підвищує ефективність роботи та сприяє досягненню бізнес-цілей. Ось кілька ключових компонентів, які зазвичай включаються в таку інструкцію:

1. Назва бізнес-процесу: чітко визначення процесу, який описується.
2. Мета процесу: конкретна мета, якої має бути досягнуто за допомогою процесу.
3. Сфера застосування: визначення сфери діяльності, де цей процес буде застосовуватись.
4. Відповідальні особи: перелік ролей та осіб, які несуть відповідальність за виконання різних частин процесу.
5. Вхідні та вихідні дані: опис даних, які потрібні для початку процесу, та результатів, які він має дати.
6. Ресурси: перелік необхідних інструментів, обладнання, матеріалів чи інформації.
7. Послідовність дій: детальний опис кроків процесу з зазначенням послідовності їх виконання.
8. Стандарти якості: критерії оцінки виконання процесу та його результатів.
9. Контроль та оцінка ефективності: методи та засоби для моніторингу та аналізу ефективності процесу.

Створення технологічної інструкції вимагає глибокого розуміння процесів в організації та залучення співробітників, які безпосередньо беруть участь в їх виконанні. Це дозволяє не тільки оптимізувати роботу, але й забезпечити належний контроль за виконанням задач, сприяє підвищенню продуктивності та якості робіт. До прикладу, BPM (Business Process Management, управління бізнес-процесами) — концепція процесного управління організацією, яка розглядає бізнес-процеси як особливі ресурси підприємства, що безперервно адаптуються до постійних змін. Основні принципи даної концепції — зрозумілість і прозорість бізнес-процесів. Досягається це за рахунок їх моделювання з використанням формальних нотацій, використання програмного забезпечення для симуляції, моніторингу, моделювання та аналізу бізнес-процесів, динамічного перестроювання моделей бізнес-процесів силами персоналу і засобами програмних систем.

BPM відповідає на наступні питання: яка, де, коли, навіщо і як виконується робота, хто відповідає за її виконання.

Управління бізнес-процесами — спосіб управління організацією, де діяльність розглядається як сукупність взаємопов'язаних процесів, спрямованих на створення цільового результату (товару або послуги), що представляє цінність для споживача і приносить дохід організації в цілому. Основною відмінністю від інших способів управління є те, що результат діяльності оцінюється не за якістю виконання окремих функцій кожним із підрозділів організації, а за сукупним результатом, отриманим в ході виконання всіх функцій, по всьому ланцюжку створення цінності. Це досягається за рахунок скорочення витрат взаємодії між функціональними підрозділами, завдяки правильній організації процесів. Таким чином, основна мета BPM — підвищення ефективності системи управління [9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, бізнес-процеси — це сукупність взаємопов'язаних усіх технологічних інструкцій та процесів, які відрізняються особливістю їх керованості потенціалом підприємства з урахуванням його виду діяльності та впливу загального середовища. Формування чітких цілей, ефективне управління бізнес-процесами та використання технологічних інструментів є основними чинниками успішної діяльності підприємства. Впровадження сучасних технологій дозволяє не тільки підвищити ефективність процесів, але й забезпечити гнучкість та адаптивність підприємства до змін на ринку.

Література

1. Що таке бізнес-процеси? *MANAGEABLE*. 2019. URL: <https://manageable.com.ua/shho-take-biznes-protsezy/> (дата звернення: 15.08.2024).
2. Вінничук О. Ю. Аналіз систем управління бізнес-процесами для малого і середнього бізнесу. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2012. С. 311–317.
3. Що таке бізнес-процеси та які їхні основні елементи? *IT Artel*. URL: <https://it-artel.ua/instruction/cho-takoe-biznes-procressu-y-kakye-yh-osnovnye-elementu/> (дата звернення: 15.08.2024).
4. Глосарій (тлумачний словник). Менеджмент для управлінців. URL: <https://www.management.com.ua/glossary/> (дата звернення: 15.08.2024).
5. Гончарова О. М. Реінжиніринг бізнес-процесів як спосіб підвищення ефективності управління. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=943> (дата звернення: 15.08.2024).
6. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifest of business revolution. New York, NY: Harper Business, 1993. 223.
7. Porter M. E., Millar V. E. How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*. 1985. 85 (July–August). P. 149–160.
8. Полінкевич О. М. Механізми адаптації бізнес-процесів промислових підприємств до нової економіки: монографія / О. М. Полінкевич. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. 448 с.
9. Business Process Management, BPM. *IT-Enterprise*. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/business-process-management-bpm> (дата звернення: 15.08.2024).

References

1. Shcho take biznes-protsezy? *MANAGEABLE*. 2019. URL: <https://manageable.com.ua/shho-take-biznes-protsezy/>.
2. Vinnychuk O. Iu. Analiz system upravlinnia biznes-protsesamy dla maloho i serednoho biznesu. *Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu. Ekonomika*. 2012. S. 311–317.
3. Shcho take biznes-protsezy ta yaki yikhni osnovni elementy? *IT Artel*. URL: <https://it-artel.ua/instruction/cho-takoe-biznes-procressu-y-kakye-yh-osnovnye-elementu/>.
4. Hlosarii (tlumachnyi slovnyk). Menedzhment dlia upravlintsiv. URL: <https://www.management.com.ua/glossary/>.
5. Honcharova O. M. Reinzhyrynynh biznes-protsesiv yak sposib pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia. *Efektyvna ekonomika*. 2012. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=943>.
6. Hammer M., Champy J. Reengineering the corporation: a manifest of business revolution. New York, NY: Harper Business, 1993. 223.
7. Porter M. E., Millar V. E. How Information Gives You Competitive Advantage. *Harvard Business Review*. 1985. 85 (July–August). P. 149–160.
8. Polinkevych O. M. Mekhanizmy adaptatsii biznes-protsesiv promyslovykh pidpriemstv do novoi ekonomiky: monohrafiia / O. M. Polinkevych. Lutsk: RVV Lutskoho NTU, 2014. 448 s.
9. Business Process Management, BPM. *IT-Enterprise*. URL: <https://www.it.ua/knowledge-base/technology-innovation/business-process-management-bpm>.

УДК 658.011.8

Древнов Іван Дмитрович

*аспірант кафедри інтелектуальної власності та управління проектами
Українського державного університету науки і технологій*

Drevnov Ivan

*Graduate Student of the Department of Intellectual Property and Project Management
Ukrainian State University of Science and Technology*

ORCID: 0009-0001-1322-4797

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10222

ОЦІНКА РИЗИКІВ В УПРАВЛІННІ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ ВИСОКОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

ASSESSMENT OF RISKS IN PROJECT PORTFOLIO MANAGEMENT IN CONDITIONS OF HIGH UNCERTAINTY IN INTELLECTUAL BUSINESS

Анотація. Вступ. Оцінка ризиків в управлінні портфелем проектів в інтелектуальному бізнесі має вирішальне значення для забезпечення стратегічної стійкості та конкурентоспроможності організації. Інтелектуальний бізнес, який ґрунтується на інноваціях, знаннях та високих технологіях, піддається значним ризикам через динамічний характер ринків, високий рівень невизначеності та швидкі зміни в технологічному середовищі. У такому контексті оцінка ризиків відіграє ключову роль в ефективному управлінні портфелем проектів, дозволяючи ідентифікувати, аналізувати та контролювати можливі загрози.

Мета. Систематизація ключових ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі та особливості оцінки ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі.

Матеріали і методи. Аналіз наукової літератури, присвяченої управлінню ризиками та управлінню проектами, зокрема в умовах невизначеності та в інтелектуальних секторах бізнесу; методи системного підходу, що дозволив систематизувати процес управління ризиками та ідентифікувати ключові чинники, які впливають на прийняття рішень; компаративний аналіз для порівняння різних підходів до управління портфелем проектів в умовах високої невизначеності.

Результати. Перш за все, оцінка ризиків дозволяє організації виявляти критичні чинники, що можуть негативно вплинути на успіх проектів, таких як зміни в законодавстві, ринкові коливання, технологічні або людські помилки. Ця інформація є фундаментом для розробки стратегій мінімізації ризиків, що дозволяє знижувати потенційні втрати та підвищувати ймовірність досягнення поставлених цілей.

Крім того, в умовах інтелектуального бізнесу, де інновації є основним джерелом конкурентних переваг, управління ризиками є необхідним для збереження балансу між інноваційністю та стійкістю. Оцінка ризиків сприяє більш обґрунтованому прийняттю рішень щодо інвестицій у нові проекти, визначаючи ті, що мають найвищий потенціал для успіху при найменших можливих втратах. Це також дозволяє керівництву своєчасно коригувати портфель проектів, адаптуючи його до змінних умов ринку.

Зрештою, ефективна оцінка ризиків в управлінні портфелем проектів також сприяє підвищенню рівня довіри серед зацікавлених сторін, таких як інвестори, партнери та клієнти. Чітке розуміння та контроль над ризиками забезпечують більш прозорі процеси управління та підвищують репутацію компанії.

Таким чином, оцінка ризиків є невід'ємною частиною успішного управління портфелем проектів в інтелектуальному бізнесі, забезпечуючи його стійкість, адаптивність та конкурентоспроможність в умовах постійно змінюваного ринкового середовища.

Перспективи. Перспективи подальших досліджень можуть включати розвиток методології для точнішої ідентифікації та кількісного оцінювання ризиків у динамічно змінюваних умовах, вдосконалення моделей прогнозування ризиків з урахуванням специфіки інтелектуального бізнесу, а також дослідження впливу цифрових технологій на процес управління портфелем проектів.

Ключові слова: управління проектами, менеджмент, нестабільне середовище, інтелектуальний бізнес.

Summary. Introduction. Risk assessment in the management of a portfolio of projects in intellectual business is of crucial importance for ensuring the strategic stability and competitiveness of the organization. Intellectual business, which is based on innovation, knowledge and high technology, is exposed to significant risks due to the dynamic nature of markets, high level of uncertainty and rapid changes in the technological environment. In this context, risk assessment plays a key role in the effective management of the project portfolio, allowing to identify, analyze and control possible threats.

Goal. Systematization of key risks in project portfolio management in conditions of high uncertainty in intellectual business and features of risk assessment in project portfolio management in conditions of high uncertainty in intellectual business.

Materials and methods. Analysis of scientific literature devoted to risk management and project management, in particular in conditions of uncertainty and in the intellectual sectors of business; methods of the system approach, which allowed systematizing the risk management process and identifying key factors that influence decision-making; a comparative analysis to compare different approaches to project portfolio management under conditions of high uncertainty.

The results. First of all, risk assessment allows the organization to identify critical factors that can negatively affect the success of projects, such as changes in legislation, market fluctuations, technological or human errors. This information is the foundation for developing risk minimization strategies, which allows you to reduce potential losses and increase the probability of achieving your goals.

In addition, in the context of intellectual business, where innovation is the main source of competitive advantage, risk management is necessary to maintain a balance between innovation and sustainability. Risk assessment helps make more informed decisions about investments in new projects, identifying those with the highest potential for success with the least possible losses. It also allows management to adjust the project portfolio in a timely manner, adapting it to changing market conditions.

After all, effective risk assessment in project portfolio management also helps to increase the level of trust among stakeholders such as investors, partners and customers. A clear understanding and control over risks ensure more transparent management processes and increase the company's reputation.

Thus, risk assessment is an integral part of successful project portfolio management in intellectual business, ensuring its sustainability, adaptability and competitiveness in the constantly changing market environment.

Prospects. Prospects for further research may include the development of a methodology for more accurate identification and quantification of risks in dynamically changing conditions, improvement of risk forecasting models taking into account the specifics of intellectual business, as well as research into the impact of digital technologies on the project portfolio management process.

Key words: project management, management, unstable environment, intellectual business.

Постановка проблеми. Управління портфелем проектів відіграє критичну роль у розвитку та успіху інтелектуального бізнесу. Цей стратегічний підхід дозволяє організаціям ефективно розподіляти ресурси, мінімізувати ризики та максимізувати прибуток від інвестицій у різноманітні проекти. У контексті інтелектуального бізнесу, де інновації та знання є ключовими активами, правильне управління портфелем проектів стає ще більш важливим.

Ефективне управління портфелем проектів забезпечує узгодження проектних ініціатив зі стратегічними цілями компанії, що особливо важливо в динамічному середовищі інтелектуального бізнесу. Воно дозволяє оптимізувати використання обмежених ресурсів, включаючи людський капітал та фінансові засоби, шляхом пріоритетності проектів з найвищим потенціалом цінності.

Крім того, управління портфелем проектів сприяє балансуванню ризиків та можливостей, що є важливим у сфері, де інновації часто пов'язані з високим ступенем невизначеності. Воно також забезпечує постійний моніторинг та оцінку проектів, що дозволяє своєчасно реагувати на зміни ринкових умов та технологічні прориви.

Управління портфелем проектів в інтелектуальному бізнесі стикається з унікальними викликами, особливо в умовах високої невизначеності. Ці виклики включають складність оцінки нематеріаль-

них активів, швидкозмінне ринкове середовище та непередбачуваність інноваційних процесів. Традиційні методи оцінки ризиків часто виявляються недостатньо ефективними в такому контексті, що призводить до неоптимальних рішень та втрачених можливостей. Проблема полягає у відсутності адаптованих інструментів та методів для точної ідентифікації, кількісної оцінки та управління ризиками в інтелектуальному бізнесі. Це ускладнює процес прийняття рішень щодо інвестицій, розподілу ресурсів та стратегічного планування. Необхідність розробки нових підходів до оцінки ризиків, які враховують специфіку інтелектуального бізнесу та здатні ефективно функціонувати в умовах високої невизначеності, стає все більш актуальною для забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності компаній у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато вітчизняних науковців займалася дослідженням проектного управління.

Так Батенко Л., Лізіна А., Москалюк В. досліджували методичні підходи та практичну реалізацію забезпечення зрілості управління проектами. Вони фокусувалися на аналізі інструментів і методів, які дозволяють підвищити ефективність проектного управління та забезпечити досягнення зрілості в управлінні проектами [1]. Бушуєв С. Д., Козир Б. Ю. займалися дослідженням гібридиза-

ції методологій управління інфраструктурними проектами та програмами [2]. Грабчак Д. В., Болєбрух О. С., Деркач А. Є., Ровенський А. Є., Гуляев Д. А. досліджували систему управління проектом реінжинірингу виробничих процесів на підприємстві [3].

Епіфанова І. Ю., Джеджула В. В. досліджували роль процесу управління проектами у формуванні та реалізації стратегії розвитку підприємств [4]. Олійник Р. Ю. досліджував функціонування офісу управління проектами у контексті проектного менеджменту публічного адміністрування [5]. Пілюков А. О. займався компаративним аналізом теорій і підходів до управління проектами [6]. Рябенко В. В. досліджував управління проектами організаційних змін на підприємствах харчової промисловості [7].

Фонарьова Т. А., Устінов А. А., Бушуєв К. М., Петренко В. О. досліджували трансфер технологій як інструмент управління конкурентоспроможністю в інтелектуальному підприємстві [8]. Фостолович В. А. досліджував сучасні інструменти системи управління бізнесом у сфері готельно-ресторанної справи [9].

Метою статті є систематизація ключових ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі та особливості оцінки ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі.

Виклад основного матеріалу. Ефективне управління проектами є ключовим фактором для успішного досягнення стратегічних цілей організації. Воно забезпечує структурований підхід до планування, організації та контролю ресурсів, що дозволяє оптимізувати використання часу, бюджету та людських ресурсів. Важливість управління проектами полягає в здатності ідентифікувати ризики на ранніх етапах, що мінімізує можливі втрати та знижує ймовірність виникнення непередбачуваних проблем. Крім того, ефективне управління проектами сприяє покращенню комунікації між учасниками проекту, що забезпечує їхню більшу залученість і координацію дій [3; 5].

Це, своєю чергою, підвищує якість кінцевого продукту або послуги та задовольняє очікування зацікавлених сторін. Нарешті, ефективне управління проектами дозволяє організації бути більш адаптивною та гнучкою в умовах динамічного ринкового середовища, що сприяє довгостроковій конкурентоспроможності та стабільності розвитку.

Ефективне управління проектами є ключовим фактором успіху в сучасному бізнес-середовищі. Цей підхід забезпечує структуровану методологію для досягнення конкретних цілей у визначені терміни та в межах встановленого бюджету. Належне управління проектами сприяє оптимізації ресурсів, мінімізації ризиків та підвищенню загальної продуктивності організації [2; 7; 9].

У контексті зростаючої складності бізнес-процесів та глобальної конкуренції, здатність ефективно керувати проектами стає критичною компетенцією. Воно дозволяє організаціям адаптуватися до мінливих ринкових умов, впроваджувати інновації та забезпечувати сталий розвиток. Крім того, ефективне управління проектами сприяє поліпшенню комунікації між зацікавленими сторонами, що є значним для успішної реалізації стратегічних ініціатив [1; 4].

Організації, які застосовують передові практики управління проектами, демонструють вищі показники досягнення цілей, задоволеності клієнтів та фінансової ефективності. Отже, інвестиції в розвиток компетенцій з управління проектами та впровадження відповідних методів є стратегічно важливими для забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового успіху організацій у сучасному динамічному бізнес-середовищі [6; 8].

В контексті інтелектуального бізнесу ефективне управління проектами набуває особливого значення. Інтелектуальний бізнес, який базується на знаннях, інноваціях та інформаційних технологіях, вимагає високоорганізованого підходу до реалізації складних, часто міждисциплінарних проектів.

Управління проектами в інтелектуальному бізнесі сприяє оптимальному використанню інтелектуального капіталу організації. Воно забезпечує ефективну координацію між різними експертами та командами, що є критичним для створення інноваційних продуктів та послуг. Крім того, структурований підхід до управління проектами дозволяє краще керувати ризиками, які особливо високі в сфері розробки нових технологій та ідей.

У середовищі, де швидкість виведення продукту на ринок часто визначає успіх, ефективне управління проектами допомагає скоротити час розробки та впровадження інновацій. Це також сприяє більш ефективному управлінню інтелектуальною власністю, що є ключовим активом в інтелектуальному бізнесі.

Важливо відзначити, що в інтелектуальному бізнесі управління проектами часто вимагає гнучких методів, таких як Agile, які дозволяють швидко адаптуватися до змін та нових ідей. Це забезпечує баланс між структурованістю та креативністю, необхідний для інноваційних проектів.

Відповідно до дослідницької проблематики даної наукової статті раціональним буде проаналізувати ключові ризики в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі (рис. 1).

Розглянемо більш детально вищенаведені ризики:

1. Стратегічна невідповідність. У контексті управління портфелем проектів в інтелектуальному бізнесі стратегічна невідповідність являє собою суттєвий ризик. Цей феномен виникає, коли обрані проекти не узгоджуються з довгостроковими цілями та загальною стратегією організації. В умовах високої невизначеності ця проблема може загострю-

ватися через швидкі зміни ринкових умов та технологічних парадигм. Неправильне вирівнювання проектів зі стратегічними цілями може призвести до неефективного розподілу ресурсів та втрати конкурентних переваг.

2. Ресурсні обмеження. Обмеженість ресурсів є критичним фактором, що впливає на управління портфелем проектів. У сфері інтелектуального бізнесу це особливо стосується людського капіталу та спеціалізованих знань. Висока невизначеність може призвести до непередбачуваних змін у доступності ресурсів, що ускладнює планування та реалізацію проектів. Неефективний розподіл обмежених ресурсів між проектами може призвести до затримок, перевитрат та недосягнення цілей проектів.

3. Технологічні зміни. У сфері інтелектуального бізнесу технологічні інновації відіграють ключову роль. Однак швидкі технологічні зміни можуть становити значний ризик для портфеля проектів. Нові технології можуть зробити поточні проекти застарілими або вимагати суттєвої адаптації. Це може призвести до необхідності перегляду всього порт-

феля проектів, що вимагає гнучкості та швидкого реагування від менеджерів портфеля.

4. Ринкова волатильність. Високий рівень невизначеності на ринку може суттєво впливати на успішність проектів в інтелектуальному бізнесі. Зміни в попиті, поява нових конкурентів або зміна споживчих уподобань можуть швидко змінити цінність проектів у портфелі. Це вимагає постійного моніторингу ринкових тенденцій та готовності до швидкої переорієнтації проектів.

5. Регуляторні зміни. У сфері інтелектуального бізнесу регуляторне середовище може бути особливо динамічним. Зміни в законодавстві щодо інтелектуальної власності, захисту даних або галузевих стандартів можуть мати значний вплив на проекти. Неспроможність передбачити або швидко адаптуватися до таких змін може призвести до юридичних ризиків та втрати конкурентоспроможності.

6. Втрата ключових спеціалістів. Інтелектуальний бізнес значною мірою залежить від знань та експертизи ключових співробітників. Втрата таких спеціалістів може мати катастрофічні наслідки для

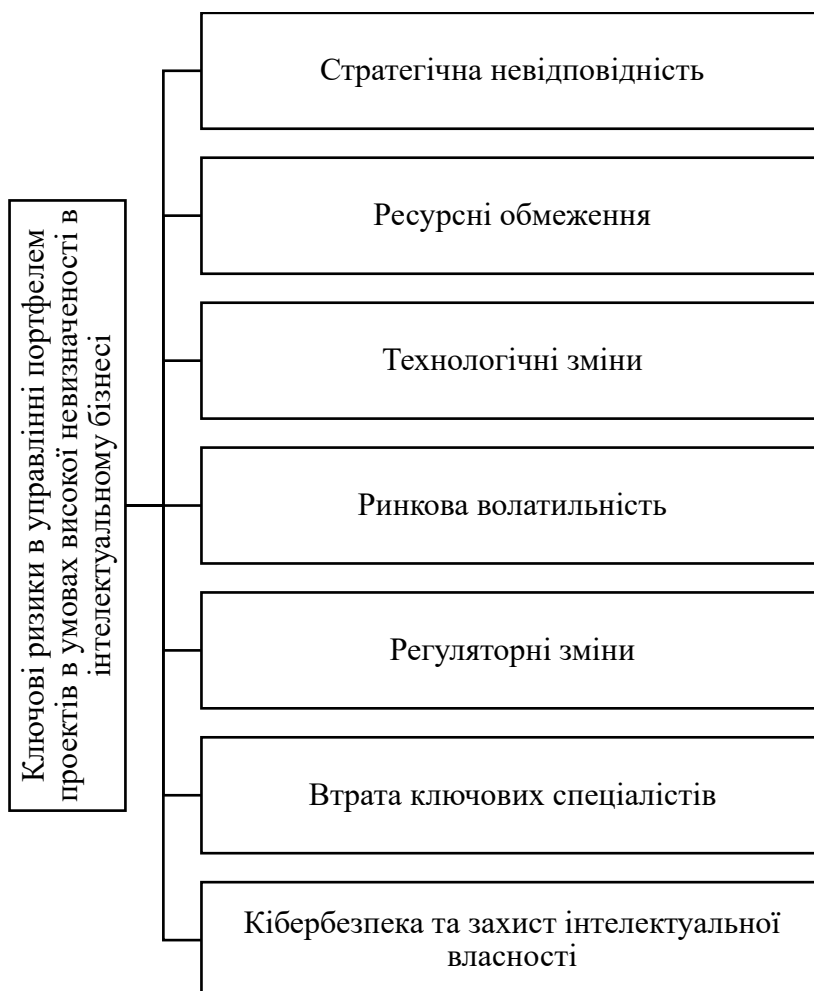


Рис. 1. Основні ризики в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі
Джерело: авторська пропозиція

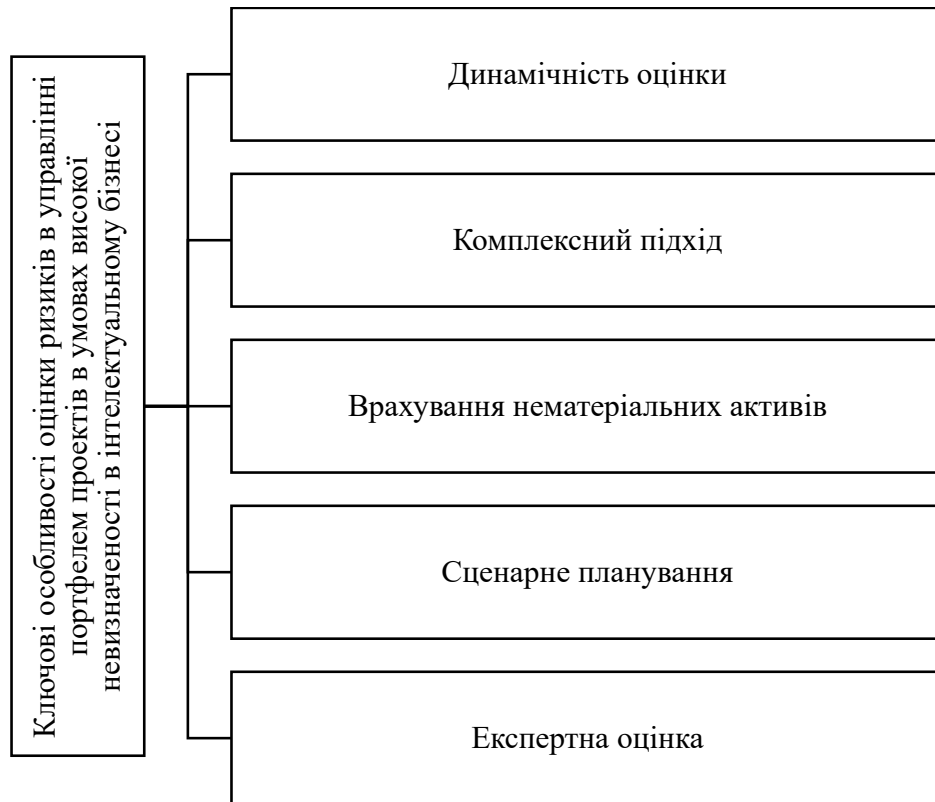


Рис. 2. Ключові особливості оцінки ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі

Джерело: авторська пропозиція

проектів, особливо в умовах високої невизначеності. Це може призвести до втрати критичних знань, затримок у реалізації проектів та зниження якості результатів.

7. Кібербезпека та захист інтелектуальної власності. У сучасному цифровому середовищі захист інтелектуальної власності та забезпечення кібербезпеки стають все більш критичними. Ризики, пов'язані з кібератаками, витоком даних або порушенням прав інтелектуальної власності, можуть суттєво вплинути на цінність проектів та репутацію компанії. В умовах високої невизначеності ці ризики можуть посилюватися через появу нових видів загроз та швидкі зміни в технологіях захисту.

Ефективне управління портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі вимагає комплексного підходу до ідентифікації, оцінки та аналізу цих ризиків. Це передбачає розробку гнучких стратегій, постійний моніторинг зовнішнього середовища, впровадження ефективних систем управління знаннями та розвиток компетенцій команди в області управління ризиками.

Важливо зазначити, що ці ризики не є взаємовиключними і часто взаємопов'язані. Наприклад, технологічні зміни можуть призвести до необхідності залучення нових спеціалістів, що в свою чергу може вплинути на ресурсні обмеження. Тому інтегрований підхід до управління ризиками, який враховує

взаємозв'язки між різними факторами, є критично важливим для успішного управління портфелем проектів в інтелектуальному бізнесі в умовах високої невизначеності.

Відповідно до дослідницької проблематики даної наукової статті раціональним буде здійснити розкриття ключових особливостей оцінки ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі.

Для чого скористаємося нижченаведеною блок-схемою, на якій наочним чином відображені дані особливості оцінки ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі.

Оцінка ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі характеризується низкою специфічних особливостей, які відображають складність та динамічність цього середовища. Розглянемо п'ять ключових аспектів цього процесу:

1. Динамічність оцінки. У контексті високої невизначеності традиційні статичні методи оцінки ризиків виявляються недостатніми. Натомість, необхідно впроваджувати динамічні підходи, які дозволяють постійно переоцінювати ризики з урахуванням нової інформації та змін у середовищі. Це передбачає регулярний моніторинг ключових показників ризику та оперативне коригування оцінок. Такий підхід за-

безпечує більш точне відображення реального стану портфеля проектів та дозволяє своєчасно реагувати на виникаючі загрози та можливості.

2. Комплексний підхід. Оцінка ризиків в інтелектуальному бізнесі вимагає врахування широкого спектру факторів, включаючи технологічні, ринкові, регуляторні та кадрові аспекти. Комплексний підхід передбачає інтеграцію різних методів оцінки, таких як кількісний аналіз, якісні експертні оцінки та методи машинного навчання. Це дозволяє отримати більш повну картину ризиків та їх потенційного впливу на портфель проектів.

3. Врахування нематеріальних активів. Особливістю інтелектуального бізнесу є значна роль нематеріальних активів, таких як інтелектуальна власність, репутація та людський капітал. Оцінка ризиків повинна враховувати ці фактори, що часто вимагає розробки специфічних методів та критеріїв. Наприклад, оцінка ризику втрати ключових співробітників може включати аналіз ринку праці, корпоративної культури та індивідуальних мотивацій персоналу.

4. Сценарне планування. В умовах високої невизначеності особливого значення набуває сценарне планування. Цей підхід передбачає розробку та аналіз множинних сценаріїв розвитку подій, що дозволяє краще підготуватися до різних варіантів майбутнього. У контексті управління портфелем проектів сценарне планування допомагає виявити потенційні ризики та можливості, які можуть виникнути при різних комбінаціях зовнішніх та внутрішніх факторів.

5. Експертна оцінка. Зважаючи на складність та новизну багатьох аспектів інтелектуального бізнесу, експертна оцінка залишається критично важливим елементом процесу оцінки ризиків. Залучення фахівців з різних галузей знань дозволяє інтегрувати глибоке розуміння специфіки галузі з формальними методами аналізу ризиків. Важливо забезпечити структурований підхід до збору та аналізу експерт-

них думок, використовуючи такі методи, як Дельфі або аналіз ієрархій.

Підсумовуючи, слід зазначити, що ефективна оцінка ризиків в управлінні портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі вимагає гнучкого, комплексного та інноваційного підходу. Інтеграція різних методів та постійна адаптація процесу оцінки до мінливих умов є ключовими факторами успіху в цьому контексті.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У підсумку, управління портфелем проектів в умовах високої невизначеності в інтелектуальному бізнесі вимагає комплексного та адаптивного підходу до оцінки ризиків. Ключовими особливостями цього процесу є динамічність оцінки, що дозволяє оперативно реагувати на зміни середовища; комплексність підходу, яка забезпечує всебічний аналіз різноманітних факторів ризику; врахування нематеріальних активів, що є критичними для інтелектуального бізнесу; використання сценарного планування для підготовки до різних варіантів майбутнього; та залучення експертної оцінки для інтеграції глибоких галузевих знань.

Ефективне впровадження цих підходів дозволяє організаціям не лише мінімізувати потенційні загрози, але й виявляти нові можливості в умовах невизначеності. Це сприяє підвищенню стійкості портфеля проектів та забезпечує конкурентну перевагу в динамічному середовищі інтелектуального бізнесу. Постійне вдосконалення методів оцінки ризиків та їх інтеграція в загальну систему управління портфелем проектів стають ключовими факторами успіху в сучасних умовах.

Перспективи подальших досліджень можуть включати розвиток методології для точнішої ідентифікації та кількісного оцінювання ризиків у динамічно змінюваних умовах, вдосконалення моделей прогнозування ризиків з урахуванням специфіки інтелектуального бізнесу, а також дослідження впливу цифрових технологій на процес управління портфелем проектів.

Література

1. Батенко Л., Лізіна А., Москалюк В. Забезпечення зрілості управління проектами: методичні підходи та практична реалізація. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30, № 1 (1). С. 22–37.
2. Бушуев С. Д., Козир Б. Ю. Гібридизація методологій управління інфраструктурними проектами та програмами. *Вісник Одеського національного морського університету*. 2020. № 61. С. 187–207.
3. Грабчак Д. В., Болебрух О. С., Деркач А. Є., Ровенський А. Є., Гуляев Д. А. Система управління проектом реінжинірингу виробничих процесів на підприємстві. *The Scientific Heritage*. 2021. № 61–1. С. 11–16.
4. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Місце процесу управління проектами в стратегії розвитку підприємств. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 3. С. 8–13.
5. Олійник Р. Ю. Офіс управління проектами в проектному менеджменті публічного адміністрування. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія: Державне управління*. 2020. № 2. С. 139–143.
6. Пілюков А. О. Компаративний аналіз теорій і підходів до управління проектами. *Київський економічний науковий журнал*. 2024. № 5. С. 114–121.
7. Рябенко В. В. Управління проектами організаційних змін на підприємствах харчової промисловості. *Підприємництво і торгівля*. 2021. № 28. С. 84–88.

8. Фонарьова Т.А., Устїнов А.А., Бушуєв К.М., Петренко В.О. Трансфер технологій, як інструмент управління конкурентоспроможністю в інтелектуальному підприємстві. *Управління проектами у розвитку суспільства. Тема: Управління проектами в умовах пандемії COVID-19*. 2021. С. 296–301.

9. Фостолович В.А. Сучасні інструменти системи управління бізнесом у сфері готельно-ресторанної справи. *Інвестиції: Практика та досвід*. 2022. № 11–12. С. 18–25.

References

1. Batenko, L., Lizyna, A., & Moskaliuk, V. (2020). Zabezpechennia zrilosti upravlinnia proektamy: metodychni pidkhody ta praktychna realizatsiia [Ensuring the maturity of project management: methodological approaches and practical implementation]. *Ekonomichnyi analiz*, 30(1), 22–37 [in Ukrainian].

2. Bushuiev, S.D., & Kozyr, B.Yu. (2020). Hibrydyzatsiia metodolohii upravlinnia infrastruktturnymy proektamy ta prohramamy [Hybridization of Infrastructure Projects and Program Management Methodologies]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho morskoho universytetu*, 61, 187–207 [in Ukrainian].

3. Hrabchak, D.V., Bolebrukh, O.S., Derkach, A.Ye., Rovenskyi, A.Ye., & Hulciaiev, D.A. (2021). Systema upravlinnia proektom reinzhynirynhu vyrobnychkykh protsesiv na pidpriemstvi [System of project management of reengineering of production processes at the enterprise]. *The Scientific Heritage*, 61–1, 11–16 [in Ukrainian].

4. Yepifanova, I.Yu., & Dzhedzhula, V.V. (2022). Mistse protsesu upravlinnia proektamy v stratehii rozvytku pidpriemstv [The place of the project management process in the development strategy of enterprises]. *Innovation and Sustainability*, 3, 8–13 [in Ukrainian].

5. Oliinyk, R. Yu. (2020). Ofis upravlinnia proektamy v proektnomu menedzhmenti publichnoho administruvannia [Office of Project Management in Project Management of Public Administration]. *Vcheni zapysky TNU im. V.I. Vernadskoho. Seriia: Derzhavne upravlinnia*, 2, 139–143 [in Ukrainian].

6. Piliukov, A.O. (2024). Komparatyvnyi analiz teorii i pidkhodiv do upravlinnia proektamy [Comparative analysis of theories and approaches to project management]. *Kyivskyi ekonomichnyi naukovyi zhurnal*, 5, 114–121 [in Ukrainian].

7. Riabenko, V.V. (2021). Upravlinnia proektamy orhanizatsiinykh zmin na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti [Management of projects of organizational changes at food industry enterprises]. *Pidpriemnytstvo i torhivlia*, 28, 84–88 [in Ukrainian].

8. Fonarova, T.A., Ustinov, A.A., Bushuiev, K.M., & Petrenko, V.O. (2021). Transfer tekhnolohii, yak instrument upravlinnia konkurentospromozhnistiu v intelektualnomu pidpriemnytstvi [Transfer of technologies as a tool for managing competitiveness in intellectual entrepreneurship]. *Upravlinnia proektamy u rozvytku suspilstva. Tema: Upravlinnia proektamy v umovakh pandemii COVID-19*, 296–301 [in Ukrainian].

9. Fostolovych, V.A. (2022). Suchasni instrumenty systemy upravlinnia biznesom u sferi hotelno-restoranoi spravy [Modern instruments of the business management system in the field of hotel and restaurant business]. *Investytsii: Praktyka ta dosvid*, 11–12, 18–25 [in Ukrainian].

Корнейко Олександр Миколайович

аспірант кафедри менеджменту

Львівського національного технічного університету

Korneiko Oleksandr

Postgraduate of the Department of Management of the

Lutsk National Technical University

ORCID: 0009-0004-4117-440X

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10192

ЦИФРОВЕ ЛІДЕРСТВО В ЕПОХУ ІННОВАЦІЙ: ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ ТА КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ ЕКОСИСТЕМИ

DIGITAL LEADERSHIP IN THE AGE OF INNOVATION: APPROACHES TO UNDERSTANDING AND KEY ELEMENTS OF THE ECOSYSTEM

Анотація. Вступ. Сучасні дослідження в сфері цифрового лідерства набувають особливої актуальності в контексті швидкого розвитку інноваційних технологій. Цифрове лідерство стає ключовим чинником ефективного управління організаціями, оскільки воно сприяє впровадженню нових підходів до управління, які відповідають викликам сучасного інформаційного суспільства. У цьому контексті важливо визначити сутність та характеристики цифрового лідерства, його значення в управлінні командами, а також основні елементи екосистеми цифрового лідерства та їх роль у цифровому розвитку організацій.

Мета. Метою цього дослідження є систематизація підходів до розуміння цифрового лідерства та визначення ключових елементів його екосистеми. Зокрема, дослідження зосереджується на аналізі сучасних наукових публікацій, що стосуються проблематики цифрового лідерства, з метою виділення концептуальних підходів до його вивчення.

Матеріали і методи. У ході дослідження використовувалися методи теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу та систематизації. Матеріальну базу дослідження склали наукові публікації, присвячені питанням цифрового лідерства, управління інноваціями та трансформації організацій в умовах цифрової економіки.

Результати. У результаті дослідження були виявлені основні підходи до розуміння цифрового лідерства та визначені його ключові елементи. Було встановлено, що екосистема цифрового лідерства включає такі компоненти як цифрові компетенції та навички лідера, цифрові стратегії та бачення, корпоративна культура та технологічна інфраструктура організації. Окрім цього, дослідження продемонструвало важливість інтеграції цифрового лідерства у загальну стратегію розвитку організації.

Перспективи. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку практичних рекомендацій щодо впровадження цифрового лідерства в організаціях різних типів, на визначення специфіки застосування методів та прийомів цифрового лідерства на різних етапах цифрової трансформації організації, а також на вивчення взаємозв'язків між цифровим лідерством та іншими аспектами управління, такими як інноваційний менеджмент та цифрова трансформація.

Ключові слова: цифрове лідерство, лідерство, цифрова трансформація, екосистема цифрового лідерства, компетенції лідерів, інноваційний розвиток, діджиталізація бізнесу.

Summary. Introduction. Modern research in the field of digital leadership is gaining particular relevance in the context of the rapid development of innovative technologies. Digital leadership has become a key factor in the effective management of organizations, as it facilitates the implementation of new management approaches that meet the challenges of the modern society. In this context, it is important to define the essence and characteristics of digital leadership, its significance in team management, as well as the main elements of the digital leadership ecosystem and their role in the digital development of organizations.

Objectives. The objectives of this study are to systematize approaches to the understanding of digital leadership and identify the key elements of its ecosystem. Specifically, the research focuses on analyzing current scientific publications related to digital leadership issues in order to highlight conceptual approaches to its study.

Materials and methods. The research employs methods of theoretical generalization, comparative analysis, and systematization. The material base of the study includes scientific publications focused on the issues of digital leadership, innovation management, and the transformation of organizations in the context of the digital economy.

Results. The study identifies various approaches to understanding digital leadership and determines its key elements. It establishes that the digital leadership ecosystem includes such components as digital competencies and skills of leaders, digital strategies and vision, corporate culture, and the technological infrastructure of an organization. Additionally, the research emphasizes the importance of integrating digital leadership into the overall strategy of organization's development.

Perspectives. Further research may focus on developing practical recommendations for implementing digital leadership in various types of organizations, defining particular modes of application of digital leadership methods and techniques at different stages of organization's digital transformation, as well as studying the interconnections between digital leadership and other aspects of management, such as innovation management and digital transformation.

Key words: digital leadership, leadership, digital transformation, digital leadership ecosystem, leadership competencies, innovative development, business digitalization.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток новітніх технологій та інтенсивне застосування цифрових інструментів кардинально змінили моделі функціонування організацій у сучасному бізнес-середовищі. При цьому, така цифрова трансформація не обмежується самим лише впровадженням нових технологій, передбачаючи також і глибокі зміни в організаційних процесах, корпоративній культурі та патернах вертикальної взаємодії між керівниками та підлеглими.

Зростання залежності організацій від цифрових процесів у більшості аспектів їхнього функціонування призвело до суттєвих трансформацій у сприйнятті ролей та компетенцій лідерів, що очолюють такі організації. Як наслідок, виникла концепція цифрового лідерства, що позначає явище, прояви окремих елементів якого наразі можна тією чи іншою мірою прослідкувати у функціонуванні більшості організацій, які проходять через цифрову трансформацію. Саме цифрові лідери відповідають за орієнтування організацій у складних цифрових екосистемах, забезпечення інноваційного поступу та впровадження організаційних змін.

З огляду на новизну концепції цифрового лідерства, постає необхідність у проведенні глибокого дослідження даного явища для забезпечення більш цілісного та системного його трактування. Оскільки у майбутньому значимість цифрового лідерства буде тільки зростати, особливо в контексті глобальних технологічних змін та діджиталізації бізнес-процесів, розробка теоретичної парадигми, яка б всебічно пояснювала це явище та пов'язану з ним екосистему, є надзвичайно актуальною. Така парадигма стане корисною не лише для науки менеджменту, де вона сприятиме розвитку нових академічних підходів, але й для менеджерських практик, в межах яких вона надасть керівникам інструменти та знання, необхідні для ефективного управління колективами в умовах цифрової трансформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теми лідерства в цілому та цифрового лідерства зокрема активно досліджувалися як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. М. Діас, Дж. Пан, П. Віейра та Л. Діас Перейра (M. Dias, J. Pan, P. Vieira,

L. Dias Pereira) [1] здійснили вичерпне дослідження еволюції теорій лідерства. Вітчизняні дослідники Л. Сергєєва, В. Кондратьєва та М. Хромей [2] висвітлили найрізноманітніші аспекти лідерства, від дефініцій даного поняття до його характеристик та різновидів, у ґрунтовній науковій праці. Інший український науковець О. Слюсаренко [3] зосередив особливу увагу на різноманітних прийомах впливу, які лідер може застосовувати в умовах цифрового середовища. І. Маркіна, В. Вороніна та І. Дмитренко [4] досліджували двосторонні відносини між лідером і послідовниками. Американський науковець Р. М. Стогділл (R. M. Stogdill) [5] висвітлював традиційні теорії лідерства, досліджуючи їхню роль у контексті цифрових технологій. Американські автори Л. С. Рімс (L. C. Reams) [6] та Е. Джака і Т. Джака (E. Jaqua, T. Jaqua) [7] здійснили ґрунтовний аналіз контингентних теорій, що підкреслюють необхідність адаптації лідерських стилів до ситуаційних змін. Б. М. Басс і Б. Дж. Аволіо (B. M. Bass, B. J. Avolio) [8] зробили значний внесок у дослідження трансформаційного лідерства, зокрема, вичерпно виділивши його ознаки. Турецькі дослідники М. Саґбаш і Ф. Ердоган (M. Sağbaş, F. Erdoğan) [9] ґрунтовно дослідили цифрове лідерство як стиль, орієнтований на імплементацію цифрових трансформацій. Інший аспект даної теми вивчали Н. Колберт, Н. Йє та Д. Джордж (N. Colbert, N. Yee, G. George) [10], зосереджуючи особливу увагу на управлінні децентралізованими групами через цифрові комунікаційні канали. Не менш важливий внесок у дослідження цифрового лідерства здійснили вітчизняні науковці І. Кубарева та В. Тарлев [11], запропонувавши, серед іншого, одну з найактуальніших дефініцій даного явища. Питання цифрового лідерства та його характеристик досліджували також О. Шавкун та Я. Дибчинська [12], М. Ф. Клус і Д. Мюллер (M. F. Klus, J. Müller) [13], А. Мітра (A. Mitra) [14], М. Субраманіам (M. Subramaniam) [15] та Б. Дж. Аволіо (B. J. Avolio) [16]. Що стосується таких аспектів як технічні знання та управлінські навички цифрових лідерів, то їм приділяв особливу увагу німецький науковець С. Генселлек (S. Hensellek) [17]. Подібні питання також зачіпали

у своїх дослідженнях А. Бхарадвдж, О. Саві, П. Павлу та Н. Венкатраман (A. Bharadwaj, O. Sawy, P. Pavlou, N. Venkatraman) [18], які дослідили цифрові стратегії та бачення, необхідні для успішної цифрової трансформації. Ще один важливий аспект цифрового лідерства, а саме створення лідером візії для залучення працівників, досліджував вітчизняний науковець С. Коляда [19]. Окрім того, Х. Тохіді та М. Джаббарі (H. Tohidi, M. Jabbari) [20] досліджували роль корпоративної культури у впровадженні цифрових технологій, а американські науковці Р. Дж. Рістіно та Дж. М. Міхалак (R. J. Ristino, J. M. Michalak) [21] приділили ряд наукових праць реакції співробітників на організаційні зміни. Також, канадські науковці А. Кроу, С. Соломон, Л. Раймонд і Ф. Бергерон (A. Croteau, S. Solomon, L. Raymond, F. Bergeron) [22] зробили значний вклад у вивчення технологічної інфраструктури як ключового елемента цифрової екосистеми. Водночас, попри наявність значної кількості досліджень, багато озвучених у них ідей є неуніфікованими та неузгодженими, а подекуди навіть суперечать одна одній. Серед них — питання остаточної дефініції цифрового лідерства, його місця у загальній класифікації лідерських стилів, специфічних характеристик цифрового лідерства, ключових компонентів його екосистеми тощо.

Постановка завдання. Основною метою даного дослідження є систематичний аналіз та синтез існуючих підходів до розуміння цифрового лідерства та визначення ключових атрибутів, пов'язаних із ним. Фокусуючись на різних аспектах цифрового лідерства, це дослідження має на меті розробити уніфіковане визначення даного явища, зрозуміти сутність екосистеми цифрового лідерства та ідентифікувати ключові елементи, що належать до неї.

Задля досягнення зазначеної мети було поставлено наступні завдання:

- дослідити еволюцію концепції лідерства та найбільш поширених лідерських теорій;
- розглянути існуючі підходи до визначення цифрового лідерства;
- на основі вищезазначених підходів розробити власну дефініцію цифрового лідерства, яка б якнайповніше покрила всі ключові елементи даного явища;
- визначити сутність екосистеми як особливого системно-структурного явища в контексті організаційних відносин;
- встановити ключові елементи екосистеми цифрового лідерства та дослідити специфіку кожного з них.

Матеріали і методи. З метою виконання вищезазначених завдань було проведено систематичний огляд вітчизняних та зарубіжних наукових праць, що стосуються заявленої теми. Зокрема, було здійснено пошук відповідних джерел у академічних базах даних із застосуванням таких ключових слів як «цифрове лідерство» («digital leadership»), «визначення лідерства» («leadership definition»), «лідерські моделі» («leadership models»), «цифрові лідери» («digital

leaders»), «екосистема цифрового лідерства» («digital leadership ecosystem») та інших дотичних термінів. Після відібрання релевантних праць їх було опрацьовано за допомогою методів аналізу та синтезу, із подальшим включенням їхніх основних елементів у дослідження для всебічного відображення наявного стану знань та виявлення основних тенденцій, що стосуються розуміння цифрового лідерства.

Викладення основного матеріалу. Хоч лідерство як специфічна форма людських взаємовідносин існувало не менш довго, аніж явище групової взаємодії в цілому, розглядати його через парадигму менеджерської науки почали лише в середині двадцятого століття [1]. З плином часу ця концепція регулярно зазнавала суттєвих змін, щоразу відображаючи трансформацію суспільних цінностей, видозміну організаційних структур та поступ людства у технологічній сфері.

Визначення лідерства. Як концепція з царини менеджменту, лідерство лежить в основі ефективного функціонування колективів та організацій у найрізноманітніших секторах. Поширеним є трактування даного явища через призму впливу. Відповідно до цього підходу, лідерство проявляється у здатності чинити вплив на окремих індивідів та групи, спрямовуючи їхні спільні зусилля на досягнення організаційних цілей [2]. Інша дефініція з цієї категорії стверджує, що лідерство включає в себе застосування різноманітних прийомів впливу з боку лідера щодо інших членів групи задля контролю та узгодження їхньої спільної діяльності [3]. Водночас, деякі інші підходи бачать сутність лідерства не у впливі, а у двосторонніх відносинах, трактуючи це явище як взаємини між лідером і послідовниками, спрямовані на досягнення реальних змін, відображених у спільних цілях [4].

З урахуванням всього вищезазначеного, можемо сформулювати власну дефініцію лідерства як організаційно-управлінського явища: **лідерство** — це взаємовідносини між особою, що очолює колектив (формально чи неформально) та його членами, спрямовані на упорядкування зусиль такого колективу та спонукання його до ефективного виконання функцій, необхідних для досягнення спільних цілей.

Еволюція теорій лідерства. Традиційні теорії лідерства, такі як теорія рис та поведінкова теорія, зосереджувалися а першу чергу на виявленні вроджених якостей та специфічних поведінкових характеристик, які відрізняли лідерів від індивідів, повністю позбавлених лідерського потенціалу [5]. З подальшим розвитком організацій та ускладненням їхніх структур на зміну вищезазначеним підходам прийшли контингентні теорії, які підкреслювали мінливість лідерських стилів залежно від обставин та необхідність їхньої адаптації до ситуаційних змінних [6].

Пришвидшений технологічний розвиток людства в останні декади двадцятого століття став передумовою для еволюції організаційних відносин, що мало

своїм наслідком ще більш стрімку трансформацію парадигм лідерства. Було вперше сформовано теорію транзакційного лідерства, яка протягом тривалого часу зберігала суттєвий вплив на науку менеджменту і окремі елементи якої зберігають високу релевантність і сьогодні. Відповідно до цієї теорії, взаємини між лідером та послідовниками базуються на своєрідних «транзакціях», в рамках яких працівники виконують свої повноваження із застосуванням власних професійних вмінь та навичок, в той час як лідери використовують різноманітні форми зовнішньої мотивації, в тому числі матеріальні та нематеріальні винагороди, аби заохочувати їх до цього [7].

У цей же час, паралельно із транзакційним підходом, виникла та зазнала стрімкого розвитку теорія трансформаційного лідерства, яка вбачала роль лідера у заохоченні індивідуального залучення послідовників у ключові процеси та розширення їхнього впливу на перебіг організаційної трансформації. Сьогодні основні її постулати зводяться до ідеї, що трансформаційні лідери надихають і мотивують свої команди до впровадження організаційних змін та досягнення вищих рівнів продуктивності. Серед найбільш суттєвих ознак даної лідерської моделі виділяються такі елементи як ідеалізований вплив, надихаюча мотивація, інтелектуальна стимуляція та індивідуалізовані підходи [8].

Відкриття дихотомії транзакційного і трансформаційного лідерства мало суттєвий вплив на розвиток лідерських теорій, лігши в основу багатьох досліджень. У подальші роки виникли численні нові підходи до теорій лідерства; було сформульовано вчення про такі теорії як автократичне, демократичне, ліберальне, партисипативне лідерство, лідерство служіння тощо. Проте чи не найбільш важливим кроком у розвитку лідерської науки сучасності стало виникнення теорії цифрового лідерства.

Підходи до визначення цифрового лідерства. Порівняно з вищеописаними лідерськими моделями, цифрове лідерство є відносно новою концепцією, яка сьогодні продовжує активно досліджуватися науковцями. Один із найбільш поширених підходів трактує цифрове лідерство як лідерський стиль, що фокусується на імplementації цифрової трансформації всередині організації [9]. Хоч і доволі влучне, це визначення все ж видається поверхневим, адже не дає повною мірою зрозуміти, чи цифрове лідерство є лише перехідним стилем, який змінюється на іншу, більш релевантну до ситуації модель одразу ж після завершення процесу цифрової трансформації, чи воно продовжує бути панівним лідерським стилем на наступних етапах функціонування організації.

Вартим уваги є підхід до цифрового лідерства, сформульований Н. Колбертом, Н. Йє та Д. Джорджем, в рамках якого дане явище пояснюється як форма лідерства, що проявляється через управління децентралізованими групами за допомогою цифрових комунікаційних каналів та пристроїв [10]. Варто

зазначити, що у дослідженні, яке містить дану дефініцію, самі автори використовують термін «віддалене лідерство» («remote leadership»); проте, з огляду на специфіку феномену, який вони описують, видається очевидним, що він позначає саме явище цифрового лідерства у контексті даного дослідження. Цікавим у даному визначенні є те, що, на відміну від багатьох інших підходів, які зосереджуються на процесі цифрової трансформації, Н. Колберт із колегами переносить фокус на щоденне функціонування організації, демонструючи таким чином, що цифрове лідерство — це не лише трансформаційний інструмент, але й засіб для управління командами в умовах виконання ними своїх ключових операційних функцій.

Не менш активною дискусія щодо сутності та природи цифрового лідерства є й у вітчизняній академічній сфері. Так, до прикладу, І. В. Кубарева та В. В. Тарлев визначають цифрове лідерство як сукупність компетенцій лідера, необхідних для здійснення цифрових трансформацій в організації [11]. Водночас, на їх думку, ця дефініція відображає лише один аспект явища цифрового лідерства. Вони стверджують, що даний термін може нести і зовсім інший зміст, позначаючи використання цифрових ресурсів компанії для досягнення її стратегічних бізнес-цілей [11]. Ці два аспекти науковці розділяють як особистісне та корпоративне трактування цифрового лідерства, відповідно. При цьому, говорячи про корпоративний аспект, вони атрибуують його радше до царини цифрового маркетингу, аніж менеджменту. З огляду на це, для цілей даної статті особистісне трактування цифрового лідерства, на пряму пов'язане з менеджерськими компетенціями та характеристиками, видається пріоритетнішим.

Інший підхід до розуміння цифрового лідерства представлений у роботах І. Шавкун та Я. Дибчинської. Вони описують цифрового лідера як особу, що володіє низкою характеристик, необхідних для успішного керівництва в умовах цифрових трансформацій. До таких характеристик належать культивування інновацій, розуміння технологій, готовність до експериментів та ризиків, масштабність мислення, емоційний інтелект, емпатія і глибоке розуміння своїх послідовників [12]. Науковці також виділяють вміння використовувати сильні та слабкі сторони команди для підвищення її ефективності як одну з ключових характеристик цифрового лідерства.

В даному аспекті їхні погляди перегукуються з ідеями, висловленими в дослідженнях М. Клуса та Д. Мюллер, які наголошують, що для цифрових лідерів важливим є розвиток таких особистих якостей як гнучкість, відкритість до нового та креативність [13]. Важливо зазначити, що описаний у їхніх дослідженнях підхід розглядає цифрове лідерство як особливу форму трансформаційного лідерства, зосереджену на управлінні командою в умовах цифрових перетворень. Іншими словами, цифрове лідерство тут трактується не як повністю відосо-

блена лідерська модель, а як специфічний підвид існуючого лідерського стилю.

Уніфікувавши ключові аспекти вищенаведених підходів, можемо сформулювати власне визначення **цифрового лідерства в організації**: це сукупність компетенцій, характеристик та ресурсів, що застосовуються лідером для впровадження технологічних трансформацій в організації та компетентного використання новітніх технологій для підвищення ефективності такої організації у виконанні її безпосередніх операційних функцій. Поєднуючи глибоке розуміння технологій, стратегічне бачення та адаптивність, цифровий лідер успішно орієнтується у цифрових екосистемах, забезпечувати інноваційний розвиток організації та впроваджуючи зміни, необхідні для забезпечення переваги над конкурентами.

Екосистема цифрового лідерства. Перш ніж намагатися визначити основні складові елементи екосистеми цифрового лідерства, доцільним видається встановити, що матиметься на увазі під цим терміном у контексті даної статті. Саме поняття «екосистема» є полісемантичним і, залежно від того, в якій науковій сфері воно застосовується, може позначати абсолютно відмінні одна від одної категорії.

У його первинному значенні поняття «екосистема» означає сукупність живих організмів і їхніх фізичних середовищ, які взаємодіють як єдине ціле [14]. Очевидно, з огляду на його належність до царини природничих наук, таке визначення не може бути використане для цілей даної статті в його повноті. Дещо більш доцільною видається дефініція екосистеми у цифровому аспекті, відповідно до якої це — динамічна мережа, що постійно розвивається і включає компанії, інституції та індивідів, які співпрацюють для стимулювання інновацій за допомогою цифрових технологій. Інше варте уваги визначення цифрової екосистеми в організації трактує його як мережу взаємозалежних елементів, об'єднаних цифровою взаємодією, які використовують цифрові дані для створення нових цінностей і покращення клієнтського досвіду [15]. Попри їхню суттєву відмінність, всі наведені визначення об'єднує те, що у кожному з них ідеться про сукупність елементів, взаємодію між ними та їхню спрямованість на досягнення певних системних цілей.

З урахуванням зазначених дефініцій та власного бачення поставленого питання, можемо сформулювати наступне визначення **екосистеми цифрового лідерства** в контексті даного наукового дослідження: це сукупність взаємопов'язаних елементів, що характеризують риси, компетенції та поведінку лідерів, а також обставини, в яких вони реалізують свої повноваження, у процесі імплементації цифрових трансформацій та у подальшому застосуванні результатів таких трансформацій для підвищення ефективності організацій, очолюваних ними.

На підставі вищенаведеного, маємо змогу визначити наступні ключові елементи, що можуть бути

віднесені до екосистеми цифрового лідерства: цифрові компетенції та навички лідера, цифрові стратегії та бачення, корпоративна культура та технологічна інфраструктура організації.

Розгляньмо кожен із цих елементів більш детально.

1) *Цифрові компетенції та навички лідера* включають сукупність знань, умінь і практичних навичок, необхідних для ефективного управління процесами цифрової трансформації та використання новітніх технологій у діяльності організації. До таких компетенцій належать розуміння цифрових технологій, здатність до їхнього впровадження та використання, вміння аналізувати та інтерпретувати цифрові дані, а також здатність до стратегічного мислення у цифровому контексті [16].

Зміст цифрових компетенцій лідера охоплює декілька ключових аспектів. По-перше, це технічні знання, які включають розуміння основних концепцій і технологій, таких як штучний інтелект, великі дані, Інтернет речей тощо. По-друге, це управлінські навички, що дозволяють лідеру ефективно впроваджувати цифрові рішення в організаційні процеси, координувати команду та забезпечувати досягнення стратегічних цілей. По-третє, це міжособистісні навички, які включають здатність до комунікації, співпраці та управління конфліктами в умовах цифрового середовища [17].

Цифрові компетенції та навички лідера мають ключове значення для забезпечення ефективного цифрового лідерства. Вони дозволяють лідеру адаптувати організацію до швидких технологічних змін, забезпечуючи її конкурентоспроможність та інноваційний розвиток. Наприклад, здатність аналізувати великі обсяги даних допомагає приймати обґрунтовані рішення на основі отриманої з них інформації, а вміння використовувати сучасні технології дозволяє оптимізувати бізнес-процеси та підвищити продуктивність праці. При цьому, очевидно, що сам цифровий лідер не обов'язково повинен мати глибинні знання у технічній сфері — цінним є сам факт розуміння ним ключових закономірностей технологічних процесів та вміння делегувати їхнє впровадження людям, які володіють відповідною кваліфікацією.

2) *Цифрові стратегії та бачення* охоплюють визначення напрямків розвитку організації в умовах технологічного поступу, розробку та впровадження планів цифрової трансформації, а також створення візії майбутнього, що враховує можливості та ризики, пов'язані з цифровими технологіями [18]. Даний елемент екосистеми цифрового лідерства включає кілька важливих аспектів. Першим із них є розробка довгострокових планів, які враховують можливості та виклики цифрового середовища. Такі стратегії мають бути гнучкими та адаптивними, підлаштовуючись під стрімкі зміни технологій та ринку. Другим елементом є постановка конкретних цілей та визначення показників ефективності, які дозволяють

лідеру оцінювати успіх цифрової трансформації. Третім елементом є створення візії, що надихає співробітників та сприяє їхній залученості у процеси змін [19]. Саме вдало та доцільно сформульована візія може стати ключовим чинником, який відрізнятиме цифрове лідерство від мікроменеджменту цифрових трансформацій, спонукаючи послідовників брати активну участь у впровадженні змін, а не просто виконувати перелік поставлених завдань.

Цифрові стратегії та бачення є невід'ємною складовою цифрового лідерства, оскільки вони визначають напрямок розвитку організації та забезпечують її адаптацію до нових умов. Чітко сформульоване бачення та стратегія допомагають лідеру координувати зусилля команди, оптимізувати ресурси та досягати стратегічних цілей. Успішне впровадження цифрових стратегій може призвести до підвищення продуктивності, зниження витрат та поліпшення взаємодії між працівниками в організації.

3) *Корпоративна культура* включає сукупність цінностей, норм, переконань та поведінкових патернів, що визначають взаємовідносини між співробітниками всередині організації (внутрішній аспект) та взаємодію такої організації із зовнішнім середовищем (зовнішній аспект). У контексті цифрового лідерства корпоративна культура відіграє важливу роль у впровадженні цифрових технологій та їхньому прийнятті колективом [20].

Залежно від того, якою є панівна корпоративна культура в організації, завдання цифрового лідерства можуть бути як полегшені, так і суттєво ускладнені. Важливим у даному контексті є такий її аспект як сприяння інноваціям та відкритість до змін. Індивіди та їхні групи можуть мати абсолютно різну реакцію на організаційні зміни, від пасивного небажання їм сприяти чи активного опору — і до щирого їх прийняття і сприяння лідерам у їхньому впровадженні [21]. Саме корпоративна культура, яка панує в організації, є тим ключовим чинником, який визначить, яке саме ставлення до організаційних змін буде домінуючим у колективі. Також, окрім рівня консерватизму та ставлення до змін, не менш важливими у контексті корпоративної культури є співпраця та командна робота. Необхідно аби співробітники відчували взаємну підтримку та довіряли одне одному, активно обмінюючись знаннями та ідеями у процесі впровадження цифрових трансформацій.

Корпоративна культура є критично важливою для успіху цифрового лідерства, оскільки вона впливає на готовність співробітників приймати та впроваджувати нові технології і взаємодіяти у процесі їхнього використання. Яким би професійним, прогресивним та технологічно компетентним не був лідер організації, його чи її зусилля щодо впровадження цифрових трансформацій можуть виявитися марними у разі якщо деструктивна й консервативна корпоративна культура стане на заваді їхній реалі-

зації. Саме тому культивування відкритої організаційної культури, що спирається на взаємну підтримку та допомогу, є одним із першочергових завдань, які цифровий лідер повинен виконати, перш ніж переходити до активної фази впровадження цифрових трансформацій.

4) *Технологічна інфраструктура* включає сукупність апаратного та програмного забезпечення, мережових рішень та інших технологічних ресурсів, що забезпечують функціонування організації у цифровому середовищі [22]. Вона є основою для впровадження інновацій та підтримки операційної діяльності організації.

Технологічна інфраструктура як елемент екосистеми цифрового лідерства охоплює два ключові компоненти. По-перше, це апаратні ресурси, такі як сервери, комп'ютери, мобільні пристрої та інше обладнання, що використовується для обробки та зберігання даних. По-друге, це програмні рішення та сервіси, що забезпечують роботу з такими даними, включаючи операційні системи, програмне забезпечення, системи управління базами даних, мережеві технології тощо [22].

В той час як попередні три групи елементів екосистеми цифрового лідерства носять переважно нематеріальний характер, стосуючись особистих рис лідера та поведінкових патернів послідовників, технологічна інфраструктура має іншу природу. Забезпечення компанії необхідними ресурсами є завданням, яке не кожен лідер здатен виконати самотужки, адже вступають у силу такі фактори, як наявність достатніх коштів, вплив стейкхолдерів та інші не залежні від волі лідера аспекти. Водночас, технологічна інфраструктура є критично важливою для цифрового лідерства, оскільки вона забезпечує матеріальну основу для впровадження цифрових трансформацій. Аби недостатньо розроблена технологічна інфраструктура не стала на заваді трансформаційним процесам, лідеру необхідно проявляти додаткові компетенції, такі як вміння домовлятися та ефективно використовувати обмежені ресурси організації.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Формування та впровадження екосистеми цифрового лідерства в сучасних організаціях є надзвичайно важливим чинником для забезпечення їх конкурентоспроможності та адаптивності в умовах глобальних цифрових трансформацій.

Як визначено у даній статті, цифрове лідерство становить собою сукупність компетенцій, характеристик та ресурсів лідера, спрямованих на імплементацію технологічних трансформацій та застосування цифрових технологій для стратегічного розвитку і ефективного виконання функцій організації. Важливим аспектом цього визначення є те, що цифрове лідерство передбачає не лише технічну компетентність, але й стратегічне мислення, здатність до управління змінами, розвиток корпоратив-

ної культури, що підтримує інновації, та ефективне використання наявних ресурсів.

Екосистема цифрового лідерства становить собою комплекс взаємопов'язаних елементів. Одним із ключових факторів успішної реалізації цифрового лідерства є безперервний розвиток навичок цифрових лідерів, які повинні володіти не лише передовими технічними знаннями, але й сукупністю управлінських компетенцій, що дозволяють їм ефективно керувати впровадженням змін та інновацій. Це вимагає постійного самовдосконалення, адаптації до нових умов та готовності до прийняття рішень в умовах невизначеності.

Не менш важливими для цифрового лідерства є стратегії та візії щодо впровадження цифрових трансформацій. Саме в межах цього аспекту визначається напрямок розвитку організації, обумовлюються ключові етапи, через які вона має пройти у процесі, та забезпечується її адаптація до нових умов. Що ж стосується загальної візії цифрової трансформації, то її адекватне формулювання та донесення до членів команди може стати фактором, який визначить, будуть вони пасивно приймати зміни чи прийматимуть активну участь у їхньому впровадженні.

Окрім того, ставлення працівників до змін в організації прямо залежить і від третього складового елементу екосистеми цифрового лідерства — корпо-

ративної культури. Вона відіграє визначальну роль у створенні сприятливого середовища для культивування цифрового лідерства та цифрових трансформацій. Пряма і прозора комунікація та відкритість до інновацій створюють найбільш підходяще організаційне підґрунтя для ефективного впровадження цифрових ініціатив.

Нарешті, яким би компетентним та стратегічно обізнаним не був лідер і якими б відкритими до змін не були послідовники, цифрова трансформація організації є неможливою без відповідного матеріального забезпечення у вигляді технологічної інфраструктури, яка слугує четвертим ключовим елементом екосистеми цифрового лідерства. В даному контексті, технологічна інфраструктура означає сукупність пристроїв, програмного забезпечення та мережевих рішень, що слугують ресурсною базою для впровадження цифрових трансформацій.

Об'єднуючи в собі управлінські, людські та технологічні аспекти, комбінація всіх вищеписаних елементів здатна забезпечити успішне впровадження цифрового лідерства в організації. Такий інтегрований підхід створює умови для постійного вдосконалення організації, пришвидшення її інноваційного розвитку та досягнення нею високого рівня конкурентоспроможності в умовах діджиталізації бізнесу на глобальному рівні.

Література

1. Dias M., Pan J., Vieira P., Dias Pereira L. From Plato to e-Leaders: The Evolution of Leadership Theories and Styles. *Economics and Business Quarterly Reviews*. 2022. Vol. 5, No. 2. P. 133–146. doi: 10.31014/aior.1992.05.02.420.
2. Сергеева Л., Кондратьева В., Хромей М. Лідерство. Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2015. 296 с.
3. Слюсаренко О. Поняття «лідер» і «лідерство» в сучасній науковій літературі. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: «Педагогіка. Соціальна робота»*. 2016. № 2. С. 244–246.
4. Маркіна І., Вороніна В., Дмитренко І. Лідерство як феномен сучасного менеджменту. *Економічний простір*. 2020. № 159. С. 88–91.
5. Stogdill, R. M. Personal Factors Associated with Leadership: A Survey of the Literature. *Journal of Psychology*. 1948. Vol. 25, No. 1. P. 35–71. doi: <https://doi.org/10.1080/00223980.1948.9917362>.
6. Reams L. C. Fred Fiedler's contingency model revisited: 30 years later. *Filosofiya osvity. Philosophy of Education*. 2023. Vol. 29, no. 1. P. 111–124. doi: <https://doi.org/10.31874/2309-1606-2023-29-1-6>.
7. Jaqua E., Jaqua T. Transactional Leadership. *American Journal of Biomedical Science & Research*. 2021. Vol. 14, no. 5. P. 399–400. doi: <https://doi.org/10.34297/ajbsr.2021.14.002021>.
8. Bass B. M., Avolio B. J. Transformational Leadership And Organizational Culture. *International Journal of Public Administration*. 1994. Vol. 17, No. 3–4. P. 541–554. doi: <https://doi.org/10.1080/01900699408524907>.
9. Sağbaş M., Erdoğan F. Digital Leadership: A Systematic Conceptual Literature Review. *İstanbul Kent Üniversitesİ İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*. 2022. Vol. 3, No. 1. P. 17–35.
10. Colbert A., Yee N., George G. The Digital Workforce and the Workplace of the Future. *Academy of Management Journal*. 2016. Vol. 59, No. 3. P. 731–739. doi: <https://doi.org/10.5465/amj.2016.4003>.
11. Кубарева І., Тарлев В. Цифрове лідерство як інструмент посилення ринкових позицій підприємства: корпоративний та особистісний контекст. *Стратегія економічного розвитку України*. 2022. № 51. С. 120–138.
12. Шавкун І., Дибчинська Я. Компетентності цифрового лідера в контексті VUCA-світу. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2019. С. 191–194.
13. Klus M. F., Müller J. The digital leader: what one needs to master today's organisational challenges. *Journal of Business Economics*. 2021. doi: <https://doi.org/10.1007/s11573-021-01040-1>.
14. Mitra A. Overview of Ecosystem. *Notes for Undergraduates*. 2021. P. 24–38.

15. Subramaniam M. Digital ecosystems and their implications for competitive strategy. *Journal of Organization Design*. 2020. Vol. 9, No. 1. doi: <https://doi.org/10.1186/s41469-020-00073-0>.
16. Avolio B.J. Examining leadership and organizational behavior across the boundaries of science. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*. 2014. Vol. 66, No. 4. P. 288–292. doi: <https://doi.org/10.1037/cpb0000017>.
17. Hensellek S. Digital Leadership. *Journal of Media Management and Entrepreneurship*. 2020. Vol. 2, No. 1. P. 55–69. doi: <https://doi.org/10.4018/jmme.2020010104>.
18. Bharadwaj A., Sawy O., Pavlou P., Venkatraman N. Visions and Voices on Emerging Challenges in Digital Business Strategy. *MIS Quarterly*. 2013. Vol. 37, No. 2. P. 633–661. doi: <https://doi.org/10.25300/MISQ/2013/37.2.14>.
19. Коляда С. Візія — основа стратегічного лідерства. *Modern Economics*. 2020. № 19. С. 76–82. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-13](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-13).
20. Tohidi H., Jabbari M. Organizational culture and leadership. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. 2012. No. 31. P. 856–860.
21. Ristino R.J., Michalak J.M. Employee Perceptions of Organizational Culture's influence on their Attitudes and Behaviour. *Journal of East European Management Studies*. 2018. Vol. 23, No. 2. P. 295–322. doi: <https://doi.org/10.5771/0949-6181-2018-2-295>.
22. Croteau A., Solomon S., Raymond L., Bergeron F. Organizational and Technological Infrastructures Alignment. *Proceedings of the 34th Hawaii International Conference on System Sciences*. 2001. P. 1–10.

References

1. Dias, M., Pan, J., Vieira, P., & Dias Pereira, L. (2022). From Plato to e-Leaders: The Evolution of Leadership Theories and Styles. *Economics and Business Quarterly Reviews*. № 5(2). pp. 133–146. doi: 10.31014/aior.1992.05.02.420.
2. Serhieieva, L., Kondratieva, V., & Khromei, M. (2015). *Liderstvo [Leadership]*. Ivano-Frankivsk: Lileia-NV [in Ukrainian].
3. Sliusarenko, O. (2016). Poniattia “lider” i “liderstvo” v suchasni naukovi literaturi [The concepts of ‘leader’ and ‘leadership’ in modern scholarly literature]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriya: “Pedahohika. Sotsialna robota”*. № 2. pp. 244–246 [in Ukrainian].
4. Markina, I., Voronina, V., & Dmytrenko, I. (2020) Liderstvo yak fenomen suchasnoho menedzhmentu [Leadership as a phenomenon of modern management]. *Ekonomichnyi prostir*. № 159. pp. 88–91 [in Ukrainian].
5. Stogdill, R. M. (1948). Personal Factors Associated with Leadership: A Survey of the Literature. *Journal of Psychology*. № 25(1). pp. 35–71. doi: <https://doi.org/10.1080/00223980.1948.9917362>.
6. Reams, L. C. (2023). Fred Fiedler's contingency model revisited: 30 years later. *Filosofiya osvity. Philosophy of Education*. № 29(1). pp. 111–124. doi: <https://doi.org/10.31874/2309-1606-2023-29-1-6>.
7. Jaqua, E., & Jaqua, T. (2021). Transactional Leadership. *American Journal of Biomedical Science & Research*. № 14(5). pp. 399–400. doi: <https://doi.org/10.34297/ajbsr.2021.14.002021>.
8. Bass, B. M., & Avolio, B. J. (1994). Transformational Leadership And Organizational Culture. *International Journal of Public Administration*. № 17(3–4). pp. 541–554. doi: <https://doi.org/10.1080/01900699408524907>.
9. Sağbaş, M., & Erdoğan, F. (2022). Digital Leadership: A Systematic Conceptual Literature Review. *İstanbul Kent Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*. № 3(1). pp. 17–35.
10. Colbert, A., Yee, N., & George, G. (2016). The Digital Workforce and the Workplace of the Future. *Academy of Management Journal*. № 59(3). pp. 731–739. doi: <https://doi.org/10.5465/amj.2016.4003>.
11. Kubarieva, I., & Tarliev, V. (2022) Tsyfrovo liderstvo yak instrument posylennia rynkovykh pozytsii pidpriemstva: korporativnyi ta osobystisnyi kontekst [Digital leadership as an instrument to reinforce market positions of an enterprise: corporate and personal context]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*. № 51. pp. 120–138 [in Ukrainian].
12. Shavkun, I., & Dybchynska, Ya. (2019). Kompetentnosti tsyfrovoho lidera v konteksti VUCA-svitu [Competencies of a digital leader in the context of the VUCA-world]. *Humanitarnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*. pp. 191–194 [in Ukrainian].
13. Klus, M. F., & Müller, J. (2021). The digital leader: what one needs to master today's organisational challenges. *Journal of Business Economics*. doi: <https://doi.org/10.1007/s11573-021-01040-1>.
14. Mitra, A. (2021) *Overview of Ecosystem. Notes for Undergraduates*. pp. 24–38.
15. Subramaniam, M. (2020). Digital ecosystems and their implications for competitive strategy. *Journal of Organization Design*. № 9(1). doi: <https://doi.org/10.1186/s41469-020-00073-0>.
16. Avolio, B. J. (2014). Examining leadership and organizational behavior across the boundaries of science. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research*. № 66(4). pp. 288–292. doi: <https://doi.org/10.1037/cpb0000017>.
17. Hensellek, S. (2020). Digital Leadership. *Journal of Media Management and Entrepreneurship*. № 2(1). pp. 55–69. doi: <https://doi.org/10.4018/jmme.2020010104>.
18. Bharadwaj, A., Sawy, O., Pavlou, P., & Venkatraman, N. (2013). Visions and Voices on Emerging Challenges in Digital Business Strategy. *MIS Quarterly*. № 37(2). pp. 633–661. doi: <https://doi.org/10.25300/MISQ/2013/37.2.14>.

19. Koliada, S. (2020). Viziia — osnova stratehichnoho liderstva [Vision as the basis of strategic leadership]. *Modern Economics*. № 19. pp. 76–82. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-13](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-13) [in Ukrainian].
20. Tohidi, H., & Jabbari, M. (2012). Organizational culture and leadership. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. № 31. pp. 856–860.
21. Ristino, R. J., & Michalak, J. M. (2018). Employee Perceptions of Organizational Culture's influence on their Attitudes and Behaviour. *Journal of East European Management Studies*, 23(2). pp. 295–322. doi: <https://doi.org/10.5771/0949-6181-2018-2-295>.
22. Croteau, A., Solomon, S., Raymond, L., & Bergeron, F. (2001). Organizational and Technological Infrastructures Alignment. *Proceedings of the 34th Hawaii International Conference on System Sciences*. pp. 1–10.

УДК 65.011.4:661.12

Ляшенко-Щербакова Валерія Валеріївна

аспірантка кафедри менеджменту

Міжнародного гуманітарного університету

Liashenko-Shcherbakova Valeria

Postgraduate of the

International Humanitarian University

ORCID: 0000-0002-8697-0870

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10226

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE IMPROVING EFFICIENCY IN PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

Анотація. Вступ. Фармацевтичні підприємства відіграють важливу роль у системі охорони здоров'я будь-якої країни, оскільки вони спрямовані на медикаментозне забезпечення пацієнтів і лікувально-профілактичних закладів, дотримуючись принципу економічності та медико-соціальної ефективності. Сьогодні дуже популярним є використання концепції lean менеджменту і методу 5S задля підвищення ефективності та якості у різних галузях промисловості, але їхній вплив на фармацевтичні підприємства досі не був ретельно вивчений.

Мета. Дослідження спрямоване на аналіз концептуальних підходів до підвищення ефективності діяльності у фармацевтичній галузі, а саме дослідження результативності використання lean менеджменту і 5S.

Матеріали і методи. Під час даного дослідження були використані методи теоретичного та статистичного узагальнення, порівняння, аналізу і синтезу. Інформаційною базою є наукові праці вітчизняних і іноземних вчених з питань ефективності та підвищення якості діяльності фармацевтичних підприємств.

Результати. Проблема неефективності та зниження якості у фармацевтичній галузі потребує комплексного підходу до вирішення. Дослідження показало високу ефективність використання концепції lean менеджменту спільно із впровадженням методу 5S у діяльність фармацевтичних підприємств. Отримані результати підкреслили потенціал lean менеджменту і 5S для підвищення та оптимізації операційної ефективності та загальної якості діяльності фармацевтичних підприємств. Отже, ці технології можуть суттєво вплинути на надання високоякісної допомоги пацієнтам із медикаментозного забезпечення, що є фундаментальним і центральним у місії та стратегічних завданнях будь-якого фармацевтичного підприємства.

Перспективи. Використання концепції lean менеджменту у фармацевтичній галузі дозволяє стандартизувати операційні процеси та усунути втрати від надвиробництва, зайвих складських запасів, непотрібного транспортування й очікування. Відтак, запровадження такої методології дозволяє сформувати цінності галузі задля підвищення ефективності національної охорони здоров'я загалом.

Ключові слова: фармацевтична галузь, фармацевтичне підприємство, ефективність, стратегічний менеджмент, lean менеджмент, 5S.

Summary. Introduction. Pharmaceutical enterprises play an important role in the health care system of any country, as they are aimed at the medical supply of patients and medical institutions, adhering to the principles of economic, medical, and social efficiency. Today, using lean management and 5S tools to improve efficiency and quality in various industries is very popular, but their application to pharmaceutical companies has not been thoroughly studied.

Purpose. This study is aimed at analyzing conceptual approaches to increasing the efficiency of pharmaceutical enterprises, namely the study of the effectiveness of the use of lean management and 5S for the Ukrainian pharmaceutical industry.

Materials and methods. The methods of theoretical and statistical generalization, comparison, analysis, and synthesis were used during this study. The information base is scientific works of domestic and foreign scientists on issues of efficiency, and improving the quality of the activities of pharmaceutical enterprises.

Results. The problem of inefficiency and quality reduction in the pharmaceutical industry requires a comprehensive approach to solving it. The study showed the high efficiency of using lean management together with the implementation of the 5S tool in the activities of pharmaceutical enterprises. The obtained results emphasized the potential of lean and 5S tools for increasing and optimizing operational efficiency and the overall quality of pharmaceutical enterprises. Consequently, these technologies can significantly impact the provision of high-quality patient care from drug supply, which is fundamental and central to the mission and strategic objectives of any pharmaceutical enterprise.

Discussion. The use of lean management in the pharmaceutical industry allows you to standardize operational processes and eliminate losses from overproduction, excess warehouse stocks, unnecessary transportation, and waiting. Therefore, the introduction of such a methodology makes it possible to form the values of the industry to improve the efficiency of national health care in general.

Key words: pharmaceutical industry, pharmaceutical enterprise, efficiency, strategic management, lean management, 5S.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні спостерігається стрімке збільшення попиту на медикаментозне забезпечення пацієнтів і лікувально-профілактичних закладів, що призводить до постійного розширення фармацевтичної діяльності. Це підтверджує зростання показників масштабів виробництва та реалізації фармацевтичної продукції, збільшення попиту на лікарські препарати, розширення аптекних мереж та поява нових аптекних установ.

Підвищення економічної та медико-соціальної ефективності фармацевтичних підприємств є вимогою сучасного рівня розвитку національної сфери охорони здоров'я і фармацевтичної галузі. Проте організація фармацевтичної діяльності є складним багатоступеневим процесом, для успішної реалізації якого потрібно забезпечити фінансову стійкість і незалежність, високий рівень конкурентоспроможності та високу якість наданих послуг.

Існують багато стандартних шляхів підвищення ефективності діяльності фармацевтичних підприємств, зокрема через зменшення витрат, покращення асортиментної політики, збільшення обсягів надання послуг населенню та лікувально-профілактичним закладам, збільшення рівня продажів, надання консультативних послуг тощо. Проте ці шляхи є вкрай не актуальними, оскільки вони впливають лише на середньострокові показники діяльності фармацевтичних підприємств, не забезпечуючи довгострокових стратегічних показників, через сталість свого застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності функціонування фармацевтичних підприємств та аптекних установ розглядалися у наукових роботах І. В. Бондарєвої [1], Л. О. Гала [2], О. Є. Макарової [3–4], І. В. Пестуна та З. М. Мнушко [5], Н. О. Ткаченко, Л. М. Унгурян і Б. П. Громова [7] та інших. Автори у своїх дослідженнях розглядають ефективність реалізації аптеками основних функцій, характеризують вплив різноманітних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність діяльності аптек, аналізують механізми управління якістю фармацевтичних установ. Проте досі в українській науковій спільноті не було сформульовано комплексного концептуаль-

ного підходу до підвищення якості та ефективності фармацевтичної галузі.

Так, результати аналізу останніх досліджень і публікацій щодо концептуальних підходів до підвищення ефективності діяльності фармацевтичних підприємств продемонстрували, що зусилля науковців і практиків у більшості випадків мають стихійний характер. Проте лише комплексний підхід дозволить використовувати наявні переваги та потенціал фармацевтичних підприємств та забезпечить стабільне підвищення ефективності та якості їхньої діяльності.

Відтак, метою статті є продемонструвати результати дослідження щодо аналізу концептуальних підходів до підвищення ефективності діяльності фармацевтичних підприємств, а саме дослідження результативності використання концепції lean менеджменту і методу 5S для фармацевтичної галузі України.

Матеріали і методи. Під час даного дослідження були використані методи теоретичного та статистичного узагальнення, порівняння, аналізу і синтезу.

Інформаційною базою є наукові праці вітчизняних і іноземних вчених з питань ефективності та підвищення якості діяльності фармацевтичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Метод 5S є одним із найсучасніших технологій, що полягає у забезпеченні порядку та використовується організаціями задля підвищення ефективності та продуктивності на робочому місці (рис. 1). Він є частиною концепції lean management («ощадливого управління»).

Метод управління 5S — це невід'ємна частина принципів економії, яка широко використовується у різних галузях економіки для оптимізації організації робочого місця, підвищення ефективності, мінімізації відходів і підвищення якості та продуктивності шляхом підтримки організованого робочого та виробничого середовища [9]. Метою використання цього методу є створення ефективного, безпечного та візуально керованого робочого простору, сприятливого для ощадливих операцій [14]. У фармацевтичній галузі цей метод було визначено як життєздатний варіант для сприяння операційним вдосконаленням [12], включаючи управління потоками лікарських препаратів і їхнього використання [8]. Цей



Рис. 1. Блок-схема 5S

Джерело: адаптовано автором [9]

інструмент є унікальним у своїй комплексній адаптації до спеціалізованих вимог фармацевтичної діяльності, гарантуючи, що кожен крок узгоджується з конкретними цілями та викликами діяльності фармацевтичного підприємства.

Концепція lean менеджменту лежить в основі використання методу 5S. У сукупності вони спрямовані на зменшення усіх видів втрат, відходів і браку, оптимізацію продуктивності та підвищення якості шляхом підтримки порядку у робочому середовищі та використання візуального маркування полиць для ліків для досягнення більш послідовних операційних результатів.

Загалом вирізняють наступні види втрат під час реалізації діяльності у фармацевтичній галузі: (1) втрати, пов'язані із транспортуванням, (2) втрати, пов'язані з надвиробництвом, (3) втрати, пов'язані з надмірною обробкою, (4) втрати, пов'язані з невикористаним людським потенціалом, (5) втрати, пов'язані з часом очікування, (6) втрати, пов'язані із зайвими діями, (7) втрати, пов'язані з неадекватним управлінням запасами.

Використання методу 5S, в основі якого лежить lean management, дозволяє усунути ці види втрат. Lean менеджмент «передбачає залучення у процес оптимізації діяльності кожного співробітника і максимальну орієнтацію на споживача послуги» [6].

Впровадження даної концепції у діяльність фармацевтичних підприємств передбачає багатоетапний процес. По-перше, важливим є навчання персоналу концепції «ощадливого» менеджменту. По-друге, необхідно провести попереднє самооцінювання поточних умов надання послуг. За основу можна взяти спеціалізований контрольний лист, розроблений Американським товариством якості (ASQ) (табл. 1) [14].

У відповідності до цього етапу відбувається оцінювання зон зберігання та видачі ліків, нагляд за змінами процедур і процесів, отримання вхідних даних. Додатково може бути використана адапто-

вана система оцінки у відповідності до стандартів Healthcare InfoGuide (табл. 2) [11], створюючи таким чином міцну основу для вимірювання очікуваних результатів після удосконалення діяльності.

За результатами самооцінювання керівництво має прийняти управлінські рішення щодо вдосконалення системи оцінювання та управління. Зокрема запроваджується п'ять аспектів 5S: сортування (передбачало очищення місць для зберігання), упорядкування (реструктуризація робочого простору для підвищення ефективності), утримання у чистоті (зосереджено на дотриманні чистоти та догляд за обладнанням), стандартизація (встановлення єдиних вказівок і стандартів для усіх процесів), і підтримка (створення культури постійного удосконалення та дотримання цих нових стандартів). Цей підхід має на меті сприяти планомірному процесу впровадження та узгодження стратегічного напрямку фармацевтичного підприємства з цілями операційної ефективності та покращення якості, що забезпечені філософією 5S.

Завершальним, але не менш важливим кроком, запровадження цього методу є аудит 5S для забезпечення ефективності дотримання нових стандартів із постійним переглядом і вдосконаленням процесів, забезпечуючи постійний успіх впровадження 5S.

Кожен елемент моделі впровадження концепції стратегічно зосереджений на виявленні неефективності та упорядкуванні системи якості фармацевтичного підприємства.

Основною метою цього систематичного підходу є оптимізація робочих процесів та робочого середовища, усунення зайвих процесів і створення організаційної структури, яка сприятиме підвищенню ефективності та продуктивності. Структура спеціально розроблена для вирішення унікальних проблем і типів втрат, властивих фармацевтичній практиці, і для створення більш адаптивного та чутливого фармацевтичного середовища.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Незважаючи на те, що концепція lean менеджменту та метод 5S виникли і стали популярними завдяки автобудівній галузі, їхнє застосування набуло широкого поширення у різних галузях економіки. Фармацевтична індустрія не є виключенням. Ця методологія може виступати, як фундамент для операційних удосконалень, таких як своєчасне виробництво та надання послуг, загальне управління якістю та ініціативи шести сигм.

Впровадження на фармацевтичних підприємствах методу 5S та концепції lean менеджменту формує структурований стратегічний підхід, спеціально адаптований до унікального фармацевтичного середовища. Завдяки використанню цієї концепції на практиці, відбувається ефективне та більш якісне управління процесами через критичні етапи, починаючи з орієнтації для визначення напрямку ініціативи, до — координації для детального планування. Етап навчання забезпечує залучення більш

Таблиця 1

5S чек-лист: оцінка робочого місця

Дата: _____

Кількість проблем	Рейтинг
5 та більше	0
3–4	1
2	2
1	3
немає	4

Категорія	Елемент	Рейтинг					Бал	Коментарі
		0	1	2	3	4		
Сортування (Організація)	Виділити, що треба, а що ні							
	Непотрібне обладнання, інструментарій, меблі тощо						0	
	Непотрібні інформаційні об'єкти						0	
	Об'єкти, які представлені у проходах, сходах, приміщенні тощо						0	
	Непотрібний інвентар, витратні матеріали тощо						0	
	Небезпечні елементи (масла, хімічні елементи, електрообладнання тощо)						0	
Упорядкування	Місце для всього і все на своєму місці						0	
	Правильне розташування об'єктів не є очевидним						0	
	Об'єкти не на своїх місцях						0	
	Проходи, робочі місця, розташування обладнання не вказуються						0	
	Об'єкти не розміщені на своїх місцях одразу після використання						0	
	Обмеження за висотою та кількістю не є очевидними						0	
Утримання у чистоті	Чистота та її підтримка						0	
	Увесь простір чистий						0	
	Усе обладнання у чистоті						0	
	Інвентар та чистящі засоби не доступні						0	
	Проводи, написи тощо зламане або не чисте						0	
	Існують інші проблеми з чистотою						0	
Стандартизація	Підтримка та моніторинг						0	
	Необхідна інформація відсутня						0	
	Не відомі стандарти або не візуалізовані						0	
	Не існує чек-листа для усіх процесів						0	
	Усі кількісні показники та ліміти не візуалізовані						0	
	Скільки об'єктів можна розмістити за 30 сек						0	

Підтримка	Дотримуватися правил						0	
	Скільки співробітників не пройшли тренінги 5S						0	
	Скільки разів за попередній тиждень не дотримувалися процедур 5S						0	
	Скільки разів особисті речі зберігалися неакуратно						0	
	Скільки разів робочі цілі не були досягнуті або були не актуальні						0	
	Скільки разів за попередній тиждень не дотримувалися процедур оцінки системи 5S						0	
ЗАГАЛОМ							0	

	Бали за категоріями	Максимально можливий бал
Сортування	0	20
Упорядкування	0	20
Утримання у чистоті	0	20
Стандартизація	0	20
Підтримка	0	20
ЗАГАЛОМ	0	100

Бал, %
0%

Таблиця 2

5S рекомендації

Категорія	Опис	Бал	Відсоток
Нульове зусилля	Відсутня 5S активність	0	0%
Незначні зусилля	Беруть участь лише 1–2 співробітника, неорганізована активність	1	20%
Помірні зусилля	Тимчасові або поверхневі спроби запровадити систему 5S	2	40%
Мінімально допустимий рівень	Команда працює над стандартизацією процесів	3	60%
Рівень — вище середнього	Створена і запроваджена система 5S, є простір для удосконалення	3,5	70%
Стійкі результати вище середнього	Досконала робота в межах системи 5S	4	80%
Видатні результати	Світовий рівень 5S, повністю інституціоналізований	4,5	90%
Стійкі видатні результати	Світовий рівень 5S	5	100%

Джерело: адаптовано автором [11]

кваліфікованого та вмотивованого персоналу. Singh et al. [13] та Gupta et al. [10] у своїх дослідженнях зазначають, що впровадження 5S у закладах охорони здоров'я та аптеках сприяло вихованню позитивного мислення серед персоналу щодо їхніх обов'язків і спонукало прийняти концепцію 5S.

Вищевказане демонструє синергетичний ефект від оптимізації ресурсів у поєднанні з методом 5S у покращенні діяльності фармацевтичних підприємств. Ці вдосконалення процесу узгоджуються з ширшими цілями забезпечення якості у фармацевтичній галузі, зокрема застосування методу 5S сприяє досягненню рентабельних результатів шляхом оптимізації управління запасами та максимального використання простору. Більше того, впроваджен-

ня заходів щодо безпечного зберігання може стати превентивним підходом до зменшення помилок, що ще більше підкреслює цінність інфраструктури 5S у створенні більш ефективних, безпечних і орієнтованих на пацієнтів фармацевтичних послуг.

Ця унікальна модель може бути легко інтегрована в різноманітне фармацевтичне середовище, незалежно від його місця розташування, обсягів продажу тощо. Завдяки своєму структурованому і комплексному підходу фармацевтичне підприємство отримує стратегічний інструмент для значного покращення здійснення медикаментозного забезпечення населення, гарантуючи, що якість та ефективність є наскрізними елементом національної політики охорони здоров'я в країні.

Література

1. Бондарева І.В. Визначення ступеня ефективності функціонування аптек під впливом факторів зовнішнього макросередовища. *NEW ECONOMICS — 2019: матеріали Міжнародного наукового форуму* (м. Київ, 14–15 листопада 2019 р.): в 2-х томах. Т. 2; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 302 с. С. 36–41. URL: http://www.aenu.org/download/monographs/forum2019_t2.pdf#page=36 (дата звернення: 12.08.2024).
2. Гала Л.О. Аналіз ефективності виконання аптекою основних функцій за умов упровадження Належної аптечної практики в Україні. *Соціальна фармація в охороні здоров'я*. 2019. Т. 5, № 3. С. 48–56. URL: <http://ir.library.nmu.com/bitstream/123456789/6152/1/176434-392760-1-PB-%D0%AF%D0%AF%D0%AF.pdf> (дата звернення: 12.08.2024).
3. Макарова О.Є. Автоматизація обліку в аптеках як засіб підвищення ефективності роботи. *Управління якістю в фармації: матеріали IX Наук.-практ. конф.* (м. Харків, 22 трав. 2015 р.). Харків : Вид-во НФаУ, 2015. С. 81.
4. Макарова О.Є., Груздова Т.Г. Шляхи підвищення якості обслуговування відвідувачів аптек. *Управління якістю в фармації: матеріали IX Наук.-практ. конф.* (м. Харків, 22 трав. 2015 р.). Харків : Вид-во НФаУ, 2015. 159 с. С. 80.
5. Пестун І.В., Мнушко З.М. Визначення ефективності управління аптечними підприємствами з використанням інтегральної шкали оцінювання. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2011. № 5. С. 29–35. URL: <https://dSPACE.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/2654/1/29-35.pdf> (дата звернення: 12.08.2024).
6. Так що ж таке lean і для чого це мені? URL: <https://progress-service.com.ua/blog/tak-shcho-g-take-lin-i-dlya-chogo-se-meni#:~:text=> (дата звернення: 12.08.2024).
7. Ткаченко Н.О., Унгурян Л.М., Громовик Б.П. Теоретико-методологічні аспекти формування комунітарної соціальної відповідальності у фармації. *Одеський медичний журнал*. 2014. № 5 (145). С. 34–38.
8. Sallam M, Hamdan A. Examining the influence of Joint Commission International (JCI) accreditation surveys on medication safety practices: a cross-sectional study from Mediclinic Welcare Hospital in Dubai, UAE. *J Integrated Health*. 2023. Issue 2. P. 1–12.
9. Bakar A.N., Rosbi S., Bakar A.A., Arshad N.C., Aziz N.A., Kiyotaka U. Framework of 5S quality management for university ecosystem to achieve green campus. *Int J Sci Res Manage*. 2019. Issue 7. P. 1429–1440. URL: <https://repo.uum.edu.my/id/eprint/28283/1/IJSRM%207%2012%202019%201%2012.pdf> (дата звернення: 12.08.2024).
10. Gupta S., Jain S.K. The 5S and kaizen concept for overall improvement of the organisation: a case study. *Int J Lean Enterp Res*. 2014. Issue 1. P. 22–40. URL: <https://www.inderscienceonline.com/doi/pdf/10.1504/IJLER.2014.062280> (дата звернення: 12.08.2024).
11. Learn 5S With A Checklist And Scoring Guideline. 2024. URL: <https://healthcareinfoguide.com/what-is-5s/> (дата звернення: 12.08.2024).
12. Robust Process Improvement? 2023. URL: <https://www.jointcommissioninternational.org/what-we-offer/high-reliability/high-reliability-training/robust-process-improvement/> (дата звернення: 12.08.2024).
13. Singh M., Padhy M., Kumar S., Solanki H.K., Gupta R.K. Implementation of 5S management method for lean healthcare in clinical biochemistry laboratory of a government hospital in India. *Int J Health Sci*. 2022. Issue 6. P. 12124–12135.
14. What Are the Five S's (5S) of Lean. 2023. URL: <https://asq.org/quality-resources/lean/five-s-tutorial> (дата звернення: 12.08.2024).

References

1. Bondarieva, I. V. (2019). Vyznachennia stupenia efektyvnosti funktsionuvannia aptek pid vplyvom faktoriv zovnishnoho makrosередovishcha [Determination of the degree of efficiency of the functioning of pharmacies under the influence of factors of the external macroenvironment]. *NEW ECONOMICS — 2019: materialy Mizhnarodnoho naukovofo forumu*. pp. 36–41. URL: http://www.aenu.org/download/monographs/forum2019_t2.pdf#page=36 [in Ukrainian].
2. Hala, L. O. (2019). Analiz efektyvnosti vykonannia aptekoiu osnovnykh funktsii za umov uprovozhdzhennia Naleznoi aptechnoi praktyky v Ukraini [Analysis of the effectiveness of the pharmacy's performance of the main functions under the conditions of the implementation of the Proper Pharmacy Practice in Ukraine]. *Sotsialna farmatsiia v okhoroni zdorovia*. T. 5, № 3. pp. 48–56. URL: <http://ir.library.nmu.com/bitstream/123456789/6152/1/176434-392760-1-PB-%D0%AF%D0%AF%D0%AF.pdf> [in Ukrainian].
3. Makarova, O. Ye. (2015). Avtomatyzatsiia obliku v aptekakh yak zasib pidvyshchennia efektyvnosti roboty [Automation of accounting in pharmacies as a means of increasing work efficiency]. *Upravlinnia yakistiu v farmatsii: materialy IKh Nauk.-prakt. konf.* Kharkiv: Vyd-vo NFaU. P. 81 [in Ukrainian].
4. Makarova, O. E., & Gruzдова, T. G. (2015). Shliakhy pidvyshchennia yakosti obsluhovuvannia vidviduvachiv aptek [Ways to improve the quality of service to pharmacy visitors]. *Upravlinnia yakistiu v farmatsii: materialy IKh Nauk.-prakt. konf.* Kharkiv: Vyd-vo NFaU. 159 p. P. 80 [in Ukrainian].
5. Pestun, I. V., & Mnushko, Z. M. (2011). Vyznachennia efektyvnosti upravlinnia aptechnymy pidpriemstvamy z vykorystanniam intehranoi shkaly otsiniuvannia [Determining the efficiency of management of pharmacy enterprises using an integral evaluation scale]. *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii*. № 5. pp. 29–35. URL: <https://dSPACE.nuph.edu.ua/bitstream/123456789/2654/1/29-35.pdf> [in Ukrainian].

6. Tak shcho zh take lean i dlia choho tse meni? [So what is lean and why is it for me?]. URL: <https://progress-service.com.ua/blog/tak-shcho-g-take-lin-i-dlya-chogo-ce-meni#:~:text=> [in Ukrainian].
7. Tkachenko, N. O., Unhurian, L. M., & Hromovik, B. P. (2014). Teoretyko-metodolohichni aspekty formuvannia komunitarnoi sotsialnoi vidpovidalnosti u farmatsii [Theoretical and methodological aspects of the formation of communitarian social responsibility in pharmacy]. *Odeskyi medychnyi zhurnal*. № 5 (145). pp. 34–38 [in Ukrainian].
8. Sallam, M., & Hamdan, A. (2023). Examining the influence of Joint Commission International (JCI) accreditation surveys on medication safety practices: a cross-sectional study from Mediclinic Welcare Hospital in Dubai, UAE. *J Integrated Health*. Issue 2. pp. 1–12.
9. Bakar, A. N., Rosbi, S., Bakar, A. A., Arshad, N. C., Aziz, N. A., & Kiyotaka, U. (2019). Framework of 5S quality management for university ecosystem to achieve green campus. *Int J Sci Res Manage*. Issue 7. PP. 1429–1440. URL: <https://repo.uum.edu.my/id/eprint/28283/1/IJSRM%207%2012%202019%201%2012.pdf>.
10. Gupta, S. & Jain, S. K. (2014). The 5S and kaizen concept for overall improvement of the organisation: a case study. *Int J Lean Enterp Res*. Issue 1. pp. 22–40. URL: <https://www.inderscienceonline.com/doi/pdf/10.1504/IJLER.2014.062280>.
11. Learn 5S With a Checklist and Scoring Guideline. (2024). URL: <https://healthcareinfoguide.com/what-is-5s/>.
12. Robust Process Improvement? (2023). URL: <https://www.jointcommissioninternational.org/what-we-offer/high-reliability/high-reliability-training/robust-process-improvement/>.
13. Singh, M., Padhy, M., Kumar, S., Solanki, H. K., & Gupta, R. K. (2022). Implementation of 5S management method for lean healthcare in clinical biochemistry laboratory of a government hospital in India. *Int J Health Sci*. Issue 6. pp. 12124–12135.
14. What Are the Five S's (5S) of Lean. (2023). URL: <https://asq.org/quality-resources/lean/five-s-tutorial>.

Устименко Олег Олександрович

аспірант кафедри менеджменту

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»

Ustymenko Oleh

PhD Student of the Department of Management

National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

ORCID: 0009-0002-2012-4951

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10256

СТРУКТУРА КОНКУРЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ІТ АУТСОРСИНГУ THE STRUCTURE OF COMPETITION IN THE INTERNATIONAL IT OUTSOURCING MARKET

Анотація. Вступ. Глобалізація суттєво вплинула на світову економіку, відкриваючи можливості, але водночас і виклики для менеджменту підприємств. Аутсорсинг ІТ, зокрема і глобальний ІТ аутсорсинг, передбачає делегування функцій ІТ іншим постачальникам послуг у привабливих, з точки зору витрат, географічних місцях, але з іншими бізнес-умовами.

Глобальна практика передачі ІТ аутсорсингу практика вимагає від глобальних ІТ аутсорсингових компаній реалістичних пропозицій компаніям-замовникам, ретельного орієнтування на виклики та розуміння обмежень і ризиків для прийняття стратегічних управлінських рішень. Такі рішення повинні спиратись, перш за все, на розуміння поточної структури конкуренції на ринку ІТ аутсорсингу серед інших міжнародних ІТ аутсорсингових компаній

Мета дослідження. Дослідити особливості конкуренції на ринку ІТ аутсорсингу на основі 10 провідних ІТ аутсорсингових компаній світу та виділити особливості стратегій конкуренції на прикладі «Найкращі-10» ІТ міжнародних аутсорсингових компаній.

Матеріали та методи. Матеріалами дослідження є: 1) праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що провадять свої науково-практичні дослідження у царині стратегічного менеджменту, світового ІТ аутсорсингу та його впливу на продуктивність компанії-замовників. 2) статистичний аналіз фінансової звітності міжнародних ІТ аутсорсингових компаній в розрізі формування доходів від продажу ІТ аутсорсингових послуг та застосування розрахункового статистичного параметра – стандартного відхилення σ доходів від продажу в якості параметра який описує структуру конкуренції на ринку міжнародного ІТ аутсорсингу на прикладі «найкращі-10» ІТ аутсорсингові компанії.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування (для характеристики кластерів ІТ аутсорсингових компаній в межах переліку «Найкращі-10»); формалізації, аналізу та синтезу на основі розрахунку лінійних трендів залежності «отриманий середній дохід – стандартне відхилення отриманого доходу» (для побудови кластерів на основі розподілу середнього доходу за досліджуваний період та стандартного відхилення отриманих доходів за період; логічного узагальнення результатів розподілу на кластери в загальному переліку «Найкращі-10» ІТ міжнародні аутсорсингові компанії (формулювання висновків).

Результати. Аналіз виявив три кластери, як основу структури ринку ІТ аутсорсингових послуг, на основі середнього доходу «Найкращі-10» компаній ІТ аутсорсингу, кожен з яких має різні стратегії збільшення доходу від продажів послуг.

Перший кластер зосереджений на мінімізації ризику, другий кластер ігнорує ризик, а третій кластер дотримується класичного підходу, де дохід від продажів і стандартне відхилення безпосередньо пов'язані. Ці висновки можуть допомогти іншим ІТ аутсорсинговим розробити власні стратегії конкуренції на ринку ІТ-аутсорсингу.

Перспективи. Наявні три стратегії показують можливість побудови власної стратегії ІТ аутсорсингових компаній яка хоче підвищити свою конкурентно здатність на ринку, досліджуючи особливості побудови стратегій в цих визначених трьох кластерах.

Ключові слова: стратегічне управління, ІТ-аутсорсинг, міжнародний аутсорсинг, кластери аутсорсингу.

Summary. Introduction. Globalization has significantly impacted the world economy, creating opportunities and challenges for business leaders. IT outsourcing, especially global IT outsourcing, involves delegating IT functions to other service providers

in cost-effective and geographically attractive locations, but with different cultural conditions. Global IT outsourcing requires companies to make realistic proposals to customer companies, address challenges carefully, and understand limitations and risks for their strategic management decisions. These decisions should be based on an understanding of the current competitive structure in the IT outsourcing market among other international IT outsourcing companies.

Purpose. To investigate the competition features in the IT outsourcing market based on the top 10 leading IT outsourcing companies in the world and highlight the competition structure using the example of these top international outsourcing companies.

Materials and methods. The research materials include works of domestic and foreign authors conducting scientific and practical research in strategic management, global IT outsourcing, and its impact on customer companies' productivity. It also involves statistical analysis of the financial statements of the international IT outsourcing companies in terms of revenue generation from the sale of IT outsourcing services. Additionally, a calculated statistical parameter, the standard deviation of sales revenues, is used to describe the competition structure in the international IT outsourcing market using the example of the top 10 IT outsourcing companies.

The research utilized scientific methods such as theoretical generalization and grouping, formalization, analysis and synthesis, and logical generalization to examine the characteristics of IT outsourcing companies within the top 10 list and formulate conclusions based on the distribution into clusters.

Results. The analysis identified three clusters as the foundation of the structure of the IT outsourcing services market, based on the average revenue of the top 10 IT outsourcing companies. Each company adopts different strategies for increasing revenue from service sales. The first cluster focuses on risk minimization, the second ignores risk, and the third follows a classical approach where sales revenue and standard deviation are directly related. These findings can assist competitors in developing their strategies for competing in the IT outsourcing market.

Discussion. The potential strategies suggest that an IT outsourcing company can enhance its competitive ability in the market by exploring specific strategies within these clusters.

Key words: strategic management, IT outsourcing, international outsourcing, outsourcing clusters.

Постановка проблеми. Активний розвиток світового аутсорсингу, швидкі зміни інформаційних технологій, диференціація споживчих вподобань — все це вимагає від міжнародних ІТ аутсорсингових компаній вдосконалювати свою стратегію на високого конкурентному ринку.

Особливістю міжнародних ІТ аутсорсингових компаній є те, що вони конкурують за замовників аутсорсингу по всьому світу і, фактично, співпрацюють з одними і тими ж пулом потенційних замовників. Таким чином, проста цінова конкуренція на такому специфічному ринку має свої обмеження, і тому міжнародним ІТ аутсорсинговим компаніям слід напрацювати та будувати свої індивідуальні стратегії отримання доходу на ринку.

Першим кроком на шляху такого вдосконалення є аналіз і розуміння вже існуючих стратегій провідних міжнародних ІТ аутсорсингових компаній які входять в перелік «найкращі-10» світових ІТ аутсорсингових компаній.

Такі індивідуальні стратегії отримання доходу на ринку повинні відповідати очікуванням потенційних замовників та сприяти розвитку продуктивності не тільки ІТ аутсорсингової компанії але й компаній-замовників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування базових положень та концепцій аналізу, в базові роботи [10] прийнятна в науковому середовищі дефініція для ІТ-аутсорсингу яка визначає ІТ аутсорсинг як рішення організації шукати зовнішні ресурси для задоволення вимог до Інформаційної Системи компанії, або для потреб розробки додатків (програмне забезпечення) та/або

інфраструктури (апаратне забезпечення), і коли аутсорсинговий партнер відповідає за керування цими компонентами. Це не включатиме просту закупівлю програмного чи апаратного забезпечення, яке використовуватиметься та керуватиметься фірмою всередині компанії.

Крім того, суттєвий внесок в дослідження ІТ аутсорсингу, й перш за все його впливу на ринкові показники компаній — замовників були зроблені в роботах таких авторів, як Котабе М. (Kotabe M.), Молл М. (Mol M.) Мюррей Дж. (Murray J.) [12] зосередились на проблематиці збільшення частки ринку компаній-замовників, які залучають ІТ аутсорсинг. Автори доказали, що хоча фірми-замовники ІТ аутсорсингу можуть збільшити свою частку ринку за допомогою аутсорсингу, це вірно лише до певної точки, після якої частка ринку фактично зменшується внаслідок подальшого аутсорсингу.

Іншими словами, між аутсорсингом і часткою ринку існує негативно криволінійна (перевернута U-подібна) залежність. Автори також припустили, що зв'язок аутсорсинг — частка ринку негативно пом'якшується як силою ресурсів фірми, так і масштабом конкуренції на ринку фірми — замовника ІТ аутсорсингу.

Дослідники Маню Д. (Mani D.), Барроу А. (Barua A.), Вінстон А. (Whinston A.) [14] та Маккол Дж. (Mikkola J. H), Манке В. (Mahnke V.) [15] досліджували проблему впливу типів аутсорсингових контрактів на підвищення капіталізації компаній-замовників.

Спираючись на теорії інституційної економіки, стратегії та інформаційних систем, автори [14; 15] об-

ґрунтували, що компанії, які беруть участь у широко-масштабному аутсорсингу, та ІТ аутсорсингу, зокрема, на умовах контракту за фіксованою ціною, та який передбачає меншу невизначеність бізнесу та простішу координацію, отримують при таких умовах вищу ринкову віддачу порівняно з аналогічними фірмами в тій самій галузі, що не передавали аутсорсинг.

З іншого боку, контракти зі змінною ціною, які відображають вищу бізнес-невизначеність і складність координації, можуть мати вищий ризик невдачі та втрати акціонерної вартості для компаній-замовників.

Однак попередній досвід аутсорсингу та попередні відносини з постачальником ІТ рішень можуть допомогти зменшити невизначеність і дозволити аутсорсинговій фірмі краще справлятися з проблемами, пов'язаними зі складними зобов'язаннями зі змінними цінами.

Автори дослідили, що протягом періоду оголошення фінансові ринки можуть не мати доступу до такої нематеріальної інформації про чинники, що сприяють успіху аутсорсингу, або точно тлумачити її. Тому найбільш ефективним є стратегія комбінації умов аутсорсингового контракту як по фіксованій ціні ІТ аутсорсинг, так і на основі гнучких цін на таку послугу.

Враховуючи широкий аспект застосування аутсорсингу та ІТ аутсорсингу зокрема, деякі автори фокусувались на дослідженні впливу ІТ аутсорсингу на формування ланцюжків створення вартості Панаскова М (Pankowska, M) [17]. В цій роботі автор зосередився на теорії трансакційних витрат, теорії агентства, погляд на ресурси, теорія на основі діяльності, договірна теорія, теорія партнерства та альянсу, а також теорія зацікавлених сторін, використовуються як підґрунтя для аналізу ІТ аутсорсингу. Автор вважає, що тільки комбінація напрацьованих вказаних теорій може слугувати надійним дороговказом для побудови сталих відносин між компаніями-замовниками та компаніями аутсорсерами.

На більш високому аналітичному рівні досліджувалось темпи технологічних змін, які можуть зробити ресурси та компетенції організації застарілими за відносно короткий проміжок часу, змушуючи фірму постійно досліджувати нові технології, тоді як у середовищах з нижчою технологічною динамічністю технологічну базу фірми можна використовувати протягом тривалого періоду часу Данько Т.В. [1].

Таким чином, передбачається, що аутсорсинг, та ІТ аутсорсинг зокрема може стати ще одним з джерел розширення та модифікації технологічної бази компанії-замовника.

Окремим дослідницьким питанням залишається взаємодія між аутсорсингом та R&D які впроваджують фірми-замовники аутсорсингу. Є нелінійних зв'язок між залученням широкого спектра зовнішніх постачальників рішень для R&D та оцінкою ринком таких зусиль компаній замовників, що реалізується

в підвищенні капіталізації компаній-замовників [8; 15]. Одним з важливих напрямків вивчення впливу ІТ аутсорсингу на компаній-замовників, і опосередковано, на їх продуктивність є здібність компанії-замовника ефективно абсорбувати знання та навички, які пропонує компанія-аутсорсер [19; 20].

Крім того, до вивчення ефективності аутсорсингу та ІТ аутсорсингу зокрема використовуються різні підходи, наприклад підхід з погляду теорії трансакційних витрат, та ресурсної теорії [21], з погляду теорії систем [22].

Мета статті це аналіз та дослідження особливості конкуренції на ринку ІТ аутсорсингу на основі 10 провідних ІТ аутсорсингових компаній світу та виділити особливості стратегій конкуренції на прикладі «Найкращі-10» ІТ міжнародних аутсорсингових компаній.

Матеріали та методи. Матеріалами дослідження є: 1) праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що провадять свої науково-практичні дослідження у царині стратегічного менеджменту, світового ІТ аутсорсингу та його впливу на продуктивність компанії-замовників. 2) статистичний аналіз фінансової звітності міжнародних ІТ аутсорсингових компаній в розрізі формування доходів від продажу ІТ аутсорсингових послуг та застосування розрахункового статистичного параметра — стандартного відхилення доходів від продажу в якості параметра який описує структуру конкуренції на ринку міжнародного ІТ аутсорсингу на прикладі «найкращі-10» ІТ аутсорсингові компанії.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування (для характеристики кластерів ІТ аутсорсингових компаній в межах переліку «Найкращі-10»); формалізації, аналізу та синтезу на основі розрахунку лінійних трендів залежності «отриманий середній дохід — стандартне відхилення отриманого доходу» (для побудови кластерів на основі розподілу середнього доходу за досліджуваній період та стандартного відхилення отриманих доходів за період; логічного узагальнення результатів розподілу на кластери в загальному переліку «Найкращі-10» ІТ міжнародні аутсорсингові компанії (формулювання висновків).

Виклад основного матеріалу. Структура — це взаєморозміщення та взаємозв'язок складових частин цілого Знання структури дозволяє розуміти як взаємодіють складові частини, які є важливі характеристики кожної компоненти, і яким чином можна позиціювати новий елемент в структурі [23]. Одним з підходів до аналізу структури може бути кластеризація внутрішньої структури. Кластер — це група елементів які тісно пов'язані по одному або декільком параметрам [11].

В якості фінансового показника який буде досліджуватись був обраний дохід від продажів ІТ аутсорсингових послуг, оскільки саме сума доходів

від продажу ІТ аутсорсингових послуг формує та впливає на всі інші важливі економічні показники компанії, і одночасно знаходиться у фокусі стратегічного менеджменту компанії. Таким чином, середній за досліджуваний період дохід μ провідних ІТ аутсорсингових компаній буде слугувати параметром кластеризації.

В Табл. 1 показано порівняння світового ВВП та ринку ІТ аутсорсингових послуг. Дані з джерела, показаного в стовпчику III були «очищені» від витрат на комп'ютерне обладнання, і таким чином в стовпчику III показані світові витрати саме на ІТ аутсорсингові послуги.

Розрахунок коефіцієнта кореляції між світовим ВВП за досліджуваний період та зростанням ринку витрат на ІТ аутсорсингові послуги у світі, свідчить про те, що існує значний позитивний статистичний зв'язок між двома параметрами та складає 0.977.

На основі стовпців I II Табл. 1 розрахований темп зростання параметрів по формулі

$$I_{\text{рост}}^{\text{Вид}}_{t(\%) = \frac{(P_{t-1} - P_t)}{P_t} \times 100 \quad (1)$$

де: $I_{\text{рост}}^{\text{Вид}}_{t(\%)}$ індекс темпу зростання показника. «Вид» означає вид показника для якого розраховується індекс, наприклад для світового ВВП або витрат компаній на ІТ за відповідний рік (виражений у відсотках), або для витрат на ІТ аутсорсингові послуги; P_{t-1} показник (в грошовому виразі) за попередній рік як для світового ВВП, світового ринку витрат на ІТ, та витрат у світі на ІТ аутсорсингові послуги. P_t — показник (в грошовому виразі) за поточний рік.

Таким же чином, на основі формули (1) були розраховані індекси зростання для всіх груп показників:

світового ВВП, світових витрат на ІТ, в тому числі, світових витрат на ІТ аутсорсингові послуги. На основі розрахунків індексів зростання буді побудована зведена діаграма індексів для світового ВВП, витрат на ІТ у світі та витрат на ІТ аутсорсинг у світі

Крім того, для кожного з показників був розрахований середній індекс зростання за період 2017–2023 рік, який також переставлений на діаграмі.

Як показано на рис. 1 середнє значення індексу зростання витрат на ІТ світі перевищує на 1% середнє значення індексу зростання витрат на ІТ у світі, та на 1.7% перевищує індекс зростання світового ВВП.

Індекс зростання витрат на ІТ аутсорсинг значно зріс у 2022 році в порівнянні з 2021, а 2021 році в порівнянні 2020 роком можна побачити стрімке зростання витрат на ІТ в цілому і на ІТ аутсорсингу в тому числі.

В Табл. 1 в останніх рядках розрахований середньо арифметичні показники μ для світового ВВП та світового ринку ІТ аутсорсингових послуг, а також розраховане середньоквадратичного відхилення σ [2].

Виходячи з визначення показника «стандартне відхилення доходу активів» [2] можна зробити висновок, що чим більш стали історичні дані досліджуваних даних, наприклад надходження від продажів ІТ аутсорсингових послуг, або світового ВВП, тим менш буде чисельне значення стандартного відхилення σ .

На основі джерел [3–9; 17; 24] авторами були самостійно виконані розрахунки які були використані для мети даного дослідження.

Згідно з розрахунками та даних показаних в Табл. 3, частка Найкращі 10 ІТ міжнародних аутсорсингових компаній за досліджуваний період

Таблиця 1

Історичні дані по світовому ВВП, витрати компаній на ІТ
(без врахування витрат компаній на комп'ютерне обладнання) та ІТ аутсорсинг, млрд. дол

Рік	Світовий ВВП [9]	Витрати у світі на ІТ; [3–7; 9]	В тому числі витрати на ІТ аутсорсинг у світі [17]
I	II	III	IV
2016	75756	2787	285.51
2017	80653	2860	300.99
2018	85752	2981	317.17
2019	86981	3055	324.5
2020	84561	3041	320.64
2021	96244	3452	361.05
2022	99904	3663	395.05
2023	103760	3979	430.53
Середнє арифметичне за період μ	89201.38	3227.25	341.93
Стандартне відхилення за період σ	9771.04	424.13	49.67
Кореляція між світовим ВВП та витратами ІТ аутсорсинг у світі (стовпчик II IV відповідно)			0.977

Джерело: узагальнено автором на основі [3–7; 9; 17]

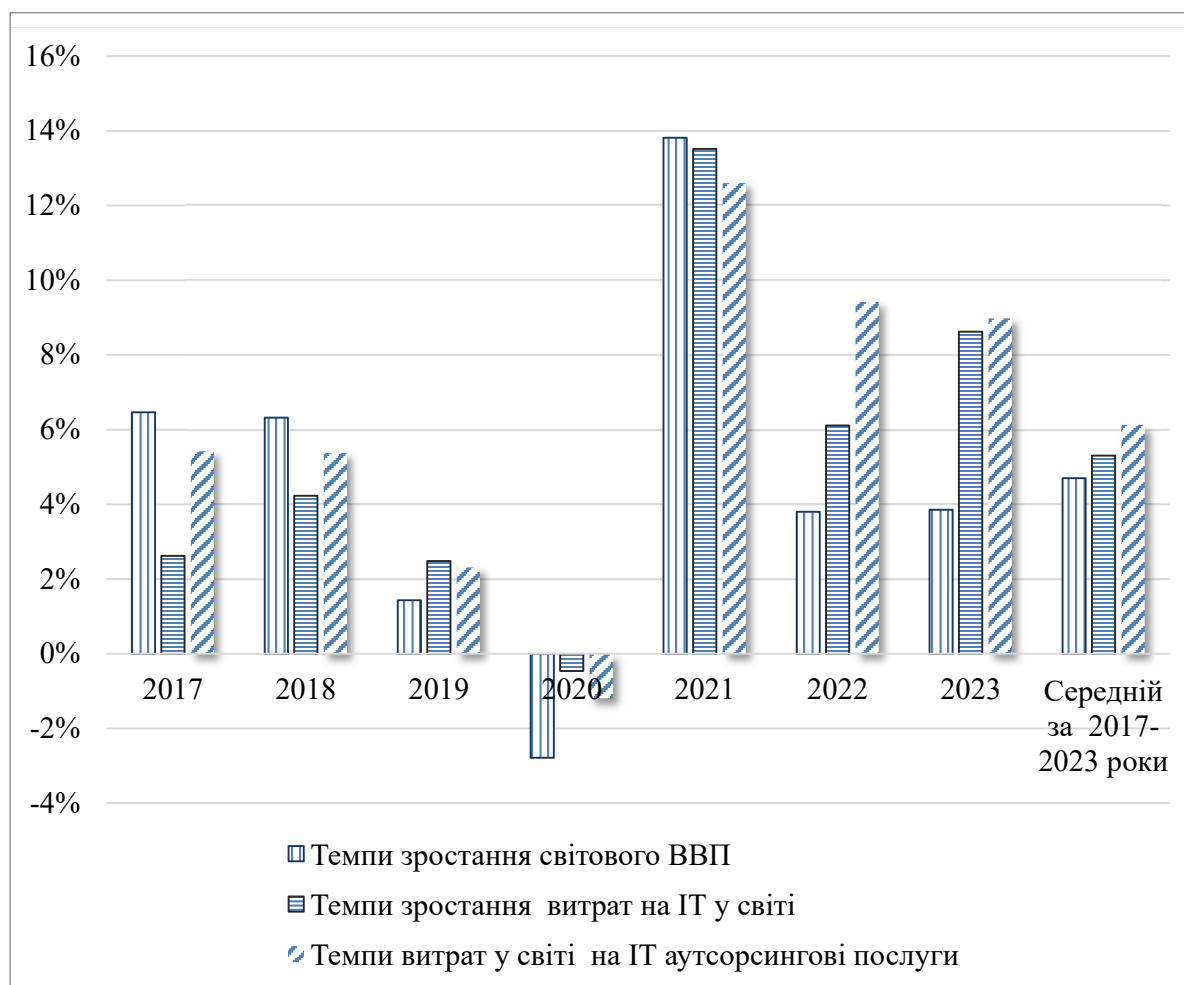


Рис. 1. Індекс темпів зростання світового ВВП, світових витрат на ІТ та світових витрат на ІТ аутсорсингові послуги, %

Джерело: розраховано автором на основі даних Табл. 1 та формули (1)

Таблиця 2*

Перші 5 міжнародних ІТ аутсорсингових компаній які входять в Топ-10
Доходи від продажу ІТ аутсорсингових послуг, млрд. дол

Рік	IBM Corp (USA)	Accenture (India)^	Synnex (India)^	TATA Consulting (India)^	Capgemini (France)^
	I	II	III	IV	V
2016	79.9	32.9	14.06	11.96	13.67
2017	79.1	34.9	17.04	12.98	13.65
2018	79.6	40.9	19.67	13.77	14.38
2019	76.5	43.2	23.75	17.46	15.39
2020	55.2	44.7	24.67	21.56	17.27
2021	57.4	50.5	31.61	18.87	19.79
2022	60.5	61.6	62.34	22.4	24.55
2023	61.9	64.1	57.55	26.12	23.93
μ	68.76	46.60	31.34	18.14	17.83
σ	10.94	11.46	18.48	5.05	4.46

* — продовження в Табл. 2.1

Таблиця 2.1

**Друга п'ятірка міжнародних ІТ аутсорсингових компаній які входять
в Найкращі 10 Надходженні від продажів Найкращі 10 міжнародних
ІТ аутсорсингових компаній, млрд. дол**

Рік	Cognizant (India) [^]	DCX Tech. (USA)	Infosys (India) [^]	HCL Tech (India) [^]	Wipro (India) [^]	Сума продажів аутсорсингових послуг «Найкращі 10»
	VI	VII	VIII	IX	X	XI = ∑ I..X
2016	13.48	7.1	7.8	3.75	6.22	190.84
2017	14.81	7.6	8.52	5.49	6.63	200.72
2018	16.12	24.6	7.42	6.09	6.56	229.11
2019	16.78	20.8	7.85	7.28	7.39	236.40
2020	16.65	19.6	9.84	9.7	8.6	227.79
2021	18.5	17.3	10.81	9.08	7.46	241.32
2022	19.42	16.3	14.48	10.31	9.52	301.42
2023	19.35	14.4	17.47	12.22	10.92	307.92
μ	16.89	15.96	10.52	7.99	7.91	241.94
σ	2.13	6.14	3.64	2.82	1.64	42.42

[^] — компаній, які зареєстровані в Індії, звітують в спеціальній грошовій одиниці — 10 млн. рупій (core) дані продажів індійських компаній були перераховані в долар США по середньому курсу за вказаний період — 10 млн. рупій дорівнює 133 325 дол. США

^{^^} — для компанії Capgemini був виконаний перерахунок їх доходів від продажів по середньому курсу євро за період 1 євро = 1.074 дол. США

Джерело: розраховано автором на основі даних [24]

склала 71,07% (рядок середнього за період μ стовпчика IV Табл. 3), але при цьому стандартне відхилення частки σ «Найкращі 10 компаній» була на рівні 5%.

На основі даних Табл. 4 побудуємо кластери на які розкладається група «Найкращі-10» Основа клас-

теризації — це різниця між середнім доходом μ за період компаній, які входять в той чи інший кластер.

Наприклад, середня сума доходу μ між кластером «1» та кластером «2» складає: 48.9 млрд. дол — 17.21 млрд.дол = 31.69 млрд. дол. Між кластером 2 та кластером «3» різниця середнього доходу за

Таблиця 3

**Аналіз темпів зростання частки Топ-10 компаній в доходах від світових
витрат на ІТ аутсорсинг**

Рік	Сума продажів Найкращі 10 ІТ аутсорсингових компаній (млрд. долл)	Витрати на ІТ аутсорсинг у світі (млрд.дол)	Частка Найкращі 10 ІТ аутсорсингових компаній світових витрат на ІТ аутсорсинг (%)	Індекс зростання частки Найкращі 10 компаній у світових витратах на ІТ аутсорсинг	Індекс зростання витрат на ІТ аутсорсингових послуги	Індекс зростання продажів Найкращі 10 ІТ аутсорсингових компаній
Формула (1)						
I	II	III	IV = II/III	V Формула (1) до IV	VI Формула (1) до III	VII Формула (1) до II
2016	190.84	285.51	66.8%	2016 рік — базовий		
2017	200.72	300.99	66.7%	-0.23%	5.42%	5.18%
2018	229.11	317.17	72.2%	8.32%	5.38%	14.15%
2019	236.40	324.5	72.9%	0.85%	2.31%	3.18%
2020	227.79	320.64	71.0%	-2.48%	-1.19%	-3.64%
2021	241.32	361.05	66.8%	-5.92%	12.60%	5.94%
2022	301.42	395.05	76.3%	14.15%	9.42%	24.90%
2023	307.92	430.53	71.5%	-6.26%	8.98%	2.16%
μ	241.9	341.9	71.07%	1.20%	6.13%	7.41%
σ	40.0	47.7	3.40%	7.53%	4.66%	9.36%

Джерело: розрахунки авторів на основі даних Табл. 1, 2 та 2.1

Таблиця 4

Аналіз середніх доходів μ та стандартного відхилення σ кожної компанії
з Топ-10 за період 2016–2023 рік

«Найкращі-10» міжнародних ІТ аутсорсингових компаній	Середній дохід за період 2016–2023 (млрд.дол)
Кластер 1	
IBM Corp (USA)	68.76
Accenture (India)	46.60
Synnex (India)	31.34
μ по кластеру 1	48.90
σ по кластеру 1	18.82
Кластер 2	
TATA Consulting (India)	18.14
Capgemini (France)	17.83
Cognizant (India)	16.89
DCX Technologies (USA)	15.96
μ по кластеру 2	17.21
σ по кластеру 2	0.98
Кластер 3	
Infosys (India)	10.52
HCL Tech (India)	7.99
Wipro (India)	7.91
μ по кластеру 3	8.81
σ по кластеру 3	1.49

Джерело: розраховано автором на основі даних Табл. 2 та 2.1

досліджуваний період складає: 17.21 млрд. дол — 8.81 млрд. дол = 8.4 млрд. дол.

Простий розрахунок показує, що середній дохід в кластері 1 за досліджуваний період практично у 2

рази вищий, ніж в кластері «2», і відповідно практично в 4 рази більше, ніж середній дохід в кластері «3».

Якщо побудувати залежність «середній за період дохід — стандартного відхилення отриманих

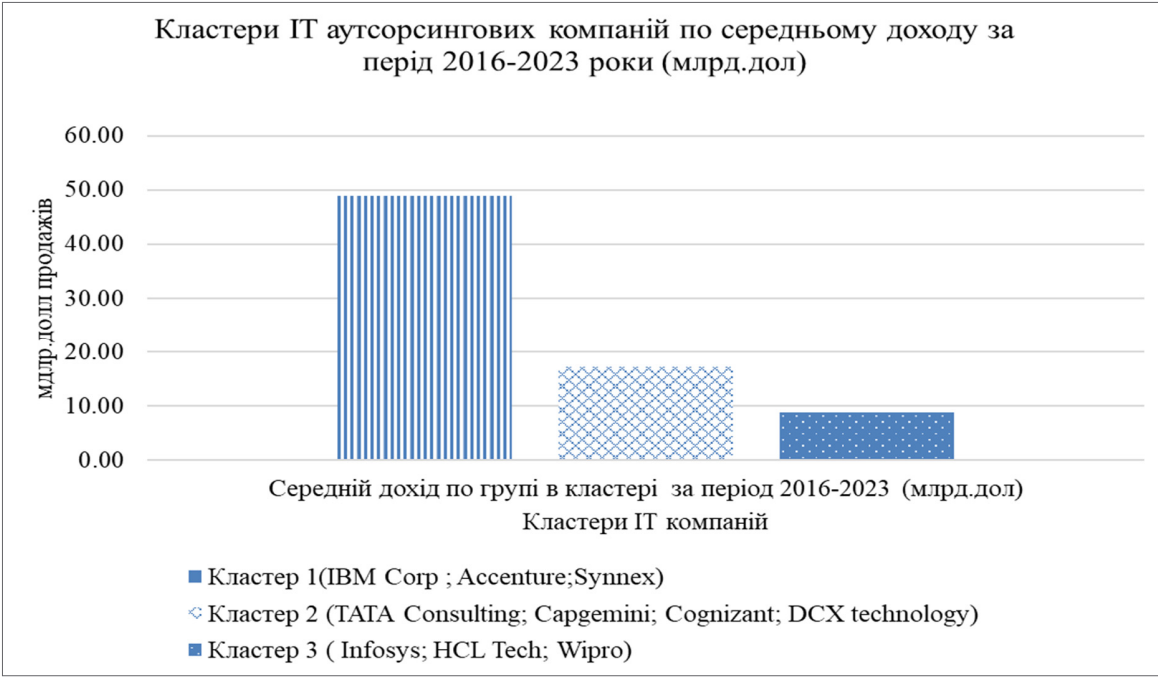


Рис. 2. Кластери ІТ аутсорсингових компаній з переліку «Найкращі-10»

Джерело: побудовано автором на основі Табл. 4

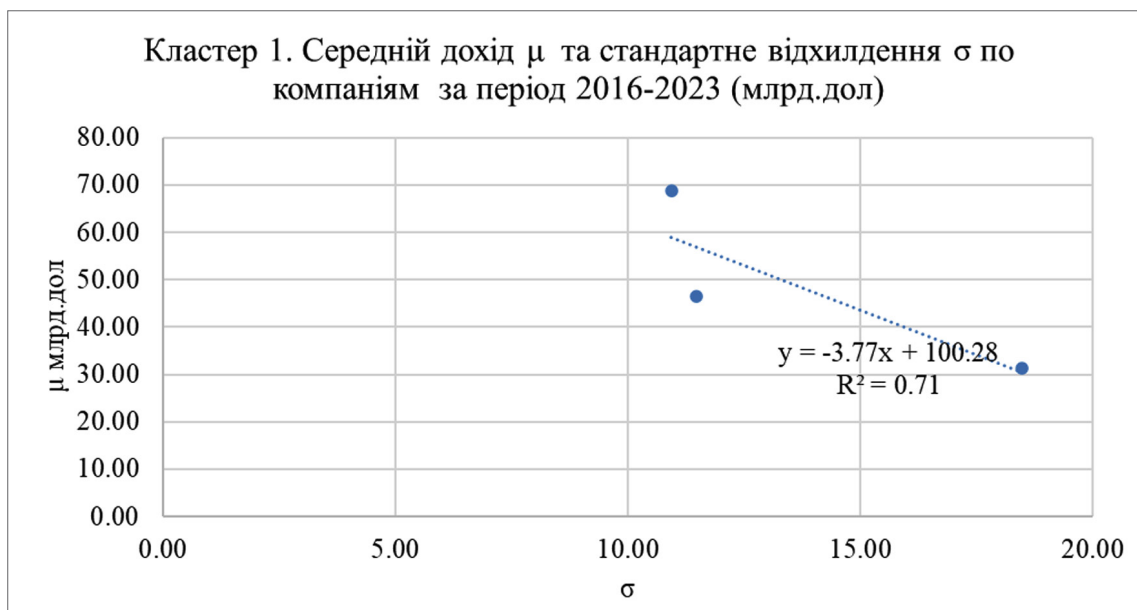


Рис. 3. Залежність між стандартним відхиленням та середнім доходом компаній з кластера 1

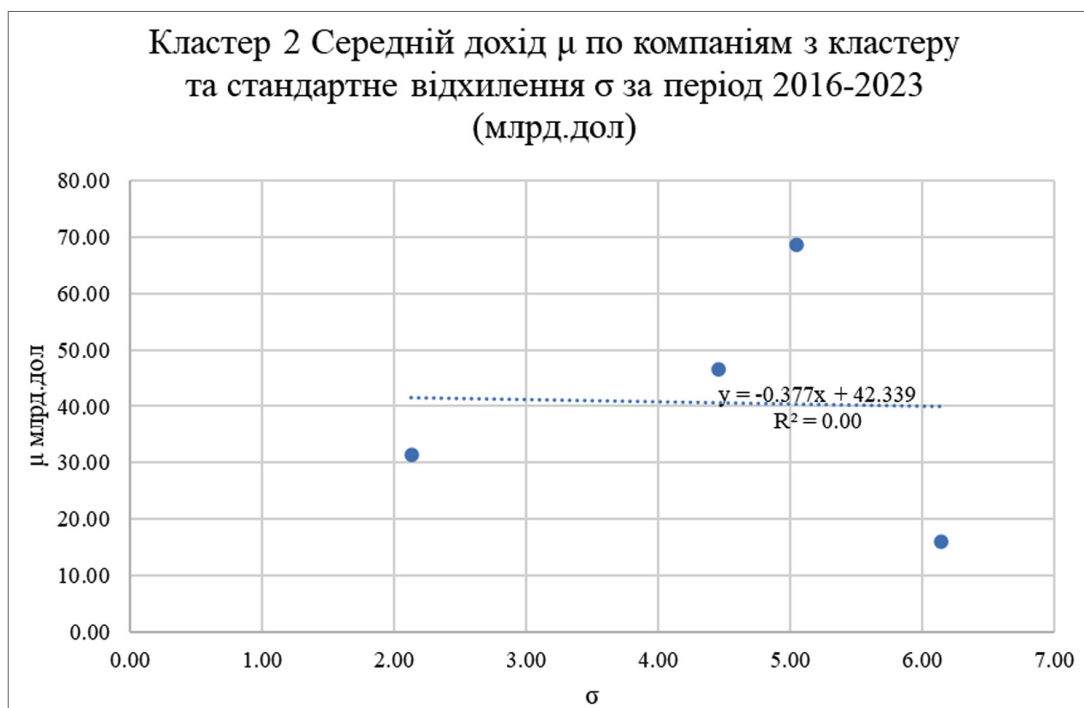
Джерело: побудовано автором на основі даних Табл. 4

Рис. 4. Залежність між стандартним відхиленням та середнім доходом компаній з кластера 2

Джерело: побудовано автором на основі даних Табл. 4

доходів» для всіх кластерів разом, то отримаємо залежність, що показана на рис. 6. Розрахунок має високий коефіцієнт детермінації R^2 , який дорівнює 0.95 (див. рис. 6).

Залежність між середнім доходом по всім кластерам та стандартного відхилення по всім кластерам, що показана на рис. 6 свідчить про звичайну залежність «дохід-ризик» який характерний для будь-якого бізнесу та активів [2]. З погляду досліджуваних ком-

паній це означає, що зростання доходів пов'язане зі зростанням ризику, який вимірюється як стандартне відхилення доходів.

Але зовсім інші результати можна спостерігати, якщо проаналізувати кожен кластер окремо. Кластер «1» який містить в собі компанії з максимальною сумою доходів від продажу за досліджуваний період демонструє зворотний зв'язок між зростанням доходів та стандартним відхиленням цих доходів.



Рис. 5. Залежність між стандартним відхиленням та середнім доходом компаній з кластера 2
Джерело: побудовано автором на основі даних Табл. 4

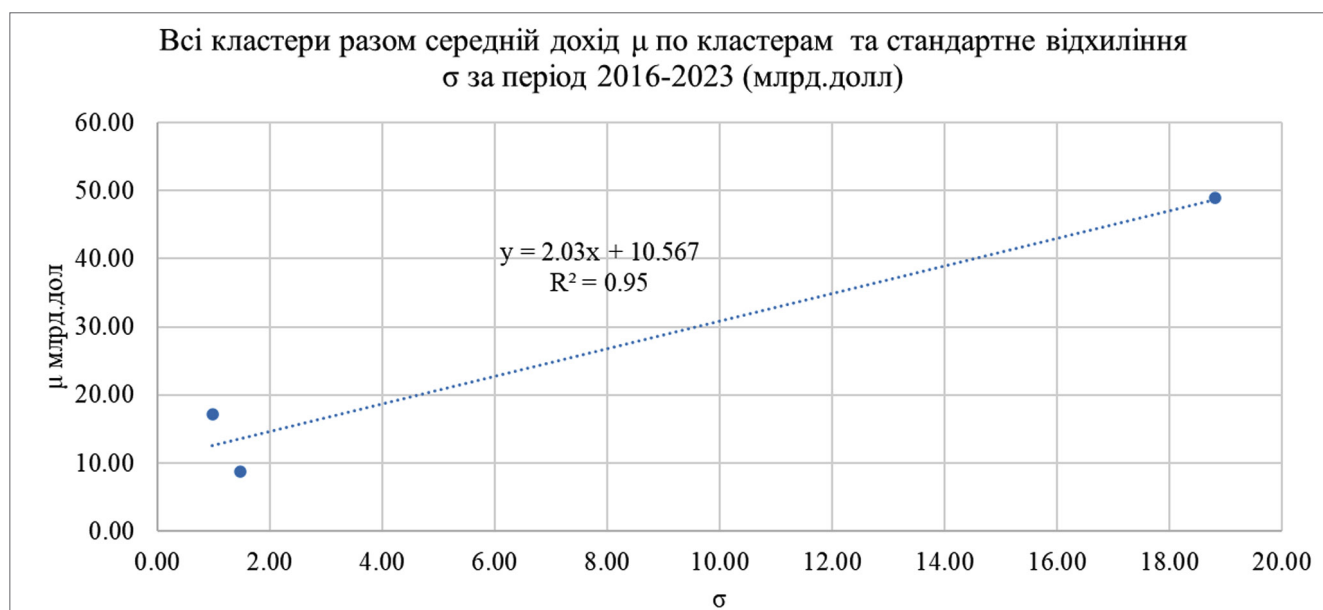


Рис. 6. Залежність середнього за період доходу та стандартного відхилення для всіх кластерів
Джерело: побудовано автором на основі даних Табл. 4

Цей факт може свідчити про те, що компанії можуть підвищувати свої доходи не вражаючи себе додатковим ризиком не отримання таких доходів.

Кластер «2» на рис. 4 показує відсутність статистичного зв'язку між стандартним відхиленням та середнім доходом компаній в цьому кластері за досліджуваний період. З погляду побудови конкурентної стратегії це може означати відсутність сталої траєкторії розвитку на ринку, коли можливо збіль-

шення стандартного відхилення при зменшеному доходу та навпаки

Кластер «3» показує класичну залежність між стандартним відхиленням та середнім доходом, який характерний для всіх кластерів разом. Це може свідчити про стратегічне рішення прийняття додаткового ризику з метою отримання додаткових доходів від продажу послуг компаній з кластера «3».

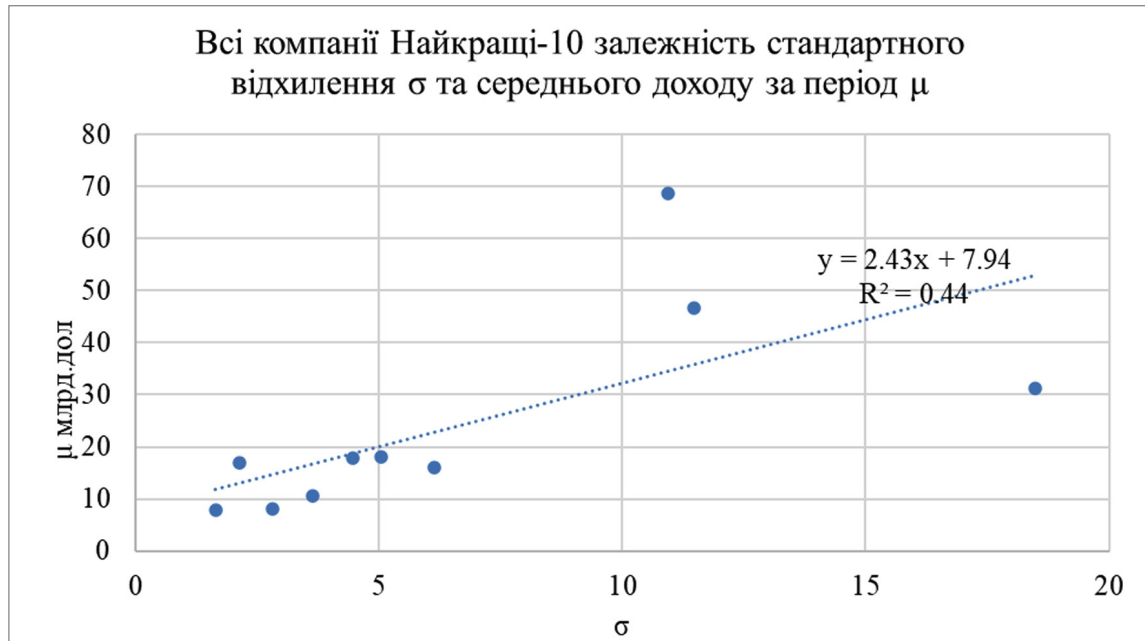


Рис. 7. Залежність середнього доходу від стандартного відхилення для всіх компаній з переліку Найкращі-10, без кластеризації

Джерело: побудовано автором на основі даних Табл. 2 та 2.1 відповідно

Висновки і перспективи подальших досліджень. Ринок ІТ аутсорсингових послуг значно зростає за досліджуваний період, середні темпи зростання цього ринку перевищують темпи зростання світового ВВП та світових витрат на ІТ в цілому.

За досліджуваний період склався перелік «Найкращі-10» міжнародних аутсорсингових компаній, які мають не суттєвий темп підвищення їх загальної частки у світових витратах на ІТ аутсорсинг, що може свідчити про «перетікання» доходів в межах компаній «Найкращі-10».

Далі, аналіз на основі стандартного відхилення σ та залежності середніх доходів μ від стандартного відхилення показує, що для всіх компаній з переліку «найкращі-10» без кластеризації немає суттєвого статистичного зв'язку між стандартним відхиленням доходів σ та середнім доходом μ , (коефіцієнт детермінації R^2 дорівнює 0,44 або 44%) (див. рис. 7), що свідчить про сховану структуризацію, що була виявлена в процесі дослідження залежності між стандартним відхиленням та середнім доходом.

ІТ компанії в цих трьох кластерах мають різну стратегію щодо управління надходженнями від продажу їх послуг.

Одну стратегію, яка характерна для кластера 1, з максимальним значенням середнього доходу μ компаній, що входять в цей кластер, можна визначити як «уникаючи ризику». Можна спостерігати обернену залежність «середній дохід μ — стандартне відхилення (ризик) σ » [2].

Стратегію для іншого кластера «2» можна визначити як «ігнорування ризику» та третю для кластера «3» можна визначити як «класичну» [2] тобто коли є пряма залежність між доходом від продажів та їх стандартним відхиленням залежність дохід-ризик».

Стратегія кластера «1» є досить унікальною саме для компаній реального сектору, яка дасть змогу збільшувати надходження від продажів своїх послуг, уникаючи при цьому додаткового ризику. Для інших міжнародних ІТ аутсорсингових компаній які не входять в переліку «Найкращі-10» такі висновки можуть слугувати основою побудови власною стратегій конкурентної боротьби на ринку ІТ аутсорсингових послуг.

Запропонована структура конкуренції та кластеризація компаній на основі співвідношення «дохід від продажу послуг — стандартне відхилення доходів» може слугувати основою для інших ІТ аутсорсингових компаній в удосконаленні їх.

Література

1. Данько Т.В. Концептуальні засади розвитку теорії міжнародного бізнесу в умовах підвищення глобальної технологічної динамічності. *Проблеми економіки*. 2022. Вип. 4. С. 201–213.
2. Copeland T.E., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. Wiley, 2000. 592 p.
3. Report 2015–2016 “Gartner Says Worldwide IT Spending Is Forecast to Decline 0.5 Percent in 2016”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2016-04-07> (дата звернення: 15.07.2024).

4. Report 2017–2018 “Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.7 Trillion in 2018”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2018-01-16-gartner-says-global-it-spending-to-reach-37-trillion-in-2018> (дата звернення: 15.07.2024).
5. Report 2018–2019 “Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.8 Trillion in 2019”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2019-01-28-gartner-says-global-it-spending-to-reach-3-8-trillio> (дата звернення: 15.07.2024).
6. Report 2019–2020 “Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.9 Trillion in 2020”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-01-15-gartner-says-global-it-spending-to-reach-3point9-trillion-in-2020#:~:text=Businesses%20Revisit%20IT%20Spending%20as%244%20trillion%20territory%20next%20year> (дата звернення: 15.07.2024).
7. Report 2021–2022 “Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 5.1% in 2022”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-01-18-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-five-point-1-percent-in-2022#:~:text=Worldwide%20IT%20spending%20is%20projected,latest%20forecast%20by%20Gartner%2C%20Inc> (дата звернення: 15.07.2024).
8. Hsuan J., Mahnke V. Outsourcing R&D: a review, model, and research agenda. *R&D Managment.* 2011. Vol. 41, No. 1. P. 1–7.
9. Data Bank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/1f4a498/Popular-Indicators#2024> (дата звернення: 01.07.2024).
10. Fjermestad J., Saitta J. A Strategic Management Framework for IT Outsourcing: A Review of the Literature and the Development of a Success Factors Model. *Journal of Information Technology Case and Application Research.* 2005. Vol. 7, No. 3. P. 42–60.
11. Федорова В.Г. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття “кластер”. *Ефективна економіка.* 2011. Вип. 9.
12. Kotabe M., Mol M.J., Murray J. Y. та ін. Outsourcing and its implications for market success: negative curvilinearity, firm resources, and competition. *Journal of the Academy of Marketing Science.* 2012. Vol. 40, No. 2. P. 329–346. doi: 10.1007/s11747-011-0276-z.
13. Report. The global outsourcing sector in 2023 — all the important statistics and facts. *K&C Company.* URL: <https://kruschecompany.com/global-outsourcing-sector-statistics-facts> (дата звернення: 15.07.2024).
14. Mani D., Barua A., Whinston A. Outsourcing Contracts and Equity Prices. *Information Systems Research.* 2013. Vol. 24, No. 4. P. 1028–1049. doi: 10.1287/isre.2013.0478.
15. Mikkola J. H., Mahnke V. Outsourcing R&D: A Review, Model, and Research Agenda. *R&D Management.* 2010. Vol. 41, No. 1. doi: 10.1111/j.1467-9310.2010.00627.x.
16. Pankowska M. Information Technology Outsourcing Chain: Literature Review and Implications for Development of Distributed Coordination. *Sustainability.* 2019. Vol. 11. P. 2–28.
17. Precedence Research. IT Services Outsourcing Market Size, Share, and Trends 2024 to 2034/2023 (дата звернення: 20.07.2024).
18. Report. IT Outsourcing Market Size & Share Analysis — Growth Trends & Forecasts (2024–2029). *Mordor Intelligence.* URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/it-outsourcing-market> (дата звернення: 20.07.2024).
19. Levina N., Ross J. From the Vendor’s Perspective: Exploring the Value Proposition in Information Technology Outsourcing. *MIS Quarterly.* 2003. Vol. 27, No. 3. P. 331–364. doi: 10.2307/30036537.
20. Lee J.-N. The impact of knowledge sharing, organizational capability and partnership quality on IS outsourcing success. *Information & Management.* 2001. Vol. 38, No. 5. P. 323–335. doi: 10.1016/S0378-7206(00)00074-4.
21. Neves L., Hamacher S., Scavarda L. Outsourcing from the perspectives of TCE and RBV: A multiple case study. *Produção.* 2012. Vol. 24, No. Ahead. doi: 10.1590/S0103-65132013005000082.
22. Устименко О.О., Прохоренко О.В. Аутсорсинг з позиції теорії систем. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки».* 2023. Вип. 4. С. 165–172.
23. Великий тлумачний словник сучасної української мови: Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
24. U.S. Securities and Exchange Commission. URL: <https://www.sec.gov/search-filings> (дата звернення: 15.07.2024).

References

1. Danko T. V. Kontseptualni zasady rozvytku teorii mizhnarodnoho biznesu v umovakh pidvyshchennia hlobalnoi tekhnolohichnoi dynamichnostiiu. *Problemy ekonomiky.* 2022. Vyp. 4. P. 201–213 [in Ukrainian].
2. Copeland T. E., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. Wiley, 2000. 592 p.
3. Report 2015–2016 “Gartner Says Worldwide IT Spending Is Forecast to Decline 0.5 Percent in 2016”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2016-04-07>.
4. Report 2017–2018 “Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.7 Trillion in 2018”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2018-01-16-gartner-says-global-it-spending-to-reach-37-trillion-in-2018>.

5. Report 2018–2019 “Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.8 Trillion in 2019”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2019-01-28-gartner-says-global-it-spending-to-reach-3-8-trillion>.
6. Report 2019–2020 “Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.9 Trillion in 2020”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-01-15-gartner-says-global-it-spending-to-reach-3point9-trillion-in-2020#:~:text=Businesses%20Revisit%20IT%20Spending%20as%244%20trillion%20territory%20next%20year>.
7. Report 2021–2022 “Gartner Forecasts Worldwide IT Spending to Grow 5.1% in 2022”. *Gartner Corp.* URL: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-01-18-gartner-forecasts-worldwide-it-spending-to-grow-five-point-1-percent-in-2022#:~:text=Worldwide%20IT%20spending%20is%20projected,latest%20forecast%20by%20Gartner%2C%20Inc>.
8. Hsuan J., Mahnke V. Outsourcing R&D: a review, model, and research agenda. *R&D Managment*. 2011. Vol. 41, No. 1. P. 1–7.
9. Data Bank World Development Indicators. URL: <https://databank.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/1f4a498/Popular-Indicators#2024>.
10. Fjermestad J., Saitta J. A Strategic Management Framework for IT Outsourcing: A Review of the Literature and the Development of a Success Factors Model. *Journal of Information Technology Case and Application Research*. 2005. Vol. 7, No. 3. P. 42–60.
11. Fedorova V.H. Teoretyko-metodychni pidkhody do vyznachennia poniattia “klaster”. *Efektyvna ekonomika*. 2011. Vyp. 9 [in Ukrainian].
12. Kotabe M., Mol M.J., Murray J.Y. ta in. Outsourcing and its implications for market success: negative curvilinearity, firm resources, and competition. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 2012. Vol. 40, No. 2. P. 329–346. doi: 10.1007/s11747-011-0276-z.
13. Report. The global outsourcing sector in 2023 — all the important statistics and facts. *K&C Company*. URL: <https://kruschecompany.com/global-outsourcing-sector-statistics-facts>.
14. Mani D., Barua A., Whinston A. Outsourcing Contracts and Equity Prices. *Information Systems Research*. 2013. Vol. 24, No. 4. P. 1028–1049. doi: 10.1287/isre.2013.0478.
15. Mikkola J.H., Mahnke V. Outsourcing R&D: A Review, Model, and Research Agenda. *R&D Management*. 2010. Vol. 41, No. 1. doi: 10.1111/j.1467-9310.2010.00627.x.
16. Pankowska M. Information Technology Outsourcing Chain: Literature Review and Implications for Development of Distributed Coordination. *Sustainability*. 2019. Vol. 11. P. 2–28.
17. Precedence Research. IT Services Outsourcing Market Size, Share, and Trends 2024 to 2034/2023.
18. Report. IT Outsourcing Market Size & Share Analysis — Growth Trends & Forecasts (2024–2029). *Mordor Intelligence*. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/it-outsourcing-market>.
19. Levina N., Ross J. From the Vendors Perspective: Exploring the Value Proposition in Information Technology Outsourcing. *MIS Quarterly*. 2003. Vol. 27, No. 3. P. 331–364. doi: 10.2307/30036537.
20. Lee J.-N. The impact of knowledge sharing, organizational capability and partnership quality on IS outsourcing success. *Information & Management*. 2001. Vol. 38, No. 5. P. 323–335. doi: 10.1016/S0378-7206(00)00074-4.
21. Neves L., Hamacher S., Scavarda L. Outsourcing from the perspectives of TCE and RBV: A multiple case study. *Produção*. 2012. Vol. 24, No. Ahead. doi: 10.1590/S0103-65132013005000082.
22. Ustymenko O.O., Prokhorenko O.V. Outsorsynh z pozytsii teorii system. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal “Inter-nauka”*. Seriia: “*Ekonomichni nauky*”. 2023. Vyp. 4. P. 165–172 [in Ukrainian].
23. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy: Uklad. i holov. red. V.T. Busel. Irpin: VTF “Perun”, 2005. 1728 p. [in Ukrainian].
24. U.S. Securuties and Exchange Commission. URL: <https://www.sec.gov/search-filings>.

UDC 339.9

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Zavhorodnya Elizaveta

*Postgraduate of the Department of International Management
State University of Trade and Economics*

Завгородня Єлизавета Олександрівна

*аспірантка кафедри міжнародного менеджменту
Державного торговельно-економічного університету*

ORCID: 0000-0003-0549-7020

Melnyk Tetyana

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of International Management
State University of Trade and Economics*

Мельник Тетяна Миколаївна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародного менеджменту
Державний торговельно-економічний університет*

ORCID: 0000-0002-3839-6018

DOI: 10.25313/2520-2294-8-10179

FACTORS AFFECTING INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF ICT SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

ФАКТОРИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІТ-СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Summary. Introduction. The ICT sector is crucial to the national economy, significantly contributing to GDP, employment, and innovation. Understanding the factors that influence its international competitiveness is vital for sustainable growth and maintaining its role in the global economy. A holistic research approach is needed to identify synergies and trade-offs among key impacting factors, guiding the development of policies that enhance ICT competitiveness and foster a thriving digital economy and society.

Purpose. Research aims to critically analyse and synthesise existing literature on the factors influencing the international competitiveness of the ICT sector.

Materials and methods. This study uses related literature review, analysis, synthesis and graphic methods to identify key factors influencing competitiveness in the ICT sector. This study relies on various scientific publications from both domestic and international scholars and key studies by international industry experts.

Results. The study considers five main groups of factors influencing the international competitiveness of the ICT sector of the national economy (namely, the political and regulatory environment, the involvement of the ICT sector in international cooperation, the ICT infrastructure, the human factor and R&D) with a generalised definition of the role and nature of the impact on the ICT sector. In particular, the political and regulatory environment is considered in the context of the main directions of state policy in the field of ICT, the characteristics of governance, the impact of political stability on the stability of the ICT regulatory regime and economic freedoms. In addition, the study outlines the impact of international cooperation on the competitiveness of the ICT sector, identifies the main forms of international cooperation in the field of ICT (considering their advantages and disadvantages). In addition, the study provides a generalisation of the impact of ICT infrastructure on the international competitiveness of the ICT sector of the national economy; groups of its components and their main functions are identified. The authors specify the main characteristics of a strong and developed ICT infrastructure and emphasise the expediency of considering it in terms of ICT demand, availability, accessibility, affordability, quality and security. Furthermore, the authors consider the importance of the cybersecurity system, both of the ICT infrastructure and the state as a whole; the main components and key principles of a comprehensive national cybersecurity strategy are identified. It is proposed to consider the human factor

in terms of the consumer base and the ICT sector's talent pool (with the author's definitions and the nature of the impact on competitiveness); a generalisation of approaches to the classification of ICT skills is provided. Finally, the study considers the importance of R&D in ensuring the competitiveness of the ICT sector, provides structural and competitive organisational approaches to R&D in the ICT sector, expands the understanding of the formats of R&D in the ICT sector, notes the importance of R&D centres in the ICT sector and provides the author's classification of R&D centres in the ICT sector.

Discussion. Future research should focus on understanding the impact of internal and external factors on the competitiveness of the ICT sector of the national economy. In particular, further research is promising in terms of comprehension of the human factor, the dynamics of global competition in ICT, the role, effectiveness and coherence of government policy in ICT, the relationship between R&D investment and international competitiveness, the impact of investment in ICT infrastructure, etc. Finally, graphical materials can help simplify the display of the interrelationships and impacts of various factors on the ICT sector.

Key words: competitiveness, ICT sector, IT market, ICT infrastructure, human capital, political and regulatory environment, R&D, international cooperation, cybersecurity.

Анотація. Вступ. ІТ-сектор має вирішальне значення для національної економіки, роблячи значний внесок у ВВП, зайнятість та інновації. Розуміння факторів, що впливають на його міжнародну конкурентоспроможність, є важливим для сталого зростання та збереження його ролі у світовій економіці. Для визначення синергії та компромісів між ключовими факторами впливу необхідний цілісний дослідницький підхід, який допоможе розробити політику, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності ІКТ та сприяння процвітанню цифрової економіки та суспільства.

Метою дослідження є критичний аналіз та синтез існуючої літератури щодо факторів, які впливають на міжнародну конкурентоспроможність ІТ-сектору.

Матеріали і методи. В дослідженні використано огляд літератури, аналіз, синтез та графічні методи для визначення ключових факторів, що впливають на конкурентоспроможність ІТ-сектору. Дослідження спирається на різні наукові публікації як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а також на ключові дослідження міжнародних галузевих експертів.

Результати. В дослідженні розглянуто п'ять основних груп факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність ІТ-сектору національної економіки (а саме, політичне та регуляторне середовище, залученість ІТ-сектору до міжнародного співробітництва, ІКТ-інфраструктура, людський фактор та НДДКР) із узагальненим визначенням ролі та характеру впливу на ІТ-сектор. Зокрема, політичне та регуляторне середовище розглянуто в розрізі основних напрямів державної політики в сфері ІКТ, характерних рис урядування, впливу політичної стабільності на регуляторний режим ІКТ та економічні свободи. Крім того, в дослідженні зазначено вплив міжнародного співробітництва на конкурентоспроможність ІТ-сектору, визначено основні форми міжнародної співпраці в сфері ІКТ (з врахуванням їхніх переваг та недоліків). Додатково, в дослідженні наведено узагальнення впливу ІКТ-інфраструктури на міжнародну конкурентоспроможність ІТ-сектору національної економіки; визначено групи її компонентів та їхніх основних функцій. Визначено головні характеристики сильної та розвинутої ІКТ-інфраструктури та наголошено на доцільності розглядати її в розрізі попиту на ІКТ, наявності, безбар'єрності, фінансової доступності, якості та безпечності. До того ж, розглянуто важливість системи кібербезпеки, як ІКТ-інфраструктури, так і держави в цілому; визначено основні складові та ключові принципи комплексної національної стратегії з кібербезпеки. Запропоновано розглядати людський фактор з точки зору споживчої бази та кадрового резерву ІТ-сектору (з наведенням авторських дефініцій та характеру впливу на конкурентоспроможність); наведено узагальнення підходів до класифікації ІКТ-навичок. Нарешті, в статті розглянуто важливість НДДКР у забезпеченні конкурентоспроможності ІТ-сектору; наведено структурний та конкурентний організаційні підходи до НДДКР в сфері ІКТ; розширено уявлення про формати НДДКР в сфері ІКТ; зазначено важливість R&D-центрів в сфері ІКТ та наведено авторську класифікацію R&D-центрів в сфері ІКТ.

Перспективи. Майбутні дослідження мають бути зосереджені на розумінні впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на конкурентоспроможність ІТ-сектору національної економіки. Зокрема, подальші дослідження є перспективними для розуміння людського фактору, динаміки глобальної конкуренції в ІКТ, ролі, ефективності та узгодженості державної політики у сфері ІКТ, взаємозв'язку між інвестиціями в НДДКР та міжнародною конкурентоспроможністю, впливу інвестицій в ІКТ-інфраструктуру, тощо. Нарешті, графічні матеріали можуть допомогти спростити відображення взаємозв'язку та впливу різних факторів на ІТ-сектор.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ІТ-сектор, ІТ-ринок, ІКТ-інфраструктура, людський капітал, політичне та регуляторне середовище, НДДКР, міжнародне співробітництво, кібербезпека.

Introduction. The ICT sector's importance in the national economy is undeniable, with significant contributions to GDP, employment, and innovation. Understanding the factors that affect its international competitiveness is crucial for fostering sustainable growth and ensuring that ICT sector remains a driving force in the global economy. As such, scientific and industry research has increasingly concentrated on understanding

the myriad factors that influence ICT sector and the broader formation of the digital economy and digital society. Much of the academic and industry research focuses on the study of individual factors affecting ICT sector competitiveness or on the study of factors influencing the formation of the digital economy. While the previous research has provided valuable insights, it has also led to a fragmented understanding of the complex

interplay between various factors and their cumulative impact on competitiveness and societal transformation.

Finally, we believe that a more holistic approach to research can help identify synergies and trade-offs between different factors, and become the information base for the development of comprehensive policies that promote both the competitiveness of the ICT sector and the development of a thriving digital economy and society.

Analysis of recent research and publications.

Various aspects of digital development and the readiness of national economies to use ICTs to achieve sustainable development goals (in particular, in terms of impact factors) are covered in numerous annual reports and studies by international organisations [1–9]. The NRI by Portulans Institute compares national digital readiness performance across countries/economies to benefit from ICT adoption [1, p. 223]. The WDCR by IMD examines and assesses the extent to which countries adopt and explore digital technology, resulting in transformations in governance, business models, and society as a whole [2, p. 40]. The FTRI by UNCTAD measures potential and readiness of countries to produce and implement advanced technologies [3]. The DII by Tufts University aims to comprehend the global impact of digital advances and provide practical insights to stakeholders on how to improve digital competitiveness, nurture trust in the digital economy and promote responsible use of advanced technologies for achieving SDGs [4]. Additionally, pre-2023 edition of IDI by ITU was developed to assess the level of the information and communication technology sector development, while reviewed IDI methodology aims to evaluate the extent to which connectivity is universal and meaningful within nations [5–6]. The GCI by Huawei examines a wide range of indicators related to ICT infrastructure and digital transformation, offering a detailed overview of the global digital economy [7]. The CDRI by Cisco holistically measures countries' level of overall readiness to foster an inclusive digital economy [8]. EDDDB by Tufts University examines how easy it is for digital businesses to enter, operate, thrive, and exit, evaluating market attractiveness in terms of supply conditions and market sophistication [9, p. 17].

On the other hand, the most similar in terms of the object and subject matter of the study were scientific publications [10–16]. In particular, in the empirical study [10, p. 2–5], the authors considered the nature of the impact of economic wealth, human capital, regulation, demographic, geographic and regional factors on ICT infrastructure. In addition, the empirical study [11] examined the impact of broadband infrastructure, diversity of R&D funding and performance, number of researchers, education, openness to international trade, and socioeconomic factors on ICT innovation (with the subsequent indication of the crucial impact of a high level of broadband infrastructure and effective triple helix cooperation).

In Bhutan case study [12], the authors emphasise the significant impact of human resources, government policies, infrastructure, foreign direct investment (FDI) and culture among the factors influencing the growth of the ICT sector. Despite the thorough and multidimensional results of the case study, we believe that it is methodologically appropriate to differentiate between the concepts of “ICT sector growth” and “ICT sector international competitiveness”. Thus, “the growth of the ICT sector” refers to its expansion in terms of revenue, employment, and contribution to the overall national economy (literally, the size and scale of the ICT sector within a country). On the other hand, “ICT sector international competitiveness” refers to the ability of a country's ICT sector to compete successfully in the global market, reflecting how well it can hold its competitive position against global rivals, attract international clients, and maintain a strong presence in foreign markets (literally, positioning and strategic advantages in the global digital arena). At the same time, both concepts are interrelated: growth can provide the resources and scale necessary for an ICT sector to become more competitive, while competitiveness can lead to increased market share and revenue growth. Nevertheless, it is important to understand that growth does not always lead to competitiveness, namely, an ICT sector can grow rapidly due to favourable impacting factors, but it may not be able to compete effectively in the global ICT market.

In the studies [13–14], the authors considered the case of Ukraine's ICT sector in terms of the availability of a talent pool, brain drain, domestic demand for ICT, compliance with international standards, foreign investment, tax burden, transparency of the government, as well as the political and economic situation in the country. In addition, another study [15] conducted a comparative analysis of the competitive position of Ukraine's ICT sector in Eastern Europe in terms of Ukraine's share in the region's ICT exports, ICT infrastructure, IT talent, R&D activities, access to financial sources and the general state of the business environment. Finally, the study [16] proposes to assess ICT sector international competitiveness in terms of five dimensions: ICT infrastructure, human capital, innovation potential in ICT, favourable business and regulatory environment, and the degree of ICT sector involvement in international economic relations.

Therefore, **the purpose of our research** is to critically analyse and synthesise existing literature on the factors that influence the international competitiveness of the ICT sector in order to provide a comprehensive view of the key drivers of competitiveness in the ICT sector and their interplay, as well as identify gaps in the current research.

The research methods include: literature review through a comprehensive search of academic and professional publications, including journal articles, books, reports, and other relevant sources (to identify

existing research on the topic); analysis and synthesis (to develop a comprehensive view of the key factors that influence competitiveness in the ICT sector); graphic methods (to visualise the research results).

The materials that have formed the basis of this study are a number of scientific publications by domestic and foreign authors and key studies conducted by industry experts from international organisations.

Results. It should be noted that in most of the above-mentioned scientific and industry studies, the factors influencing international competitiveness have a rather dual nature of influence on the formation of competitive advantages and the ability of the ICT sector to compete in the global IT market, according to which all factors can be divided into two groups: favourable (provide competitive advantages for the ICT sectors of countries) and impeding (slow down or impede the ability of the country's ICT sector to compete in the global IT market).

We believe that government policy is a key factor in the legislation and regulation of the ICT sector, as it shapes the vision of ICT and its relationship to national development goals (Table 1). Governance encompasses the set of traditions and institutions responsible for wielding authority within a nation including processes for the selection, oversight, and replacement of governments, the capability of these governments to develop and execute effective policies, and the adherence of both citizens and the state to these institutional frameworks [17]. Legislation sets out: (1) how policy is implemented, providing a statutory basis for the necessary institutions, procedures and processes; and (2) the financial, staffing and reporting regimes under which regulatory institutions operate, and which define their functions and degree of autonomy. Moreover, ICT policy promotes competition for the supply of quality, diverse technology solutions at affordable prices (which is a powerful tool for consumer protection), limits anti-competitive behaviour, fosters a favourable investment climate in the ICT sector and optimises the use of scarce resources.

The main characteristics of good governance that contribute to the competitiveness of the ICT sector are voice and accountability (how much citizens can influence government decisions, and their freedoms of speech, association, and media), political stability and absence of violence/terrorism (the chances of political unrest and violence, including terrorism), government effectiveness (the quality and independence of public services and civil servants, policy making and implementation, and government reliability), regulatory quality (the government's ability to create and enforce policies that support private sector growth), rule of law (trust in societal rules, including enforcement of contracts, property rights, and effectiveness of police and courts, as well as crime rates) and control of corruption (the extent of public power misuse for private gain, covering both minor

and major corruption, and state capture by elites and private interests) [17].

In addition, a stable political environment can support a stable regulatory environment that helps companies plan their operations and investments, while an unstable or unpredictable regulatory environment can create uncertainty and limit the growth of the ICT sector. It should be noted that a stable political environment is able to support strong intellectual property laws, which are important for the competitiveness of the ICT sector, as they can protect companies' R&D investments, encourage innovation and support the growth of the ICT sector. Additionally, a stable political environment will ensure that these policies (Table 1) remain in place over the long term, which can help the ICT sector grow. Finally, political stability can also affect a country's ability to access international IT markets, as it creates a positive image for the country, which can help open new markets and attract foreign investment.

We should admit, that considering economic freedoms is important when assessing the international competitiveness of a country's ICT sector because it directly impacts innovation, investment, market access, entrepreneurship, and human capital development — all of which are essential for a country to compete effectively in the rapidly evolving global IT market. In particular, the Index of Economic Freedoms methodology identifies four groups of economic freedoms: "Rule of Law", "Government Size", "Regulatory Efficiency" and "Open Markets" [18]. In the context of the international competitiveness of the country's ICT sector, we believe that the following freedoms are important "Regulatory Efficiency" (business freedom, labour freedom, monetary freedom) and "Open Markets" (trade freedom, investment freedom, financial freedom), as they influence business operations, market access, investment attractiveness, and overall competitiveness in the global IT market. Ultimately, a combination of supportive government policies, political stability, and economic freedoms is crucial for shaping the international competitiveness of a country's ICT sector, creating an environment that fosters innovation, investment, and growth of a country's global competitiveness.

Moreover, in today's interconnected world, the success of a country's ICT sector is increasingly intertwined with its ability to engage in international cooperation. While domestic policies and investments are crucial, international collaboration offers numerous benefits for enhancing ICT sector's competitiveness and ensuring long-term success. In our opinion, it is advisable to consider the involvement of the country's ICT sector in international cooperation from two perspectives: firstly, in terms of compliance with and implementation of international ICT standards and regulations; and secondly, in terms of various forms of international cooperation, production and trade. Thus, compliance with and implementation of international standards in ICT has a number of advan-

tages for ensuring the international competitiveness of a country's ICT sector, in particular: (1) it ensures compatibility and integration of products and services of the country's ICT sector with other systems in the global market; (2) IT companies are able to expand their influence on the potential customer base without facing technical barriers or compatibility issues; (3)

international compliance facilitates cooperation with foreign companies and organisations, opening access to advanced technologies, experience and funding opportunities; (4) compliance with international standards signals to partners, customers and regulators the quality and reliability of the country's ICT sector's technological solutions, thereby building trust and

Table 1

Summary of key areas of state policy in information and communication technologies

Policy direction	Components	Commentary
Infrastructure	broadband connectivity	investing in fibre optic infrastructure, promoting wireless technologies; facilitating spectrum management; focusing on closing the digital divide by extending broadband connectivity to remote and rural areas; implementing policies that ensure open and non-discriminatory access to the Internet
	data centres and cloud computing	supporting the development of data centres and cloud computing services; promoting data storage, processing, and analytics; establishing clear regulations on data storage and processing; encouraging energy-efficient design and operation of data centres
	cybersecurity infrastructure	protecting critical digital assets, promoting secure data handling, building resilience against cyber threats; developing and implementing a comprehensive national cybersecurity strategy; conducting public awareness campaigns to educate citizens about cybersecurity risks and best practices; developing and testing incident response and recovery plans
	spectrum management and allocation	efficient allocation and management of radio spectrum resources, promoting competition and innovation in wireless technologies; prioritising spectrum allocation for the development and deployment of 5G and other next-generation wireless technologies; exploring new approaches to spectrum sharing and dynamic allocation to maximise efficient use of scarce spectrum resources
ICT skills development	education and training	fostering ICT skills in the workforce through education reforms, vocational training programs, and online learning initiatives; supporting STEM education, promoting digital literacy, and bridging the digital divide
	attracting and retaining talent	implementing policies to attract and retain skilled ICT professionals, (e.g. offering competitive salaries, providing visa pathways for international talent, and creating conducive working environments)
	research and development	supporting R&D in ICT (e.g. grants, tax incentives, and collaborations between universities, research institutions, and industry)
Legal and regulatory framework	competition and antitrust	ensuring a level playing field for ICT companies that prevent anti-competitive practices and promote fair competition
	data privacy and protection	establishing comprehensive data privacy laws and regulations that protect personal data, promote responsible data use, and foster trust in the digital environment
	cybersecurity regulations	requirements to adopt strong security measures, report data breaches, and ensure responsible data handling practice
Digital inclusion	digital literacy programs	bridging the digital divide and empowering citizens to participate in the digital economy
	accessible technology	ensuring that ICT technologies are accessible to all citizens through assistive technologies and inclusive design principles
	e-government services	developing and expanding e-government services to provide efficient, transparent, and accessible public services
Investment and innovation	tax incentives and grants	offering tax incentives, grants, and subsidies to encourage private sector investment in ICT infrastructure, R&D, and innovation
	venture capital and start-up support	fostering a vibrant start-up ecosystem through venture capital funding, incubators, accelerators, and mentorship programmes
	public-private partnerships	encouraging public-private partnerships to leverage private sector expertise and resources in developing ICT

Source: summarised based on [1–12]

fostering long-term business relationships; (5) compliance with international standards and regulations reduces legal risks.

In addition, international cooperation is important for the country's ICT sector to achieve global competitiveness, as it provides access to knowledge, resources and technologies, fosters innovation, enhances cybersecurity and creates a thriving global digital ecosystem. The main forms of international cooperation in ICT include:

- 1) bilateral and multilateral agreements (e.g. free trade agreements, partnership and cooperation agreements, memoranda of understanding);
- 2) joint ventures and strategic alliances (e.g. collaborative R&D projects, co-development agreements, shared infrastructure projects, technology partnerships);
- 3) international trade and export promotion (e.g. export credit agencies, trade missions, international trade fairs and expos, market access initiatives);
- 4) academic and research collaborations (e.g. international research consortia, exchange programmes, technology transfer, joint degrees and certifications, international research grants, collaborative publications);
- 5) public-private partnerships (e.g. innovation hubs and tech parks, digital literacy programmes, innovation clusters, publicly funded tech incubators);
- 6) international funding and investment (e.g. foreign direct investment, international grants and loans, venture capital and private equity, cross-border M&A);
- 7) cross-border data exchange and collaboration (e.g. cloud computing agreements, data sharing initiatives, cybersecurity alliances, collaborative data analytics projects, global data repositories, cross-border cybersecurity frameworks);
- 8) capacity building and training (e.g. technical assistance programs, workshops and seminars, online courses and e-learning platforms, international training programmes, international certification programs, training partnerships with global tech firms);
- 9) participation in global value chains (GLV) through outstaffing, outsourcing, offshoring, onshoring, nearshoring, rightshoring, etc.;
- 10) international forums and conferences, ICT summits etc.

Below are the main advantages and disadvantages of each form of international cooperation (Table 2).

The next factor affecting the international competitiveness of the ICT sector of the national economy is the focus of the ICT infrastructure on deploying and adapting advanced technologies such as artificial intelligence, the Internet of Things (IoT), Big Data and blockchain [15, p. 47]. An important factor in ICT is the full or partial automation of processes and the provision of services by government and non-government institutions through the Smart City infrastructure

[19]. It is worth noting that a sufficiently developed and accessible ICT infrastructure can increase efficiency, foster innovation and entrepreneurship in the ICT sector, and improve interaction with customers and partners internationally and globally; in particular, the ICT infrastructure enables IT companies: (1) to collaborate more efficiently (regardless of their location), as well as have access to new technologies, tools and resources; (2) to provide customers with seamless and personalised products and services through multiple digital channels; (3) to reach customers and partners globally, leading to increased market share and revenue growth; (4) to collect, store and analyse large amounts of constantly growing data, which helps identify patterns, trends and opportunities and leads to fewer errors, streamlined processes, better customer service and increased competitiveness. Besides, the ICT infrastructure based on the principles of secure communication using 1–2 factor authentication allows to build infrastructure and digital data protection.

The following are the main components of the ICT infrastructure of the country's ICT sector that work together to support the storage, processing, protection and transmission of information in the ICT sector (Table 3).

A strong and developed ICT infrastructure in a competitive ICT sector typically exhibits the following characteristics, in particular it:

- 1) offers high-speed broadband connectivity, wide coverage, advanced fibre-optic networks, and 5G technology deployment for reliable, high-speed internet access in remote areas;
- 2) includes advanced data centres, high storage and processing capacity, redundancy for availability, reliability, and energy efficiency, reducing operational costs and environmental impact;
- 3) includes advanced threat detection, data protection protocols, and compliance with international cybersecurity standards;
- 4) demonstrates scalability, service variety, and seamless integration with various platforms and applications (e.g. cloud computing);
- 5) features innovative technologies, e.g. IoT integration, AI and machine learning, and blockchain implementation for secure data transactions;
- 6) consists of reliable, efficient, modern, high-quality service, and strong international connectivity for global communication and data exchange;
- 7) focuses on providing user-centric services, high-quality support, and customisable solutions to meet diverse business needs.

Hence, in our opinion, in the context of the international competitiveness of a country's ICT sector, it is advisable to consider the state of the ICT infrastructure in terms of demand for ICT, availability and accessibility of ICT infrastructure, affordability of ICT, quality of ICT infrastructure and security of ICT infrastructure because:

- 1) the demand for ICT products and services within a country signals a substantial market potential, providing a stable revenue base, which enables local companies to scale up and compete internationally;
 - 2) the availability and accessibility of ICT infrastructure are essential for ensuring that users can access and utilise ICT resources when needed, including network uptime, data centre reliability, fault tolerance level and accessibility to services, etc.;
 - 3) affordability (in terms of cost of acquiring and maintaining ICT resources, as well as cost of services for end users) plays a key role in enabling widespread access to ICT infrastructure;
 - 4) the quality of ICT infrastructure directly impacts its performance, reliability, and usability;
 - 5) security is critical for ICT infrastructure development, as it protects data, systems, and communications from unauthorised access, cyber threats, and potential breaches.
- Moreover, Partner2Connect Action Framework identifies 4 focus areas aiming at connecting people, empowering communities, building digital ecosystems and incentivising investments within least developed countries (LDCs), landlocked developing countries (LLDCs) and small island developing states (SIDS) which involves considering the above-mentioned principles [20, p. 2]. In addition, the ITU experts emphasise that

Table 2

Generalised Pros and Cons of International Cooperation Forms in ICT

Cooperation Form	Advantages	Disadvantages
Bilateral & multilateral agreements	<ul style="list-style-type: none"> • facilitate regulatory alignment and harmonization • enhance market access and trade opportunities • promote cooperation on standards and best practices 	<ul style="list-style-type: none"> • lengthy negotiation processes • potential for disagreements and conflicts • limited scope without broader multilateral participation
Joint ventures & strategic alliances	<ul style="list-style-type: none"> • pool resources and expertise • share risks and costs of R&D • access to new markets through partnerships 	<ul style="list-style-type: none"> • complex management structures • potential for conflicts of interest • dependency on partners' performance and decisions
International trade & export promotion	<ul style="list-style-type: none"> • expand market reach for ICT products and services • boost economic growth and export revenues • foster competition and innovation 	<ul style="list-style-type: none"> • trade barriers and protectionist policies • market entry challenges in foreign countries • dependency on global economic conditions
Academic & research collaborations	<ul style="list-style-type: none"> • foster knowledge sharing and transfer • accelerate innovation through joint research • enhance talent development and skills 	<ul style="list-style-type: none"> • intellectual property protection challenges • coordination issues across institutions • funding and resource allocation complexities
Public-private partnerships	<ul style="list-style-type: none"> • involve combination of public sector resources and private sector innovation • drive infrastructure development and digital inclusion • improve policy-making through stakeholder collaboration 	<ul style="list-style-type: none"> • balancing public and private interests • accountability and transparency challenges • long-term sustainability and funding issues
International funding & investment	<ul style="list-style-type: none"> • stimulate ICT sector growth and innovation • provide capital for start-ups and scale-ups • support digital development projects 	<ul style="list-style-type: none"> • risk of capital flight in volatile markets • regulatory hurdles and compliance requirements • dependency on investor preferences and market condition
Cross-border data exchange & collaboration	<ul style="list-style-type: none"> • enable global data sharing for insights and analytics • facilitate international research and development • enhance collaboration on cybersecurity and data protection 	<ul style="list-style-type: none"> • data privacy and security risks • compliance with diverse regulatory frameworks • data localisation and sovereignty concerns
Capacity building & training	<ul style="list-style-type: none"> • address skills gaps • enhance workforce productivity and competitiveness • support lifelong learning 	<ul style="list-style-type: none"> • resource constraints for training programmes • need for adaptation to rapidly evolving technology trends • quality and relevance assurance of training initiatives
International forums, conferences, summits	<ul style="list-style-type: none"> • facilitate knowledge exchange and networking • showcase innovations and best practices • influence policy agendas and industry standards 	<ul style="list-style-type: none"> • high costs for participation and sponsorship • limited impact without follow-up actions or collaborations

Source: authors' views summary

the cybersecurity of a country's ICT infrastructure is paramount for national security, economic stability, and the protection of citizens' privacy, as without adequate cybersecurity measures in place, a country's infrastructure and its citizens are vulnerable to a wide range of cyber threats that could have far-reaching consequences [20; 21]. In particular, cybersecurity of a country's ICT infrastructure involves multiple components, each addressing different aspects of protecting and securing the infrastructure (e.g. risk management, policy and governance, legal and regulatory framework, threat intelligence and information sharing, cyber defense capabilities, incident response and recovery, security awareness and training, R&D, critical infrastructure protection, encryption and data protection, supply chain security, etc.). We should admit that a nation's cybersecurity strategy is broader than just the ICT infrastructure itself, as it involves protecting the entire ICT ecosystem, including people, processes, and technology. The main components of the national cybersecurity strategy are [21]:

- 1) vision and goals (clear, overarching objectives for national cybersecurity, such as protection of critical infrastructure, safeguard of sensitive data, and fostering trust in cyberspace);
- 2) threat assessment (comprehensive understanding of the threats, such as cybercrime, espionage, state-sponsored attacks etc.);
- 3) risk management framework (for identification, assessment, and mitigation of cybersecurity risks across various sectors);
- 4) national cybersecurity policy (which is a set of guidelines, principles, and regulations that govern cybersecurity practices within the country);
- 5) identification of critical infrastructure (definition and classification of critical infrastructure sectors that are essential to national security, economic stability, and public safety);
- 6) development and enforcement of security standards and guidelines, as well as creation and test of comprehensive plans for responding to cyberattacks on critical infrastructure;

Table 3

Key Components of the ICT Infrastructure Ecosystem

Infrastructure component	Infrastructure elements	Main functions and purpose
Hardware	servers, storage devices, routers, switches, firewalls, and other networking equipment	provision of the physical foundation for ICT systems, data storage, processing and transmission, as well as security appliances for protecting the infrastructure
Software	operating systems, databases, applications, and other software tools for managing and processing data	management and processing of data, control of hardware, data organisation and storage, as well as applications for communication, collaboration and data analysis.
Networks	personal area network (PAN), metropolitan area networks (MAN), local area networks (LAN), wide area networks (WAN), and other network infrastructure	communication and transfer of data between devices and systems
Communication systems	telephone wired networks, mobile networks, and computer wired and wireless networks, internet services, satellite networks	provision of the means for voice and data communication
Data centres	facilities for housing servers, storage devices, information security and networking equipment	housing and management of ICT infrastructure hardware components, as well as provision of an uninterrupted, secure and controlled environment for storing and processing data
Cloud infrastructure	infrastructure as a Service (IaaS) and Platform as a Service (PaaS)	offer of scalable and flexible computing resources, enabling organizations to access computing power, storage, and applications on demand
Security systems	firewalls, intrusion detection systems, encryption tools, and other	ICT infrastructure protection from unauthorized access, data breaches, critical cyber interventions and other cyber threats,
Backup and disaster recovery systems	systems for backing up data and applications, services and systems as well as plans for recovering from system failures or disasters	control and verification of data integrity and system stability
Monitoring and management tools	performance monitoring tools, fault management tools, capacity planning tools, automation, load control and orchestration tools, etc.	monitoring of the ICT infrastructure performance and health, as well as management and configuration of the components for optimal operation and security systems

Source: authors' summary

- 7) encouragement of collaboration and information sharing between government agencies, private companies, and critical infrastructure operators;
- 8) establishment of dedicated government agencies responsible for cybersecurity (e.g. national cybersecurity centre or a dedicated cybersecurity department within relevant ministries);
- 9) enacting cybersecurity laws and regulations to protect critical infrastructure, personal data, and sensitive information, as well as setting cybersecurity standards for various sectors;
- 10) development of mechanisms for enforcing cybersecurity compliance and addressing non-compliance;
- 11) cybersecurity workforce development including education and training programmes (investing to develop a skilled cybersecurity workforce), cybersecurity awareness campaigns (raising public awareness about cybersecurity threats and best practices), incentives for cybersecurity careers, as well as support of cybersecurity R&D to advance technologies and best practices;
- 12) investment in and deployment of advanced cybersecurity technologies (e.g. intrusion detection systems, firewalls, and endpoint security software), implementation of data encryption, data loss (theft, destruction) prevention, data backup and recovery systems (separately for services and digital data), AI, ML, blockchain etc.), as well as collection and analysis of threat intelligence to stay ahead of emerging threats and possible interventions;
- 13) international cooperation and collaboration, particularly in forms of a) participation in international cybersecurity forums and initiatives, experience exchange, b) provision of cybersecurity assistance to other countries, particularly developing nations, c) use of diplomacy to promote international cybersecurity cooperation and norms; d) development and implementation of state centres for monitoring and responding to cyber threats, e) development of standards and their improvement for organising cybersecurity of critical infrastructure facilities and other business entities, government agencies, etc., f) introduction of certified centres for training and certification of specialists in cyber defence of critical infrastructure at various levels.



Fig. 1. 9 Overarching Principles of a Strong National Cybersecurity Strategy
Source: authors' summary of [22]

Accordingly, there are 9 basic principles of a coherent national cybersecurity strategy that should be considered at all stages of the process of drafting and implementation of a national strategy document (figure 1).

The ICT sector is highly dependent on well-educated and high-quality human capital as a key component of economic success and competitiveness. Two key human factors significantly influence this competitiveness: the consumer/customer base and the talent pool. At this point, we propose to define “ICT sector’s consumer base” as a collective group of individuals, businesses, and organisations that utilise information and communication technology products and services, while “ICT sector’s talent pool” refers to the collective workforce with the necessary skills, knowledge, and expertise to develop, implement, manage, and support information and communication technologies.

The consumer base in the ICT sector is diverse, typically consisting of personal consumers (individuals who purchase ICT products, services, tech solutions and software applications etc. for personal use), business consumers (companies and enterprises that utilize ICT products and services to enhance their operations, productivity, and competitiveness), government and public sector (use ICT to improve public services, enhance communication with citizens, and increase operational efficiency), educational institutions (leverage ICT, e.g. e-learning platforms, educational software, and digital libraries, for teaching, learning, and administration), healthcare providers (use ICT for patient management, telemedicine, electronic health records, and other health-related services), and non-profit organizations (utilize ICT to support their missions, enhance communication, and manage operations effectively).

It should be emphasised that in the context of ICT sector competitiveness, the consumer base and its digital literacy play a significant role, as they: (1) form a significant market size that is attractive to IT companies seeking to scale their operations and generate significant profits by meeting the diverse needs and preferences of a wide demographic of users; (2) attract domestic and foreign investment, as investors see the potential for high returns in markets with strong consumer demand and digital adoption; (3) provide valuable feedback to IT companies on their products and services, stimulating continuous improvement and innovation, leading to the development of more advanced technologies and solutions; (4) provide effective testing of the relevance of new ideas, features and products on different customer segments, reducing the risk of failure when scaling up globally; (5) form a potentially skilled human resource pool that is able to develop high-quality products and services, increasing the overall competitiveness of the ICT sector, thereby strengthening the economy’s position in international trade (as it can export ICT products and

services, attract foreign partnerships and investments, and actively participate in global digital ecosystems).

At the same time, quality ICT talent pool is crucial for ICT sector international competitiveness, as it: (1) fosters innovation, allowing companies to develop cutting-edge technologies and maintain a competitive edge in the global market (as talented professionals bring new ideas, expertise, skills, etc.); (2) helps organisations leverage technology to improve efficiency, service delivery, customer experience etc. within various sectors, including healthcare, education, finance, and government; (3) attracts both domestic and foreign investments facilitating economic development and technological advancement; (4) offers high-quality services and products, attracts international clients leading to stronger competitive position in the global IT market; (5) supports entrepreneurship and the growth of startups, as skilled professionals are more likely to innovate, start new ventures, and contribute to a dynamic and entrepreneurial ecosystem; (6) facilitates collaboration across different sectors. ICT professionals can work with experts in other fields to develop integrated solutions, driving innovation and enhancing overall societal well-being.

However, on the other hand, an underdeveloped ICT sector causes the emigration of highly skilled personnel from one country to another, leading to a shortage of skilled workforce and a decrease in the international competitiveness of the ICT sector. It should be noted that the main reasons behind the emigration of highly skilled IT professionals include seeking higher salaries and better conditions, lack of opportunities for professional fulfillment in the domestic market, differences in the technological development of the IT sectors of different countries, as well as certain political, economic and cultural factors. Additional aspects of the negative impact of human capital on the international competitiveness of a country’s ICT sector include the ageing of human capital (as older workers may be less likely to adopt new technologies and business practices in the ICT sector), as well as professional burnout and staff turnover (as a result of a lack of work-life balance, insufficient support or unrealistic expectations, which lead to a loss of talent, motivation and experience, as well as lower morale and productivity, etc.).

Furthermore, distinguishing between ICT skills is essential for the effective development of human capital in the country’s ICT sector, as it enables targeted training and development, efficient workforce planning, enhanced productivity and innovation, improved resource allocation, and ultimately contributes to the country’s global competitiveness in the rapidly evolving field of information and communication technology. Below are the main methodological approaches to the classification of ICT skills required for engagement in the digital economy, proposed by international governmental organisations, foreign and domestic scholars, and non-governmental organisations (Table 4).

Table 4

Generalisation of Approaches to ICT Skills Classification

Author (–s)	Classification Criteria	Skills Group	Commentary	Skills
ITU [23, p. 5–7]	proficiency level	basic	enable to function at a minimum level in society (basic digital literacy)	hardware (e.g. using a keyboard etc.), software (e.g. managing privacy settings or files on laptops/mobile phones etc.), and basic online operations (e.g. write an email, etc.)
		intermediate	enable to use digital technologies in different ways, including the ability to critically evaluate technology or create content	desktop publishing, digital graphic design, digital marketing, etc.
		advanced	those needed by specialists in ICT professions	AI, big data, coding, cybersecurity, Internet of Things, mobile app development, etc.
Coursera [24, p. 69–71]	skill domain	business	soft skills for every context, along with those that are required for the management and operation of an organisation	accounting, business analysis, data analysis, management, research & design, etc.
		technology	creation, maintenance, and scaling of computer systems and software	cloud computing, computer architecture, computer networking, computer programming, DevOps, security engineering, web development, software engineering, etc.
		Data Science	capturing and utilising the data generated within a business for decision-making etc.	data management & visualisation, maths & statistics, machine learning, statistical programming
Desyatko A. M., Shestak Y. I., Zakharov R. G. [25, p. 32]	competence-based and personal abilities	professional competences	determined by the educational programme of the student or speciality	
		market competences	underscore the importance of a proactive attitude, commitment to continuous personal improvement	active life position, seriousness of motivation for the profession, aptitude for self-development, etc.
		corporate competences	essential for effectively contributing to and thriving in a corporate environment	systematic thinking, professionalism, ability to work in a team stress resistance, ability to comply with corporate standards, conscientious and responsible attitude to work, etc.
The European Commission's Joint Research Centre [26, p. 9–50]	type & proficiency level	information and data literacy	browsing, searching, evaluating, filtering & managing data, information and digital content	
		communication & collaboration	interacting, sharing, engaging citizenship & collaborating through digital technologies, 'netiquette', managing digital identity	
		digital content creation	developing, integrating & re-elaborating digital content, understanding copyright and licences, programming	
		safety	protecting devices, personal data & and privacy, health & well-being, the environment	
		problem solving	solving technical problems, identifying needs & technological responses, creatively using digital technology, identifying digital competence gaps	

Source: compiled from [23–26]

In summary, a strong consumer base drives demand, innovation, and brand reputation, while a skilled talent pool fosters innovation, productivity, and global collaboration.

R&D and innovation activities can influence the international competitiveness of the IT sector, giving companies a competitive edge in the global IT market by enabling them to develop new and improved IT products, IT services and processes that can increase efficiency, reduce costs and improve quality. Structural approaches to research and development (R&D) in ICT vary depending on the size, goals, and structure of the organisation, and can be identified as:

- 1) centralised R&D, i.e. a single R&D department responsible for all research activities across the organization (e.g. such companies as IBM, Intel);
- 2) decentralised R&D, i.e. R&D activities are spread across various business units or departments (e.g. such companies as Google, Amazon, Cisco);
- 3) hybrid R&D, i.e. combination of centralised and decentralised approaches, often with a core central R&D team and satellite teams within business units (e.g. such companies as Microsoft, Samsung, Apple).

Furthermore, based on applied corporate competitive strategies, forming approaches for R&D activities may be classified into R&D competition (R&D rivalry), R&D cartelisation (R&D cartel, R&D cooperation), research joint venture (RJV) competition (RJV rivalry), RJV cartelisation (RJV cartel, RJV cooperation) and

full industry cartelisation (full industry cartel, full industry cooperation) [27, p. 1124].

Below are the main formats of R&D activities in ICT, each of which plays a crucial role in stimulating innovation and technological progress (Table 5).

R&D centres serve as crucial hubs for fundamental research, providing a space for scientists, engineers, and researchers to delve into the core principles of ICT, leading to ground-breaking discoveries that often form the foundation for new technological advancements. Moreover, global practice includes three main types of foreign R&D centres: foreign-funded R&D centres, global R&D centres, and foreign-funded open innovation platforms [29, p. 51]. Additionally, the study [29, p. 51] highlights general corporate R&D engagement strategies of international IT companies, in particular through acquisition of local IT companies, establishing new R&D facilities, forming partnerships with local universities or research institutions, investing in tech start-ups, and establishing innovation hubs or accelerators.

Classification in Table 6 highlights the varying ownership structures, research focuses, geographic scopes, collaboration models, sizes, technological domains, innovation types, research outputs, organisational structures, market orientations, etc. in global R&D practice in ICT.

Finally, R&D in ICT relies on various factors such as financial investment, human capital, infrastructure, government policies, industry demand, collaboration,

Table 5

Formats of Research and Development in ICT

Format	General Objectives	General Activities	Possible Outputs
Basic Research	to gain a deeper understanding of fundamental principles without immediate commercial application	theoretical studies, experiments to validate theories, algorithm development	scientific papers, theoretical models, foundational knowledge (e.g. development of new cryptographic algorithms, etc.)
Applied Research	to solve specific, practical problems by applying existing knowledge	designing prototypes, testing technologies in controlled environments, feasibility studies	prototypes, patents, technical reports (e.g. new networking protocols creation, etc.)
Development	to bring new or improved products and services to the market	system design, integration, testing, and validation, pilot projects, market analysis	commercial products, software, hardware, systems (e.g. development of new smartphone models, software applications, IoT devices, etc.)
Collaborative Research	to leverage the strengths of multiple organizations or disciplines to address complex challenges	joint projects, consortiums, public-private partnerships, academic-industry collaborations	joint publications, shared patents, combined technological advancements (e.g. collaborative AI research between universities and tech companies)
Translational Research	to translate findings from basic research into practical applications	bridging the gap between lab and market, proof-of-concept studies, validation in real-world conditions	scalable prototypes, validated solutions, pilot implementations (e.g. applying cybersecurity research to industry-specific solutions, etc.)
Experimental Development	to experiment with new ideas and assess their feasibility	building and testing experimental models, simulations, exploratory coding	proof-of-concepts, experimental data, feasibility reports (e.g., testing new blockchain protocols, exploring new network architectures, etc.)

Source: formed and expanded on the basis of [28]

intellectual property protection, global competition, technological trends, regulatory environment, data access, market size and growth potential, corporate strategy, and international collaboration. Thus, sufficient funding, skilled professionals, advanced technological infrastructure, government incentives, industry demand, collaboration between universities and industry players, strong intellectual property protection, a conducive regulatory environment, etc. contribute to the effectiveness of R&D efforts in the ICT sector.

Discussion. The study is an attempt by the authors to systematically review and structure the existing research achievements on the factors influencing the formation of competitive advantages and supporting the international competitiveness of the ICT sector of the national economy. Thus, the study and review of scientific and industry literature helped us identify and summarise the impact of the main groups of factors on the competitiveness of the ICT sector, in particular the favourable political and regulatory

environment in the country, political stability in the country, the involvement of the country's ICT sector in international trade and cooperation, the state of the country's ICT infrastructure (as the basis for the functioning of the ICT sector and the digital economy as a whole), the consumer base and the human resource pool of the ICT sector of the national economy (namely, in terms of their availability and digital skills), and R&D in the ICT sector.

From our perspective, in the future, it is advisable to continue research (both empirical and theoretical) on the degree and nature of the impact of internal and external factors on the functioning and competitiveness of the ICT sector of the national economy. In particular, we believe that further research will remain promising in terms of: (1) the human factor (in particular, in terms of digital literacy, ICT talent development, diversity and inclusion), which will allow for a better understanding of the relationship between digital literacy and the competitiveness of

Table 6

ICT Research and Development Centres Classification

Classification Criterion	Types of R&D Centres
by ownership and funding source	public/governmental, private, academic, non-profit
by research focus and specialisation	basic research centres, applied research centres, sector-specific centres, multidisciplinary centres
by geographic scope	local/national, international/global
by collaboration and partnership model	independent (without formal partnerships), collaborative/consortium (between multiple organisations, i.e., industry, academia, and government), joint ventures and strategic alliances
by size and scale	small/start-up centres, large/corporate centres
by technological domain	centres in software development & IT, telecommunications & networking, hardware & electronics, AI & ML
by innovation type	incremental innovation centres, disruptive innovation centres
by research output	theoretical research centres, experimental research centres, development and engineering centres
by organizational structure	centralised, decentralised, hybrid
by market orientation	consumer-focused, enterprise-focused
by lifecycle stage	early-stage (concept development & initial feasibility), growth-stage centres (scaling innovations, refining technologies, and bringing products to market), mature-stage centres (sustaining innovation and maintaining competitive advantages)
by application domain	healthcare, financial, education, environmental, etc.
by methodology	agile (employ agile methodologies for iterative and flexible R&D), traditional/waterfall (use structured, phase-based approaches)
by impact and reach	high-impact (for technological breakthroughs), low-impact (for incremental improvements)
by risk and innovation profile	high-risk (high-risk projects with the potential for high reward), low-risk (low-risk projects with more predictable outcomes)
by funding model	grant-funded, self-funded, crowdfunded
by intellectual property strategy	patent-driven (focus on generating patents), open-source (develop technologies with an open-source approach)
by human resource model	in-house (employ internal staff for R&D), outsourced (rely on external contractors or partners), hybrid
by technology adoption stage	emerging technology centres, mature technology centres

Source: authors' elaboration

the ICT sector, as well as the effectiveness of ICT talent development strategies (such as educational programmes and international cooperation, attracting and retaining qualified specialists in the global market); (2) the dynamics of global competition in ICT, using comparative analysis, assessing the impact of new technologies and determining the impact of globalisation and various forms of international cooperation in ICT; (3) the role, effectiveness and harmonisation of public ICT policies; (4) the relationship between investment in research and development and the international competitiveness of the

ICT sector, focusing on how different sources and models of funding affect outcomes; (5) the impact of infrastructure investment, including cost-effectiveness, scalability and reliability, as well as the digital divide, resilience and security of ICT infrastructure; etc. Finally, we consider it advisable to accompany comprehensive studies of individual factors affecting the international competitiveness of the ICT sector with graphic materials (tables, graphs, flowcharts, diagrams, etc.) to visually simplify the relationship and impact of various factors on the ICT sector of the national economy.

References

1. Network Readiness Index 2023. URL: https://download.networkreadinessindex.org/reports/nri_2023.pdf.
2. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2023. URL: https://www.imd.org/wp-content/uploads/2023/12/Digital_2023.pdf.
3. Technology and innovation report 2023. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tir2023_en.pdf.
4. Digital in the Time of COVID. Trust in the Digital Economy and Its Evolution Across 90 Economies as the Planet Paused for the Pandemic. URL: <https://sites.tufts.edu/digitalplanet/files/2021/03/digital-intelligence-index.pdf>.
5. The ICT Development Index (IDI): conceptual framework and methodology. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2017/methodology.aspx>.
6. ICT Development Index. 2023. URL: <https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics/IDI2023/>.
7. 2020 Global Connectivity Index — Huawei. URL: <https://www.huawei.com/minisite/gci/en/>.
8. Cisco Digital Readiness Index. URL: <https://www.cisco.com/c/en/us/about/csr/research-resources/digital-readiness.html>.
9. Ease of Doing Digital Business 2019. URL: https://digitalplanet.tufts.edu/wp-content/uploads/2022/10/Ease-of-Doing-Digital-Business-2019_2020.pdf.
10. Jens, J.K., Mathias, R., (2016). Determinants of ICT infrastructure: A cross-country statistical analysis. Darmstadt Discussion Papers in Economics. № 228. URL: <https://tuprints.ulb.tu-darmstadt.de/5700/>.
11. Lee, S., Nam, Y., Lee, S. & Son, H. (2016). Determinants of ICT innovations: A cross-country empirical study. *Technological Forecasting and Social Change*, 110, 71–77. doi: 10.1016/j.techfore.2015.11.010.
12. Rai, D., Kurnia, S. (2017). Factors Affecting the Growth of the ICT Industry: The Case of Bhutan. Information and Communication Technologies for Development. Cham: Springer International Publishing, 728–739. doi: 10.1007/978-3-319-59111-7_59.
13. Tymoshenko, N. Yu., & Ronsky, B. Yu. (2018). Problemy ta perspektyvy rozvytku IT-industrii v Ukraini [Problems and prospects of development of the IT industry in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 17, 384–388. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/17_ukr/57.pdf [in Ukrainian].
14. Barvinok, V. (2020). Suchasni trendy ta problemy IT-sektora v Ukraini: pidhotovka ta mihratsiia IT-fakhivtsiv [Current trends and problems of the IT sector in Ukraine: training and migration of IT professionals]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*, 4, 90–102. doi: 10.21272/mer.2020.90.07 [in Ukrainian].
15. Melnyk, T., & Zavhorodnya, Ye. (2023). Konkurentni perevahy IT-sektoru Ukrainy. [Competitive advantages of the IT sector of Ukraine]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, parvo*, 126(1), 42–59. doi: 10.31617/3.2023(126)04 [in Ukrainian].
16. Melnyk, T., & Zavhorodnya, Ye. (2023). Metody otsinky mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti IT-sektora [International competitiveness assessment methods of the IT sector]. *Scientia fructuosa*, 150(4), 105–119. doi: 10.31617/1.2023(150)07 [in Ukrainian].
17. Worldwide Governance Indicators. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators>.
18. Index of Economic Freedom — The Heritage Foundation. URL: <https://www.heritage.org/index/>.
19. Lakhno, V., Malyukov, V., Kryvoruchko, O., Desiatko, A., & Shestak, Y. (2020). Smart City Technology Investment Solution Support System Accounting Multi-factories. Software Engineering Perspectives in Intelligent Systems. Cham: Springer International Publishing, 1–11. doi: 10.1007/978-3-030-63322-6_1.
20. Partner2Connect Executive summary. URL: https://www.itu.int/itu-d/reports/partner2connect-action-framework/wp-content/uploads/sites/7/2022/03/ITU-P2C_FA-Action-Framework_Executive-Summary.pdf.
21. GCI Fourth Edition Report. URL: https://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/str/D-STR-GCI.01-2021-PDF-E.pdf.
22. Overarching Principles. URL: <https://ncsguide.org/the-guide/principles/>.

23. Digital Skills Toolkit. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Digital-Inclusion/Documents/ITU%20Digital%20Skills%20Toolkit.pdf>.
24. Global Skills Report. 2024. URL: <https://www.coursera.org/skills-reports/global/pdf/gsr-2024>.
25. Desiatko, A., Shestak, Ya. & Zakharov, R. (2022). Modeliuvannia konkurentospromozhnosti zdobuvachiv osvity IT-haluzi zakladiv vyshchoi osvity [Modelling the competitiveness of students in the IT industry of higher education institutions]. *Rozpodileni prohramni systemy i tekhnolohii* [Distributed software systems and technologies]. Kyiv, 32–34. URL: https://www.knuba.edu.ua/wp-content/uploads/2022/12/2022_TEЗИ_ПІСТ.pdf [in Ukrainian].
26. DigComp 2.2: The Digital Competence Framework for Citizens — With new examples of knowledge, skills and attitudes. URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC128415>.
27. Karbowski, A., (2019). Cooperative and non-cooperative r&d in product innovation and firm performance. *Journal of Business Economics and Management*, 20(6), 1121–1142. doi: 10.3846/jbem.2019.11050.
28. Frascati Manual 2015. (2015). *OECD*. doi: 10.1787/9789264239012-en.
29. Zavorodnya, E. O., & Melnyk, T. M. (2024). Insights into Ukraine's International Cooperation in R&D for ICT Sector Development. *World economy and civilizational progress amidst polystructural changes: economic-technological, resource, political-legal, security-social factors*. Baltija Publishing. doi: 10.30525/978-9934-26-412-2-11.

Література

1. Network Readiness Index 2023. URL: https://download.networkreadinessindex.org/reports/nri_2023.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
2. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2023. URL: https://www.imd.org/wp-content/uploads/2023/12/Digital_2023.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
3. Technology and innovation report 2023. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/tir2023_en.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
4. Digital in the Time of COVID. Trust in the Digital Economy and Its Evolution Across 90 Economies as the Planet Paused for the Pandemic. URL: <https://sites.tufts.edu/digitalplanet/files/2021/03/digital-intelligence-index.pdf> (дата звернення: 13.04.2024).
5. The ICT Development Index (IDI): conceptual framework and methodology. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis2017/methodology.aspx> (дата звернення: 13.04.2024).
6. ICT Development Index 2023. URL: <https://www.itu.int/itu-d/reports/statistics/IDI2023/> (дата звернення: 13.04.2024).
7. 2020 Global Connectivity Index — Huawei. URL: <https://www.huawei.com/minisite/gci/en/> (дата звернення: 13.04.2024).
8. Cisco Digital Readiness Index. URL: <https://www.cisco.com/c/en/us/about/csr/research-resources/digital-readiness.html> (дата звернення: 13.04.2024).
9. Ease of Doing Digital Business 2019. URL: https://digitalplanet.tufts.edu/wp-content/uploads/2022/10/Ease-of-Doing-Digital-Business-2019_2020.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
10. Jens J K., Mathias R. Determinants of ICT infrastructure: A cross-country statistical analysis. *Darmstadt Discussion Papers in Economics*. 2016. № 228. URL: <https://tuprints.ulb.tu-darmstadt.de/5700/> (дата звернення: 13.04.2024).
11. Determinants of ICT innovations: A cross-country empirical study / S. Lee et al. *Technological Forecasting and Social Change*. 2016. Vol. 110. P. 71–77. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.11.010>.
12. Rai D., Kurnia S. Factors Affecting the Growth of the ICT Industry: The Case of Bhutan. *Information and Communication Technologies for Development*. Cham, 2017. P. 728–739. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-319-59111-7_59.
13. Тимошенко Н., Ронський Б. Проблеми та перспективи розвитку ІТ-індустрії в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. № 17. С. 384–388. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/17_ukr/57.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
14. Барвінок В. Сучасні тренди та проблеми ІТ-сектора в Україні: підготовка та міграція ІТ-фахівців. *Механізм регулювання економік*. 2020. № 4. С. 90–102. doi: <https://doi.org/10.21272/mer.2020.90.07>.
15. Мельник Т., Завгородня Є. Конкурентні переваги ІТ-сектору України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2023. Т. 126, № 1. С. 42–59. doi: [https://doi.org/10.31617/3.2023\(126\)04](https://doi.org/10.31617/3.2023(126)04).
16. Мельник Т., Завгородня Є. Методи оцінки міжнародної конкурентоспроможності ІТ-сектора. *Scientia Fructuosa*. 2023. Т. 150, № 4. С. 105–119. doi: [https://doi.org/10.31617/1.2023\(150\)07](https://doi.org/10.31617/1.2023(150)07).
17. Worldwide Governance Indicators. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators> (дата звернення: 13.04.2024).
18. Index of Economic Freedom — The Heritage Foundation. URL: <https://www.heritage.org/index/> (дата звернення: 13.04.2024).
19. Smart City Technology Investment Solution Support System Accounting Multi-factories / V. Lakhno et al. *Software Engineering Perspectives in Intelligent Systems*. Cham, 2020. P. 1–11. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-030-63322-6_1.
20. Partner2Connect Executive summary. URL: https://www.itu.int/itu-d/reports/partner2connect-action-framework/wp-content/uploads/sites/7/2022/03/ITU-P2C_FA-Action-Framework_Executive-Summary.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
21. GCI Fourth Edition Report. URL: https://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/str/D-STR-GCI.01-2021-PDF-E.pdf (дата звернення: 13.04.2024).

22. Overarching Principles. URL: <https://ncsguide.org/the-guide/principles/> (дата звернення: 13.04.2024).
23. Digital Skills Toolkit. URL: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Digital-Inclusion/Documents/ITU%20Digital%20Skills%20Toolkit.pdf> (дата звернення: 13.04.2024).
24. Global Skills Report. 2024. URL: <https://www.coursera.org/skills-reports/global/pdf/gsr-2024> (дата звернення: 13.04.2024).
25. Десятко А., Шестак Я., Захаров Р. Моделювання конкурентоспроможності здобувачів освіти ІТ-галузі закладів вищої освіти. *Розподілені програмні системи і технології: тези доп. III-ї міжнар. наук.-практ. конф.* (м. Київ, 28 листоп. 2022 р.). Київ, 2022. С. 32–34. URL: https://www.knuba.edu.ua/wp-content/uploads/2022/12/2022_ТЕЗИ_РПСТ.pdf (дата звернення: 13.04.2024).
26. DigComp 2.2: The Digital Competence Framework for Citizens — With new examples of knowledge, skills and attitudes. URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC128415> (дата звернення: 13.04.2024).
27. Karbowski A. Cooperative and non-cooperative r&d in product innovation and firm performance. *Journal of Business Economics and Management*. 2019. Vol. 20, no. 6. P. 1121–1142. URL: <https://doi.org/10.3846/jbem.2019.11050> (дата звернення: 13.04.2024).
28. Frascati Manual 2015. *OECD*. 2015. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264239012-en> (дата звернення: 13.04.2024).
29. Zavorodnya E. O., Melnyk T. M. Insights into Ukraine's International Cooperation in R&D for ICT Sector Development. *World economy and civilizational progress amidst polystructural changes: economic-technological, resource, political-legal, security-social factors*. 2024. URL: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-412-2-11> (дата звернення: 13.06.2024).

Кузьмін Олег Євгенович

*доктор економічних наук, професор, директор
Навчально-науковий Інститут економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

Kuzmin Oleh

*Doctor of Economics, Professor, Director
Educational and Research Institute of Economics and Management of
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-6014-6437*

Оліховський Віталій Степанович

*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Olikhovskyy Vitaliy

*Postgraduate Student of the Department of Management and International Business
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-1897-093X*

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10230

ІМПОРТНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРОГНОЗУВАННЯ, МАТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

IMPORT ACTIVITY IN UKRAINE: FORECASTING, MATRIX MODELLING AND GOVERNMENT REGULATION

Анотація. Вступ. Імпортна діяльність України є важливою складовою національної економіки, яка впливає на стабільність внутрішнього ринку, рівень цін, розвиток промисловості та зовнішньоторговельний баланс. В умовах глобальної економічної нестабільності, змін у міжнародній торговельній політиці, а також внутрішніх викликів виникає необхідність у прогнозуванні імпоротної діяльності та факторів впливу.

Мета. Метою цього дослідження є моделювання сценаріїв розвитку імпоротної діяльності України та факторів впливу з використанням Марковських процесів, що допоможе визначити ймовірні стани імпоротної діяльності та факторів впливу і запропонувати заходи державного регулювання для мінімізації ризиків та максимізації вигоди.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) дані державної служби статистики України; 2) праці авторів у сфері прогнозування, які зосереджені на розробленні інноваційних підходів до аналізу даних, моделюванні майбутніх економічних та соціальних процесів, а також створенні надійних прогнозних моделей.

Для досягнення цієї мети, в процесі дослідження, було здійснено моделювання на основі марковських процесів, яке описане за допомогою системи диференціальних рівнянь Колмогорова та відповідною системою алгебраїчних рівнянь. Розв'язання системи диференціальних рівнянь проводилось на основі чисельного методу Рунге-Кутта, а системи алгебраїчних рівнянь за допомогою чисельного методу Гауса-Лапласа. Методика дослідження передбачала відображення імпоротної діяльності та факторів впливу у вигляді графа станів, де кожен стан системи чітко визначений та взаємовиключний. Використовуючи систему диференціальних рівнянь Колмогорова, були обчислені ймовірності перебування системи в різних станах, що дозволило провести прогнозування майбутніх змін у імпортних потоках.

Результати. Результати розрахунків показали, що імпортна діяльність у перспективі може знаходитись у трьох різних станах («дуже добре», «добре» та «задовільно») з приблизно однаковою ймовірністю 28,57%, а для факторів впливу є висока ймовірність перебувати у стані «задовільно» в безпосередній близькості до стану «незадовільно», що є неприйнятним і підкреслює необхідність постійного моніторингу та управління імпоротною діяльністю та факторами впливу для забезпечення стабільності та зростання в умовах невизначеності. За результатами прогнозування запропоновано заходи державного регулювання для стабілізації ситуації, що склалася.

Перспективи. Перспективи подальших досліджень включають розширення спектра аналізованих факторів, впровадження інноваційних підходів і технологій, а також адаптацію до умов невизначеності і кризових ситуацій.

Ключові слова: імпортна діяльність, прогнозування, фактори впливу, марковські процеси, статичний сценарій, динамічний сценарій.

Summary. Introduction. Ukraine's import activity is an important component of the national economy, which affects the stability of the domestic market, price levels, industrial development, and the foreign trade balance. In the context of global economic instability, changes in international trade policy, and domestic challenges, there is a need to forecast import activity and its influencing factors.

Purpose. The purpose of this study is to model scenarios of development of Ukraine's import activity and influencing factors using Markov processes, which will help to determine the likely states of import activity and influencing factors and propose government regulation measures to minimise risks and maximise benefits.

Materials and methods. The research materials are: 1) data of the State Statistics Service of Ukraine; 2) works of the authors in the field of forecasting, which focus on the development of innovative approaches to data analysis, modelling future economic and social processes, as well as creating reliable forecasting models.

In order to achieve this goal, the study involved modelling based on Markov processes, which is described by a system of Kolmogorov differential equations and a corresponding system of algebraic equations. The system of differential equations was solved using the Runge-Kutta numerical method, and the system of algebraic equations was solved using the Gauss-Laplace numerical method. The research methodology involved representing the import activity and the factors of influence in the form of a state graph, where each state of the system is clearly defined and mutually exclusive. Using the Kolmogorov system of differential equations, the probabilities of the system being in different states were calculated, which allowed forecasting future changes in import flows.

Results. The results of the calculations showed that import activity in the future may be in three different states ('very good', 'good' and 'satisfactory') with approximately the same probability of 28.57%, and for the factors of influence there is a high probability of being in the 'satisfactory' state in close proximity to the 'unsatisfactory' state, which is unacceptable and emphasises the need for constant monitoring and management of import activity and factors of influence to ensure stability and growth in the face of uncertainty. Based on the results of the forecast, the NBU has proposed state regulation measures to stabilise the current situation.

Discussion. Prospects for further research include expanding the range of analysed factors, introducing innovative approaches and technologies, and adapting to uncertainty and crisis situations.

Key words: import activity, forecasting, factors of influence, Markov processes, static scenario, dynamic scenario.

Постановка проблеми. Імпортна діяльність України є важливим елементом національної економіки, що впливає на стабільність внутрішнього ринку, рівень цін, розвиток промисловості та зовнішньоторговельний баланс країни. У сучасних умовах глобальної економічної нестабільності, змін у торговельній політиці міжнародних партнерів, а також внутрішніх економічних та політичних викликів, виникає необхідність у прогнозуванні ймовірних станів імпоротної діяльності та факторів впливу у перспективі, що сприятиме створенню стратегічних планів, які допоможуть зміцнити позиції України на міжнародних ринках у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Огляд наукової літератури з прогнозування демонструє широкий спектр методологічних підходів, кожен з яких має свої переваги та недоліки, оскільки вибір відповідного методу залежить від конкретних умов, доступності даних та специфіки задачі, що вирішується.

Так, М.В. Одрехівським та іншими співавторами [1] пропонується використовувати систему диференціальних рівнянь Колмогорова для оцінювання та прогнозування станів міжнародної інноваційної активності підприємств [1]. М.О. Юнацький [2] провів огляд сучасних методів прогнозування фінансового

стану підприємства. О.М. Гарнага [3] розглянув методологічні аспекти аналізу та прогнозування в системі міжнародних економічних відносин. Огляду і класифікації основних моделей прогнозування часових рядів присвячена праця Ю.О. Андрусенко [4]. В.І. Литвиненко, О.А. Кожухівська, А.О. Фефелов [5] запропонували метод прогнозування гетероскедастичних процесів з використанням синтезованих поліноміальних нейронних мереж. О.В. Скакаліна [6] приводить методику короткострокового прогнозування економічних показників діяльності суб'єкта господарювання із застосуванням модифікації класичного алгоритму методу групового врахування аргументів у праці. Прогнозування ключових макроекономічних показників розвитку України з використанням математичних моделей здійснюють Т.О. Семененко і В.М. Домрачев [7]. М.В. Приймак, С.Ю. Прошин [8–9] у своїх працях проводять імітаційне моделювання реалізації періодичних ланцюгів Маркова, з використанням яких перевірено правильність методу оцінювання і доводять, що на його основі можуть бути розроблені методи прогнозування. У праці Пенг Л. (Peng L.) [10] представлено модель аналізу ефективності системи відстеження на основі теорії ланцюгів Маркова.

Незважаючи на широкий спектр досліджень, щодо прогнозування економічних процесів за

допомогою різних методів і підходів, малодослідженим питанням залишається застосування марковських процесів для прогнозування стану імпортової діяльності України та факторів впливу.

Формулювання цілей статті. Основне завдання дослідження полягає у моделюванні сценаріїв розвитку імпортової діяльності та факторів впливу у перспективі за допомогою марковських процесів, визначенні їх ймовірних станів для мінімізації ризиків та максимізації вигоди з метою подальшого розроблення ефективних стратегій для управління ризиками й можливостями в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Провівши аналіз стану імпортової діяльності України, ми можемо визначити поточні тенденції та виявити основні фактори, які впливають на цю сферу. Однак, щоб ефективно керувати імпортовою діяльністю та приймати обґрунтовані рішення, важливо не лише розуміти поточний стан, але й прогнозувати майбутні зміни та можливі наслідки на основі наявних показників. Прогнозування дозволяє передбачити потенційні ризики та можливості, що виникають у зв'язку з коливанням економічних, політичних та ринкових умов, а також сприяє розробленню стратегічних планів, які допоможуть зміцнити позиції України на міжнародних ринках у довгостроковій перспективі.

Одним із потужних інструментів для такого прогнозування є марковські процеси, які дозволяють моделювати системи, що розвиваються у випадковий спосіб з часом. Марковські процеси відрізняються тим, що майбутній стан системи залежить лише від її поточного стану, без необхідності врахування минулого [11]. Це спрощує моделювання та дозволяє зосередитися на ключових показниках, які визначають динаміку імпортової діяльності. При використанні марковських процесів ми створюємо моделі, які враховують випадковість і невизначеність в імпортній діяльності, а також виявляють ймовірності переходу між різними станами системи, що дозволяє не лише прогнозувати майбутні зміни в імпортних потоках, але й розробити стратегії для управління ризиками і використання можливостей, що можуть виникнути.

Тобто, використання марковських процесів дозволяє оцінити ймовірності різних сценаріїв розвитку, виявити найважливіші фактори впливу та розробити стратегії, спрямовані на мінімізацію ризиків та максимізацію вигод, а також надають чітке розуміння ймовірнісних результатів на основі поточного стану системи, що є критично важливим для планування та адаптації імпортової діяльності та факторів впливу в умовах невизначеності.

Переважає застосування марковських процесів у прогнозуванні імпортової діяльності та факторів впливу полягає в значному розширенні можливостей традиційних методів аналізу економічних процесів, що дозволяє покращити точність прогнозів. Марковські процеси дають можливість моделювати

імпорту діяльність як послідовність динамічних станів, де кожен стан відображає певний рівень активності або стабільності. Це дозволяє відстежувати зміни в економічних умовах і враховувати їхній вплив на майбутню імпорту активність, що є суттєвим кроком вперед порівняно з традиційними статистичними моделями, які враховують лише середні значення показників.

Для прогнозування відобразимо імпорту діяльність і фактори впливу у вигляді графа станів (рис. 1), де стани (S) — це різні можливі ситуації або умови, в яких може перебувати система в будь-який момент часу і кожен стан є чітко визначеним (з вказанням конкретного числового проміжку значень) і взаємовиключним, а λ_{ij} — інтенсивності переходу із стану « i » в стан « j »; $i, j = 1, 2, 3, 4$; $i \neq j$ (обчислюється підрахунком кількості переходів значення i -го показника у область j , які в подальшому вписуємо у матрицю Λ), опишемо системою диференціальних рівнянь Колмогорова (1) та відповідною системою алгебраїчних рівнянь (2), де P_i — імовірності станів S_i , $i = 1, 2, 3, 4$ (обчислюється підрахунком кількості попадань показника у кожен стан, з подальшим його діленням по кожному стану на загальну кількість значень показника — це будуть початкові умови для обчислення).

$$dP_1 / dt = -(\lambda_{12} + \lambda_{13} + \lambda_{14}) \cdot P_1 + \lambda_{21} \cdot P_2 + \lambda_{31} \cdot P_3 + \lambda_{41} \cdot P_4;$$

$$dP_2 / dt = \lambda_{12} \cdot P_1 - (\lambda_{21} + \lambda_{23} + \lambda_{24}) \cdot P_2 + \lambda_{32} \cdot P_3 + \lambda_{42} \cdot P_4;$$

$$dP_3 / dt = \lambda_{13} \cdot P_1 + \lambda_{23} \cdot P_2 - (\lambda_{31} + \lambda_{32} + \lambda_{34}) \cdot P_3 + \lambda_{43} \cdot P_4; \quad (1)$$

$$dP_4 / dt = \lambda_{14} \cdot P_1 + \lambda_{24} \cdot P_2 + \lambda_{34} \cdot P_3 - (\lambda_{41} + \lambda_{42} + \lambda_{43}) \cdot P_4$$

$$-(\lambda_{12} + \lambda_{13} + \lambda_{14}) \cdot P_1 + \lambda_{21} \cdot P_2 + \lambda_{31} \cdot P_3 + \lambda_{41} \cdot P_4 = 0;$$

$$\lambda_{12} \cdot P_1 - (\lambda_{21} + \lambda_{23} + \lambda_{24}) \cdot P_2 + \lambda_{32} \cdot P_3 + \lambda_{42} \cdot P_4 = 0;$$

$$\lambda_{13} \cdot P_1 + \lambda_{23} \cdot P_2 - (\lambda_{31} + \lambda_{32} + \lambda_{34}) \cdot P_3 + \lambda_{43} \cdot P_4 = 0;$$

$$\lambda_{14} \cdot P_1 + \lambda_{24} \cdot P_2 + \lambda_{34} \cdot P_3 - (\lambda_{41} + \lambda_{42} + \lambda_{43}) \cdot P_4 = 0; \quad (2)$$

де P_i — імовірності станів S_i , $i = 1, 2, 3, 4$

λ_{ij} — інтенсивності переходу із стану i в стан j ; $i, j = 1, 2, 3, 4$; $i \neq j$.

Значення інтенсивності переходів із стану в стан, які отримані у процесі спостереження ми подали у вигляді матриці Λ (3).

$$\Lambda = \begin{pmatrix} 0 & \lambda_{12} & \lambda_{13} & \lambda_{14} \\ \lambda_{21} & 0 & \lambda_{23} & \lambda_{24} \\ \lambda_{31} & \lambda_{32} & 0 & \lambda_{34} \\ \lambda_{41} & \lambda_{42} & \lambda_{43} & 0 \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Використання системи диференціальних рівнянь (1), її розв'язування, розробленими на основі чисельного методу Рунге-Кутта четвертого порядку, програмними засобами, дозволяє досліджувати динаміку ймовірностей станів. Розв'язування з допомогою чисельного методу Гауса-Лапласа та розроблених

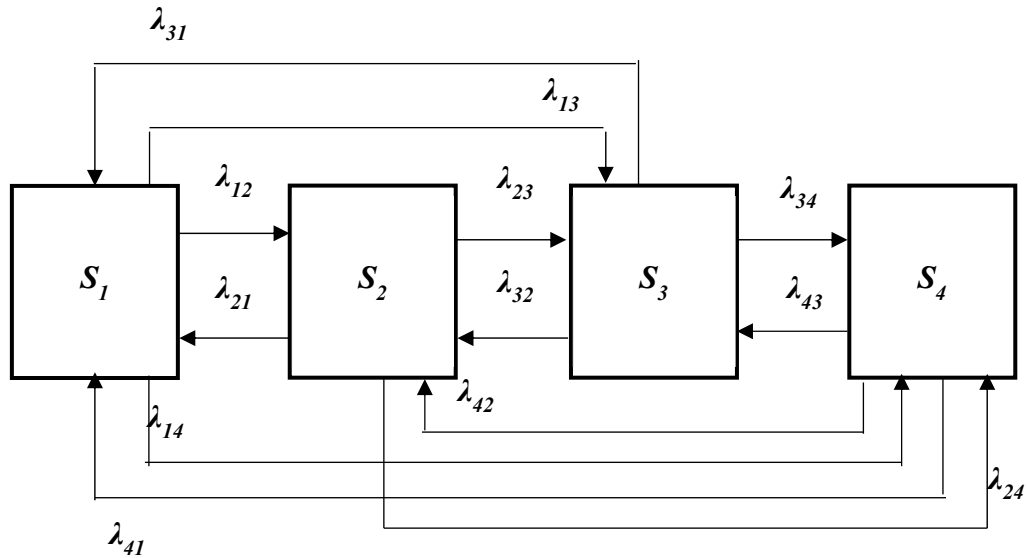


Рис. 1. Граф станів імпоротної діяльності та факторів впливу

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 8; 9; 11]

на його основі програмних засобів, системи алгебраїчних рівнянь (2), дозволяє отримувати значення імовірностей станів у стаціонарному режимі і, таким чином, їх прогнозувати та підтримувати процеси прийняття та реалізації управлінських рішень [1].

Як ми уже зазначали, збільшення імпорту не є однозначно позитивною чи негативною тенденцією. Його вплив залежить від конкретних умов і політики країни. Важливо, щоб країна забезпечувала збалансований підхід до торгівлі, розвивала власне виробництво та інфраструктуру, а також проводила політику спрямовану на мінімізацію негативних наслідків і максимізацію переваг від імпоротної діяльності, що, на жаль, у нашій країні відбувається не дуже вдало, про що свідчить негативне торговельне сальдо. Враховуючи те, що військові дії у нашій країні продовжуються і надалі та кожен день супроводжується додатковими руйнуваннями виробничих та інфраструктурних об'єктів, ми розуміємо, що без імпорту в даній ситуації нам не обійтись і він в ближній перспективі тільки збільшуватиметься, а експорт зменшуватиметься, але ми маємо розуміти, що для того, щоб країна мала міцну економіку має бути баланс між імпортом і експортом, зокрема, має бути позитивне торговельне сальдо. Саме тому, зменшення обсягу імпорту ми вважаємо умовно позитивною тенденцією, і відповідно збільшення — як умовно негативну.

Виходячи з наведених вище тверджень, ми виділили чотири стани імпоротної діяльності (S_1 — дуже добре, S_2 — добре, S_3 — задовільно та S_4 — незадовільно), кожному з яких присвоїли певний проміжок числових значень. Нижня межа стану S_1 — це мінімальне значення показника імпорту, а верхня розраховується, як сума мінімального значення показника імпорту та різниці між максимальним

і мінімальним значення імпорту товарів та послуг за період 2012–2022 рр. розділеного на три. Відповідно нижня межа стану S_2 це верхня межа стану S_1 , а верхня розраховується сумуванням нижньої межі стану S_2 та різниці між максимальним і мінімальним значенням імпорту товарів та послуг за досліджуваній період розділеного на три і т.д. В результаті проведених розрахунків, на базі статистичних даних [12], за методикою, описаною вище, ми отримали вихідні дані (табл. 1) для виявлення найбільш ймовірних станів імпоротної діяльності в перспективі (Рис. 2).

У ході розрахунків було проведено 344 ітерації для досягнення заданої точності інтегрування в 0,001, яка і отримана, що свідчить про високу точність обчислень. Крок інтегрування становив 0,01. Розподіл ймовірностей для статичного сценарію виявив наступні результати:

стан 1 (дуже добре) — 28,57%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці зросла з 18,18% до 28,72%;

стан 2 (добре) — 28,57%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці зменшилася з 45,45% до 28,60%;

стан 3 (задовільно) — 28,57%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці зросла з 9,09% до 28,37%;

стан 4 (незадовільно) — 14,29%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці зменшилася з 27,27% до 14,36%.

Ці значення вказують на те, що найбільша ймовірність для системи бути у станах 1, 2 або 3, і найменша — у стані 4.

Слід зауважити, що для динамічного сценарію ймовірності переходів змінюються з кожною ітерацією. З кожною наступною ітерацією відбувається

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку найбільш ймовірних станів імпортої діяльності в перспективі

Стани	Умовне позначення стану	Область значень показника «імпорт» для кожного стану S, млн. дол. США		n — скільки разів значення попадало в область (стан)	Початкові умови для різних станів $P = n/N$	Матриця переходів				
		Мінімальне, млн. дол. США	Максимальне, млн. дол. США			S	S1	S2	S3	S4
дуже добре	S1	42976	54675,65	2	0,1818	S1	0	1	0	0
добре	S2	54675,65	66375,3	5	0,4545	S2	1	0	1	1
задовільно	S3	66375,3	78074,95	1	0,0909	S3	0	1	0	0
незадовільно	S4	78074,95	89774,6	3	0,2727	S4	0	2	0	0

Джерело: розраховано авторами

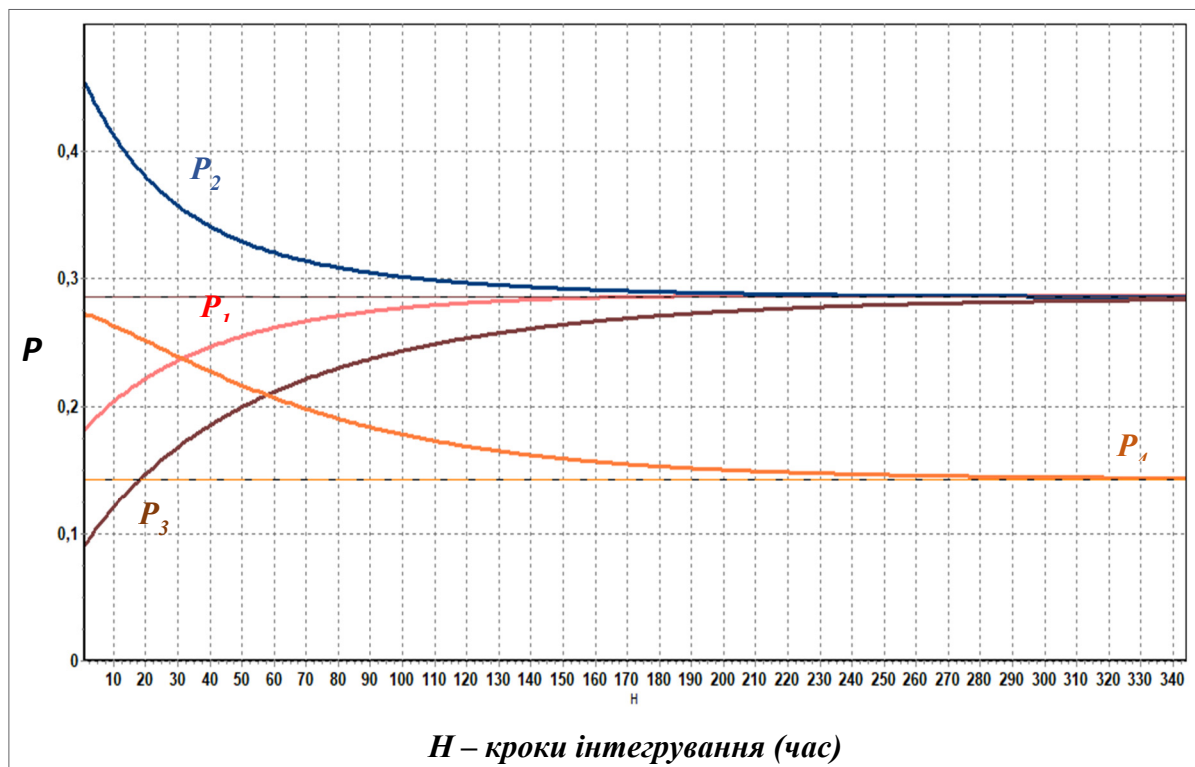


Рис. 2. Динамічні та статичні характеристики станів імпортої діяльності України

Джерело: побудовано авторами

перерозподіл ймовірностей, що відображає зміну динаміки системи, і з часом система наближається до рівноважного стану, в якому ймовірності для різних станів стають стабільними і менш коливаються.

Прогнозування показало, що імпортна діяльність може знаходитись у трьох різних станах («дуже добре», «добре» та «задовільно») з приблизно однаковою ймовірністю (28,57%) через динамічні зміни та адаптивність системи. Це пояснюється тим, що система має кілька стабільних станів, які є майже однаково ймовірними і свідчить про відсутність одного домінуючого стану. Враховуючи інтенсивність переходів із

стану в стан, можна зробити висновок, що імпортна діяльність підпадає під вплив багатьох факторів, які змінюються з часом, що робить систему досить динамічною та здатною переходити між різними станами залежно від змін цих факторів. Ймовірність перебування у станах «дуже добре» і «задовільно» зростає, що свідчить про потенціал стабілізації в цих станах, в результаті певних заходів чи стратегій, спрямованих на покращення імпортої діяльності. З часом система наближається до рівноважного стану, де ймовірності для різних станів стають стабільними та менше коливаються і це означає, що система має

тенденцію до стабілізації в трьох основних станах («дуже добре», «добре» і «задовільно»). Це підкреслює важливість моніторингу і управління імпортною діяльністю, щоб забезпечити стабільність та покращення у довгостроковій перспективі. Хочемо наголосити, що при плануванні також необхідно враховувати ризики переходу в небажані стани, навіть ті, що мають низькі ймовірності і планування заходів для мінімізації таких ризиків є важливою складовою управління імпортною діяльністю.

Оскільки на імпорту діяльність впливає багато різноманітних факторів, які також змінюються в часі, наступний етап нашого дослідження передбачає моделювання та прогнозування цих факторів (показників).

Для прогнозування ми обрали фактори (показники), які прямо чи опосередковано впливають на імпорту діяльність в Україні, зокрема, це — експорт, ВВП України, середньомісячна заробітна плата в Україні, капітальні інвестиції, частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП, кількість суб'єктів господарювання, кількість зайнятих працівників на цих суб'єктах господарювання, населення України, індекс споживчих цін, кредити надані депозитними корпораціями (банками) резидентам, рентабельність операційної діяльності.

Оскільки факторів впливу багато, ми прогнозуємо їх сукупну поведінку, а для кожного з них також присвоюємо стани від S1 до S4 за принципом, як і для імпорту діяльності, тобто, нижня межа стану S1 — це мінімальне значення досліджуваного показника, а верхня — розраховується як сума мінімального значення досліджуваного показника та різниці між максимальним і мінімальним значенням цього ж показника за період 2012–2022 рр. розділеного на три. Відповідно нижня межа стану S2 це верхня межа стану S1, а верхня розраховується сумуванням нижньої межі стану S2 та різниці між максимальним і мінімальним значенням досліджуваного показника за аналогічний період, розділеного на три і т.д. В подальшому сумуємо однакові стани по всій сукупності досліджуваних факторів і на їх основі проводимо подальші розрахунки, де стан S1 — незадовільно, S2 — задовільно, S3 — добре та S4 — дуже добре.

В результаті проведених розрахунків на базі статистичних даних за період 2012–2022 рр. [12] за методикою, описаною вище, ми отримали вихідні дані (табл. 2) для виявлення найбільш ймовірних станів досліджуваних показників у перспективі (Рис. 3).

У ході розрахунків було проведено 344 ітерації для досягнення заданої точності інтегрування в 0,001, яка і отримана, що свідчить про високу точність обчислень. Крок інтегрування становив 0,01.

Ймовірності для статичного сценарію розподіляються наступним чином:

стан 1 (незадовільно) — 28,80%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці має зростання з 22,31% до 28,67%;

стан 2 (задовільно) — 29,65%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці зросла з 20,66% до 29,59%;

стан 3 (добре) — 23,14%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці має незначне падіння з 26,44% до 23,24%;

стан 4 (дуже добре) — 18,42%, при цьому ймовірність перебування у цьому стані в динаміці знизилась з 30,58% до 18,51%;

Ці значення вказують на те, що найбільша ймовірність для системи бути у стані 2 (задовільно), і найменша — у стані 4 (дуже добре).

Для динамічного сценарію ймовірності переходів змінюються з кожною ітерацією, але з часом система наближається до рівноважного стану, в якому ймовірності для різних станів стають стабільними і менше коливаються.

Проведене аналізування показує, що динамічний підхід до розрахунків дозволяє врахувати зміну ймовірностей переходів між станами з часом, що є корисним для розуміння поведінки складних систем у різних сценаріях. Статичний підхід дає уявлення про середні ймовірності переходів, що є корисним для загального аналізу системи.

Результати розрахунків показують, що є висока ймовірність перебування факторів у стані 2 (задовільно) у дуже великій близькості до стану незадовільно, що є просто неприйнятним, а тому необхідно більше інвестувати в процеси та ресурси, які можуть зміцнити задовільний стан, одночасно працюючи

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку найбільш ймовірних станів факторів впливу на імпорту діяльність в перспективі

Стани	Умове позначення стану	n — скільки разів значення попадало в область (стан)	Початкові умови для різних станів $P = n/N$	Матриця переходів				
				S	S1	S2	S3	S4
незадовільно	S1	27	0,2231	S1	0	8	1	0
задовільно	S2	25	0,2066	S2	5	0	5	4
добре	S3	32	0,2644	S3	4	4	0	10
дуже добре	S4	37	0,3057	S4	1	5	13	0

Джерело: розраховано авторами

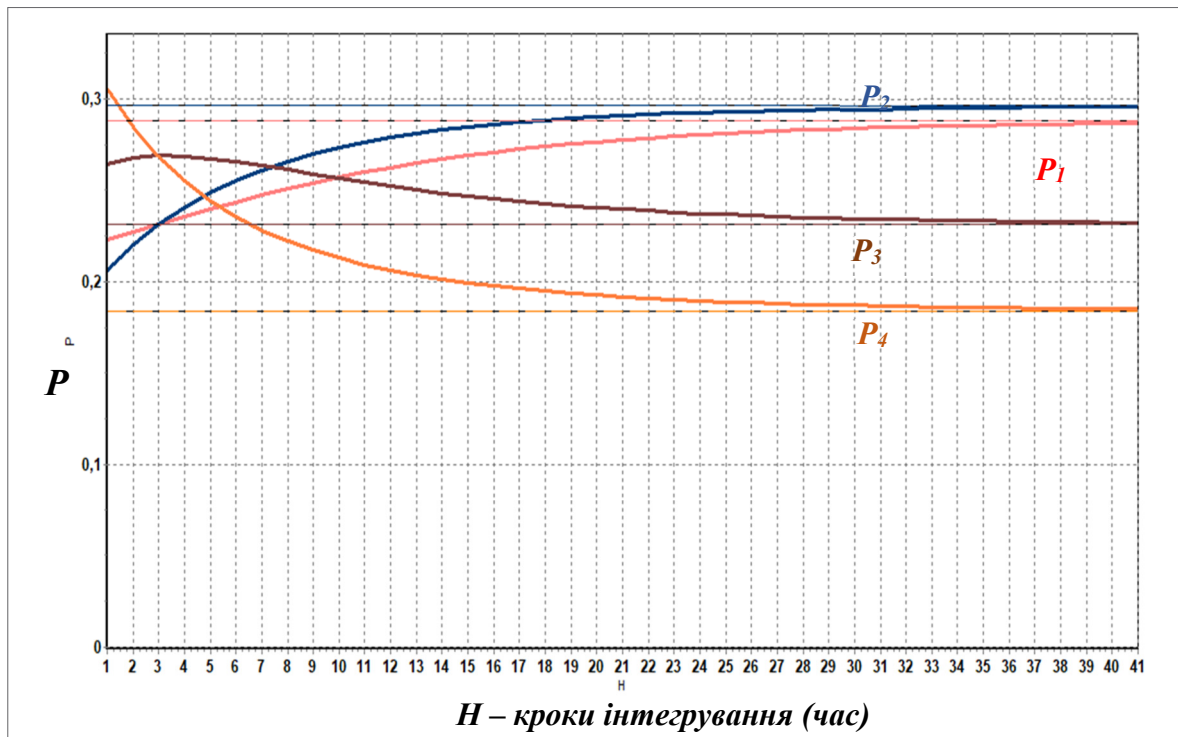


Рис. 3. Динамічні та статичні характеристики станів факторів, які впливають на імпорту діяльність
Джерело: побудовано авторами

над підвищенням ймовірностей для станів 3 (добре) та 4 (дуже добре). Для цього потрібно регулярно моніторити зміни ймовірностей переходів між станами, що допоможе вчасно реагувати на зміни та адаптувати стратегії, щоб уникнути погіршення показників або, навпаки, використати можливості для покращення. Необхідно розробити заходи для мінімізації ризиків переходу у стан 1 (незадовільно) ймовірність переходу в який лише на 0,85% менша ніж у стан 2 (задовільно), які включають в себе детальний аналіз причин, які призводять до цього стану, та вжиття заходів для їх усунення.

Співставляючи динамічні та статичні характеристики станів імпорту діяльності України (рис. 1) і динамічні та статичні характеристики станів факторів, які впливають на імпорту діяльність (рис. 2), можна помітити, що зниження показника імпорту діяльності супроводжується зниженням значень факторів, які впливають на імпорту діяльність, що є негативним явищем, і вимагає рішень для зміни цієї залежності.

Як відомо, наша країна є імпортозалежною країною і при цьому прослідковується залежність імпорту від експорту, тобто, при зростанні імпорту зростає також експорт і навпаки. Це пов'язано з тим, що імпорт часто включає в себе товари, необхідні для виробництва продукції, яка потім експортується. Отже, зниження імпорту, що є відносно позитивним явищем, при теперішніх умовах, автоматично призводить до зменшення експорту і зниження ряду важливих показників економічного стану країни, що

є негативним явищем. Для зміни цієї негативної закономірності ми пропонуємо на рівні держави вжити ряд комплексних заходів.

По-перше, варто сприяти розвитку внутрішнього виробництва, де це доцільно з економічної точки зору, та зменшенню залежності від імпорту шляхом інвестицій у високотехнологічні галузі та інноваційні проекти, що включає підтримку малого та середнього бізнесу, стимулювання виробництва товарів із доданою вартістю та розвиток агропромислового комплексу.

По-друге, потрібно сприяти диверсифікації експортної структури. Необхідно шукати нові ринки збуту та розвивати експортні можливості для українських підприємств, зокрема в секторах ІТ, машинобудування, харчової промисловості та послуг. Важливо проводити активну зовнішньоекономічну політику та укладати нові торговельні угоди.

По-третє, варто працювати над покращенням бізнес-клімату в країні. Зменшення рівня корупції, реформування податкової системи, покращення умов для інвестицій та захист прав власності допоможуть створити сприятливі умови для ведення бізнесу і залучення іноземних інвестицій.

По-четверте, необхідно розвивати інфраструктуру, яка підтримуватиме експорт та внутрішню логістику. Інвестиції у транспортні мережі, модернізація портів, аеропортів і залізниць сприятимуть зниженню витрат на транспортування та підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку.

По-п'яте, націлити роботу дипломатичних структур України на ухвалення низки договорів з різними державами щодо посилення зацікавленості в українському експорті та залучення сучасних технологій для зменшення залежності від імпорту.

Зміна цих тенденцій вимагатиме зусиль з боку держави, бізнесу та суспільства, але це можливо за умови реалізації ефективних економічних реформ і стратегічних ініціатив.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідження підтверджує, що імпортна діяльність України є складною та динамічною системою, яка піддається впливу численних економічних, політичних та соціальних факторів. Проведений аналіз показав, що прогнозування імпортних потоків за допомогою марковських процесів дозволяє визначити ймовірні сценарії розвитку та оцінити ризики, пов'язані з коливаннями на світових ринках та внутрішніми змінами. Згідно з отриманими результатами, найбільша ймовірність для системи перебувати в станах «дуже добре», «добре» та «задовільно», що вказує на адаптивність імпоротної діяльності в Україні. Моделювання і прогнозування факторів впливу на імпортну діяльність у вигляді сукупності окремих показників показало, що є висока ймовірність перебування факторів у задовільному стані. Однак, існує також ризик переходу в менш сприятливі стани, що підкреслює необхідність розро-

блення стратегій для управління ризиками. Результати прогнозування також показують, що імпортна діяльність може залишатися стабільною за умови відповідного управління і своєчасного реагування на зміни. Основними викликами залишаються невизначеність на міжнародних ринках та внутрішні економічні труднощі, які суттєво впливають на структуру імпорту. Тому, для зміцнення позицій України на міжнародних ринках необхідно продовжувати інвестувати в розвиток внутрішнього виробництва, модернізацію інфраструктури та підтримку наукових досліджень. Запропоновані моделі та прогнози можуть бути корисними для розроблення державних політик і стратегій, спрямованих на підвищення ефективності імпоротної діяльності та мінімізацію негативних наслідків. Урахування ймовірностей переходів між станами дозволить приймати обґрунтовані рішення та адаптувати стратегії відповідно до змінних умов, що сприятиме стабільному розвитку національної економіки.

Перспективи подальших досліджень є досить широкими і включають розширення спектра аналізованих факторів, впровадження інноваційних підходів і технологій, а також адаптацію до умов невизначеності і кризових ситуацій. Це дозволить не тільки краще розуміти майбутні виклики, але й ефективніше управляти імпортною діяльністю на національному рівні.

Література

1. Odrekivskyi M., Kuzmin O., Pshyk-Kovalska O., Zhezhukha V. Intelligent Information System for Controlling International Innovation Activities of an Enterprise. *Developments in Information and Knowledge Management Systems for Business Applications. Studies in Systems, Decision and Control*. 2023. Vol. 462. P. 81–97.
2. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2018. № 4.
3. Гарнага О. М. Аналіз і прогнозування в системі міжнародних економічних відносин. *Вісник НУБГП*. 2021. № 2 (94). С. 21–30.
4. Андрусенко Ю. О. Аналіз основних моделей прогнозування часових рядів. *Збірник наукових праць Харківського національного університету Повітряних Сил*. 2020. № 3 (65). С. 91–96.
5. Литвиненко В. І., Кожухівська О. А., Фефелов А. О. Метод прогнозування гетероскедастичних процесів з використанням синтезованих поліноміальних нейронних мереж. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Інформаційні системи та мережі: збірник наукових праць. 2015. № 829. С. 201–214.
6. Скакаліна О. В. Алгоритми методу групового врахування аргументів при короткостроковому прогнозуванні. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2015. Вип. 1 (90). С. 18–26.
7. Семененко Т. О., Домрачев В. М. Прогнозування динаміки макроекономічних показників. *Вісник СумДУ, Серія «Економіка»*. 2019. № 3. С. 110–116.
8. Приймак М. В., Прошин С. Ю. Елементи однорідності для періодичних ланцюгів Маркова. *Вісник ТДТУ*. 2009. Том 14, № 2. С. 114–123.
9. Приймак М. В., Прошин С. Ю. Оцінка матриць переходів періодичних ланцюгів Маркова. *Електротехніка та системи управління*. 2009. № 3(21). С. 26–33.
10. Peng L. Research on Complexity Model of Important Product Traceability Efficiency Based on Markov Chain. *Procedia Computer Science*. 2020. № 166. P. 456–462. doi: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.02.065>.
11. Feller W. An introduction to probability theory and its applications. Vol. 1. New York — Chichester — Brisbane — Toronto: John Wiley and Sons Inc., 1970. 527 p.
12. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 05.08.2024).

References

1. Odrekhiivskiy M., Kuzmin O., Pshyk-Kovalska O., Zhezhukha V. (2023). Intelligent Information System for Controlling International Innovation Activities of an Enterprise. *Developments in Information and Knowledge Management Systems for Business Applications. Studies in Systems, Decision and Control*. Vol. 462. pp. 81–97.
2. Yunats'kyi M. O. (2018). Ohlyad suchasnykh metodiv prohnozuvannya finansovoho stanu pidpryyemstva [Overview of modern methods of forecasting the financial state of the enterprise]. *Elektronne naukove fakhove vydannya "Efektyvna ekonomika"*. № 4 [in Ukrainian].
3. Harnaha O. M. (2021). Analiz i prohnozuvannya v systemi mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn [Analysis and forecasting in the system of international economic relations]. *Visnyk NUVHP*. № 2 (94). pp. 21–30 [in Ukrainian].
4. Andrusenko YU. O. (2020). Analiz osnovnykh modeley prohnozuvannya chasovykh ryadiv [Analysis of basic time series forecasting models]. *Zbirnyk naukovykh prats' Kharkivs'koho natsional'noho universytetu Povitryanykh Syl*. № 3 (65). pp. 91–96 [in Ukrainian].
5. Lytvynenko V. I., Kozhukhivs'ka O. A., Fefelov A. O. (2015). Metod prohnozuvannya heteroskedastychnykh protsesiv z vykorystannyam syntezyovanykh polinomial'nykh neyronnykh merezh [Method of forecasting heteroskedastic processes using synthesized polynomial neural networks]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". Seriya: Informatsiyi systemy ta merezhi: zbirnyk naukovykh prats'*. № 829. pp. 201–214 [in Ukrainian].
6. Skakalina O. V. (2015). Alhorytmy metodu hrupovoho vrakhuvannya arhumentiv pry korotkostrokovomu prohnozuvanni [Algorithms of the method of group consideration of arguments in short-term forecasting]. *Visnyk KrNU imeni Mykhayla Ostrohrads'koho*. Vyp. 1 (90). pp. 18–26 [in Ukrainian].
7. Semenenko T. O., Domrachev V. M. (2019). Prohnozuvannya dynamiky makroekonomichnykh pokaznykiv [Forecasting the dynamics of macroeconomic indicators]. *Visnyk SumDU, Seriya "Ekonomika"*. № 3. pp. 110–116 [in Ukrainian].
8. Pryymak M. V., Proshyn S. YU. (2009). Elementy odnorodnosti dlya periodychnykh lantsyuhiv Markova [Homogeneity elements for periodic Markov chains]. *Visnyk TDTU*. Tom 14, № 2. pp. 114–123 [in Ukrainian].
9. Pryymak M. V., Proshyn S. YU. (2009). Otsinka matryts' perekhodiv periodychnykh lantsyuhiv Markova [Estimation of transition matrices of periodic Markov chains]. *Elektrotekhnika ta systemy upravlinnya*. № 3(21). pp. 26–33 [in Ukrainian].
10. Peng L. (2020). Research on Complexity Model of Important Product Traceability Efficiency Based on Markov Chain. *Procedia Computer Science*. № 166. pp. 456–462. doi: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.02.065>.
11. Feller W. (1970). An introduction to probability theory and its applications. Vol. 1. New York — Chichester — Brisbane — Toronto: John Wiley and Sons Inc. 527 p.
12. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy — State Statistics Service of Ukraine*. URL: <https://ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

Шамідзаде Ага Карім Абульфаз огли
аспірант 292 Міжнародні економічні відносини
Київського національного торговельно-економічного університету
Shamidzade Agha Karim Abulfaz
Graduate Student of 292 International Economic Studies
Kyiv National University of Trade and Economics
ORCID: 0009-0009-2925-856X

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10173

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF GASTRONOMY TOURISM

Анотація. Вступ. Актуальність дослідження перспектив розвитку гастрономічного туризму зумовлена його потенціалом для економічного зростання, соціально-культурного впливу та екологічної стійкості. Аналіз основних чинників, що впливають на розвиток гастрономічного туризму, а також оцінка його економічної вигоди та соціально-культурних переваг, допоможуть визначити ефективні стратегії для стимулювання цього напрямку. Стаття присвячена дослідженню перспектив розвитку гастрономічного туризму, зосереджуючись на основних чинниках, економічних вигодах, соціально-культурних аспектах та використанні інноваційних технологій у цій галузі.

Мета. Дослідження та оцінка сучасних тенденцій і перспектив розвитку гастрономічного туризму на міжнародному рівні, а також визначення ключових чинників, що впливають на його зростання.

Матеріали і методи. Метод ключових факторів розвитку зосереджується на виявленні та аналізі основних чинників, що впливають на гастрономічний туризм. Спочатку ідентифікуються такі фактори, як зростаючий інтерес туристів, підтримка місцевих кулінарних традицій, роль брендів і інновації. Метод економічної доцільності оцінює економічні вигоди та витрати розвитку гастрономічного туризму. Аналіз співвідношення витрат і вигод допомагає визначити економічну доцільність цього виду туризму в конкретних регіонах. Метод наукового обґрунтування включає систематичний збір, аналіз та інтерпретацію даних для формування обґрунтованих висновків і рекомендацій щодо розвитку гастрономічного туризму.

Результати. Дослідження показало, що гастрономічний туризм набуває все більшої популярності серед туристів, які шукають нові кулінарні враження та автентичні гастрономічні практики, що призводить до зростання попиту на гастрономічні тури, фестивалі та майстер-класи. Виявлено, що розвиток гастрономічного туризму сприяє економічному зростанню регіонів через підвищення доходів від туризму, створення нових робочих місць та підтримку місцевих виробників. Наприклад, організація кулінарних фестивалів і винних турів залучає значну кількість туристів, що підвищує витрати на місцеві продукти і послуги.

Перспективи. Подальші дослідження можуть зосередитися на аналізі гастрономічного туризму в різних регіонах світу, особливо в країнах, де цей вид туризму ще не отримав значного розвитку. Це допоможе виявити нові перспективні дестинації та сприяти їх розвитку. Подальші дослідження можуть зосередитися на аналізі змін у споживчих перевагах туристів, що допоможе адаптувати туристичні продукти до сучасних тенденцій і підвищити їх привабливість.

Ключові слова: гастрономічний туризм, гастрономічні подорожі, туристичні дестинації, регіони світу, місцеві традиції та рецепти, гастрономічні мотиви туристів.

Summary. Introduction. The relevance of the study of the prospects for the development of gastronomic tourism is determined by its potential for economic growth, socio-cultural impact and environmental sustainability. An analysis of the main factors affecting the development of gastronomic tourism, as well as an assessment of its economic benefits and socio-cultural advantages, will help determine effective strategies for stimulating this direction. The article is devoted to researching the prospects for the development of gastronomic tourism, focusing on the main factors, economic benefits, socio-cultural aspects and the use of innovative technologies in this field.

Purpose. Research and assessment of modern trends and prospects for the development of gastronomic tourism at the international level, as well as identification of key factors affecting its growth.

Materials and methods. The method of key factors of development focuses on the identification and analysis of the main factors affecting gastronomic tourism. First, such factors as the growing interest of tourists, the support of local culinary traditions, the role of brands and innovation are identified. The method of economic feasibility assesses the economic benefits and costs of the development of gastronomic tourism. Analysis of the ratio of costs and benefits helps to determine the economic feasibility of this type of tourism in specific regions. The method of scientific substantiation includes the systematic collection, analysis and interpretation of data for the formation of reasonable conclusions and recommendations regarding the development of gastronomic tourism.

The results. The study found that gastronomic tourism is gaining popularity among tourists seeking new culinary experiences and authentic gastronomic practices, leading to an increase in demand for gastronomic tours, festivals and workshops. It was found that the development of gastronomic tourism contributes to the economic growth of regions through increased income from tourism, creation of new jobs and support of local producers. For example, the organization of culinary festivals and wine tours attracts a significant number of tourists, which increases the costs of local products and services.

Discussion. Further research can focus on the analysis of gastronomic tourism in different regions of the world, especially in countries where this type of tourism has not yet received significant development. This will help identify new promising destinations and promote their development. Further research can focus on the analysis of changes in the consumer preferences of tourists, which will help to adapt tourism products to current trends and increase their attractiveness.

Key words: gastronomic tourism, gastronomic travel, tourist destinations, regions of the world, local traditions and recipes, gastronomic motives of tourists.

Постановка проблеми. Сучасний турист все більше шукає унікальні враження, які можуть бути надані тільки через місцеву культуру та кухню і дійсно гастрономічний туризм стає важливою складовою туристичної індустрії, зростає попит на подорожі, які поєднують культурні та кулінарні враження. Розвиток гастрономічного туризму може значно підвищити економічний потенціал регіонів світу, залучаючи нових туристів та створюючи робочі місця в різних секторах — від сільського господарства до ресторанного бізнесу та сфери послуг. Також важливим є той факт, що міжнародний гастрономічний туризм сприяє збереженню та популяризації місцевих традицій та рецептів, підтримуючи місцевих виробників та зберігаючи культурну ідентичність. Регіони світу, які успішно розвивають гастрономічний туризм, можуть отримати конкурентні переваги на глобальному туристичному ринку, привертаючи увагу туристів, які шукають унікальні кулінарні враження.

Враховуючи вищезазначене, дослідження перспектив розвитку міжнародного гастрономічного туризму є надзвичайно актуальним, яке дає можливість виявити потенціал цього виду туризму, визначити його переваги та виклики, а також розробити стратегії для його ефективного розвитку, що сприятиме як економічному зростанню, так і культурному збагаченню регіонів світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідження підкреслюють, що гастрономічний туризм є не лише засобом залучення туристів, але й важливим інструментом економічного та культурного розвитку регіонів. Гастрономічний туризм визначається як подорожі з метою знайомства з національною кухнею та кулінарними традиціями різних регіонів. Коркуна О., Никига О., Підвальна О. [3] зазначають, що гастрономічний туризм включає дегустації, відвідування ресторанів, участь у кулінарних фестивалях та майстер-класах. На їх

думку, цей вид туризму допомагає туристам краще зрозуміти культуру і традиції відвідуваної країни.

Економічний вплив гастрономічного туризму на регіони досліджували такі автори, як Нестерчук І. [5], Саріоглан М., Дівочі Бі., Дівочі Ва., Шахін Н. [15]. Вони підкреслюють, що розвиток гастрономічного туризму сприяє створенню нових робочих місць, збільшенню доходів від туризму та підтримці місцевих виробників. Важливим аспектом є також підвищення попиту на місцеві продукти, що стимулює розвиток аграрного сектору та місцевих бізнесів.

Гастрономічний туризм має значний соціально-культурний вплив, що підкреслюють дослідження Гарібальді Р. [12] та Окумус Д. [14]. Вони зазначають, що цей вид туризму сприяє збереженню кулінарної спадщини, розвитку культурного обміну та взаєморозумінню між народами. Гастрономічні подорожі допомагають туристам краще зрозуміти місцеву культуру через їжу, що робить їхні подорожі більш насиченими та змістовними.

У дослідженні Балабаниць А., Кондратенко І., Мацука В., Нестерчук І., Півнова Л., Скарга О. [9] підкреслюється, що туристи все більше шукають унікальних кулінарних вражень, що призводить до зростання попиту на гастрономічні тури. Роль інновацій та технологій у розвитку гастрономічного туризму досліджували автори, такі як Церклевич В. С., Діль А. В., Діль М. В. [7]. Вони зазначають, що використання соціальних медіа, мобільних додатків та інтерактивних карт допомагає туристам планувати свої гастрономічні подорожі та ділитися враженнями, що сприяє збільшенню обізнаності про гастрономічні дестинації та залученню нових туристів. Еко-гастрономічний туризм, як підвид гастрономічного туризму, привертає увагу дослідників, таких як Ставська Ю. [6]. Дослідниця підкреслює важливість екологічно чистих продуктів та стійких практик у гастрономічному туризмі. На

основі аналізу літератури можна зробити висновок, що перспективи досліджень розвитку міжнародного гастрономічного туризму мають цінність і високу актуальність.

Метою статті є дослідження та оцінка сучасних тенденцій і перспектив розвитку гастрономічного туризму на міжнародному рівні, а також визначення ключових чинників, що впливають на його зростання.

Завдання дослідження:

- провести аналіз глобальних тенденцій та трендів у гастрономічному туризмі;
- дослідити економічний вплив гастрономічного туризму на регіони та країни;
- запропонувати рекомендації та обґрунтувати перспективи для розвитку гастрономічного туризму.

Матеріали і методи. 1. Метод ключових факторів розвитку спрямований на ідентифікацію та аналіз основних чинників, що впливають на розвиток гастрономічного туризму. На першому етапі дослідження буде проведено ідентифікацію ключових факторів, що впливають на розвиток гастрономічного туризму. До них можна віднести зростаючий інтерес туристів до кулінарних вражень, підтримку місцевих кулінарних традицій, роль гастрономічних брендів та інноваційні технології. Наступний етап передбачає детальний аналіз впливу кожного з виявлених факторів на розвиток гастрономічного туризму. 2. Метод економічної доцільності використовується для оцінки економічних вигод і витрат, пов'язаних з розвитком гастрономічного туризму. На основі зібраних даних буде проведено аналіз співвідношення витрат і вигод, що дозволить визначити економічну доцільність розвитку гастрономічного туризму у конкретних регіонах. 3. Метод наукового обґрунтування полягає у систематичному підході до збору, аналізу та інтерпретації даних для формування обґрун-

тованих висновків і рекомендацій щодо розвитку гастрономічного туризму. На основі аналізу даних будуть сформовані науково обґрунтовані висновки щодо перспектив розвитку гастрономічного туризму. Використання цих наукових методів забезпечить комплексний та всебічний підхід до дослідження перспектив розвитку гастрономічного туризму, що сприятиме підвищенню ефективності стратегій його розвитку та впровадженню.

Виклад основного матеріалу. Споживчі переваги у сфері міжнародного туризму постійно перебувають у динаміці. Значну частину сучасних туристів не задовольняють традиційні види відпочинку і туризму, вони чекають від цієї індустрії появи нових форматів турпродукту. На даному етапі розвитку світової туристичної галузі клієнту необхідні залученість у відпочинок, яскраві враження, нові емоції, можливість поринути і відчувати реальність того часу, про який він хотів би дізнатися під час подорожі і відвідування екскурсійних місць. Світова кулінарна індустрія досягла обсягу ринку в 1,54 млрд. дол. США у 2023 році та прогнозується, що вона зростатиме з середньорічним темпом зростання (CAGR) у 19,9% з 2024 до 2030 року і становитиме 4,12 млрд. дол. США до 2030 року з 1,81 млрд. дол. США 2024 році (рис. 1) [11].

Це зростання ринку можна пояснити збільшенням витрат споживачів на подорожі та туризм, а також бажанням туристів скуштувати страви, приготовані з місцевих інгредієнтів. Все більше мандрівників прагнуть досліджувати нові культури через гастрономічні враження по всьому світу. Перспективи розвитку гастрономічного туризму тісно пов'язані з гастрономічними брендами, які приваблюють значну кількість мандрівників. На світовому ринку гастрономічного туризму лідиру-

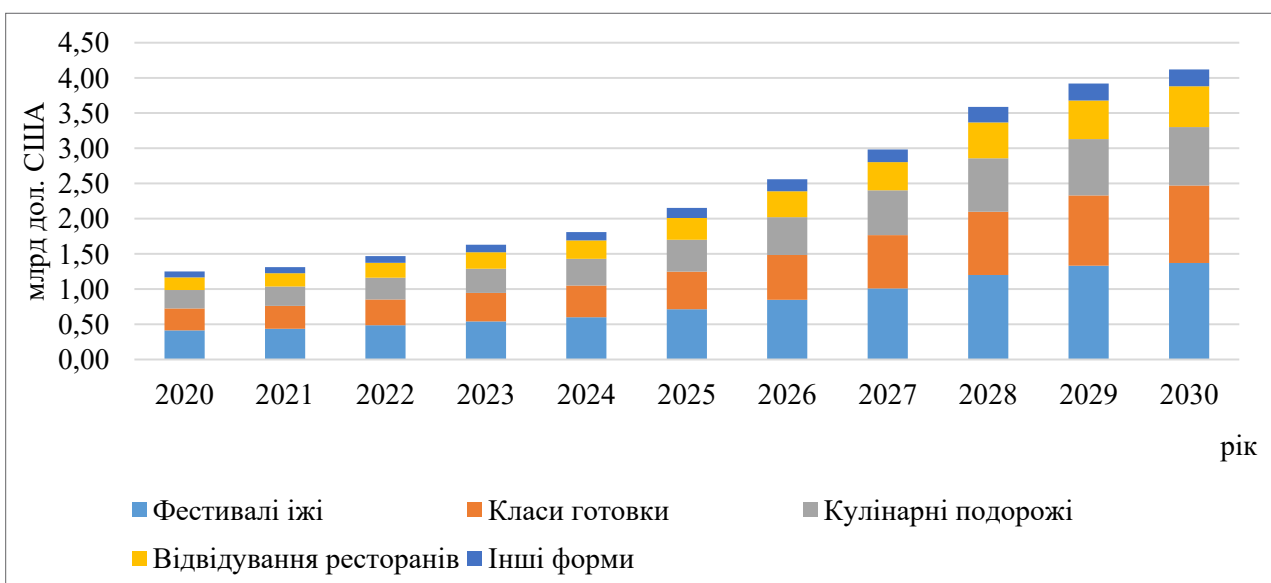


Рис. 1. Динаміка зростання і прогноз обсягів міжнародного гастрономічного туризму у період 2020–2030 рр.

Джерело: побудовано на основі [10]

Таблиця 1

Рейтинг топ-10 по популярності DESTИНАЦІЙ міжнародного гастрономічного туризму у світі у 2020 р. та 2023 р.

№ в рейтингу	Країна	Регіон за класифікацією WTO	Кількість іноземних туристів у 2023 р., млн. чол.	Кількість іноземних туристів у 2023 р., млн. чол.	Темп росту 2023 р./2020 р., %
1	Франція	Європа	88,09	93,81	6,76
2	Італія	Європа	72,59	77,58	7,18
3	Іспанія	Європа	63,13	71,03	13,00
4	США	Північна Америка	57,93	59,80	3,33
5	Австралія	Азія	49,61	51,48	3,95
6	Нова Зеландія	Європа	39,31	41,70	6,34
7	Греція	Європа	32,76	52,21	61,78
8	Австрія	Європа	32,45	34,22	5,62
9	Китай	Азія	29,54	70,20	143,21
10	Німеччина	Європа	27,56	40,98	50,65

Джерело: сформовано на основі [13]

ють такі європейські країни, як Італія, Франція та Іспанія. Також помітно зростання інтересу до східної кухні. В інших частинах світу гастрономічний туризм також набирає обертів. Серед таких країн можна виділити США, Австралію та Нову Зеландію [16] (табл. 1).

Цей вид туризму відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку регіонів, створюючи нові робочі місця, зберігаючи або відновлюючи виробництво унікальних продуктів, а також сприяючи їх реалізації, що допомагає покращити імідж регіонів та збільшити потік туристів. Гастрономічний туризм може бути цікавим та корисним різним цільовим аудиторіям.

Цільова аудиторія гастрономічного туризму — туристи (представники):

- які бажають долучитися до культури тієї чи іншої країни через її національну кухню;
- з високими вимогами до їжі і витонченим смаком;
- які використовують гастрономічний тур у пізнавальних цілях (школярі, студенти, кухарі, бариста, сомельє, ресторатори, дегустатори, ресторанны критики, тощо);
- представники турфірм, які вивчають цей туристичний напрямок [4].

Оцінюючи важливість гастрономічного компоненту у подорожі, слід зазначити, що турист вивчає особливості місцевої їжі перед відвідинами DESTИНАЦІЇ (81%) і вважає її одним із найважливіших факторів, які допомагають зрозуміти культуру місця перебування (табл. 2).

Рухаюча сила гастрономічного туризму — покоління Y (народжені після 1981 р.) і Z (народжені після 1995 р.) та жінки.

Головна складова гастрономічного туризму — це кулінарний туризм, за допомогою якого і відбувається знайомство з національною місцевою кухнею, з народними традиціями, звичаями у сфері гастрономії,

і став певним синтезом сільського господарства, екології, культури, виробництва, кулінарної майстерності. Першими, хто згенерував ідею гастрономічного туризму, прийнято вважати італійців. Вони вміло поєднали налагодження торгових і технологічних виробництв, залучаючи туристів поєднанням смачної та здорової їжі. Щодо інших країн, від Італії не відстають: Франція, Китай, Таїланд, Японія та Іспанія. Ці країни популярні у туристів у всьому світі своїм оригінальним приготуванням страв та інтригують своїми місцевими традиціями [12]. Францію прийнято вважати ідеальним напрямом для винно-гастрономічних турів. Так як там можна, можливо дізнатися рецептуру сирів і розібратися у відмінностях коньяку. Також спробувати кращі сорти вин з не менш вишуканими закусками. Зазначимо, що винний туризм — це не лише правильне вживання вина, але і, відповідно, правильний підбір закуски [12].

Гастрономічні тури можна, можливо розділити на два види: сільські і міські. Відмінність їх у тому, що у сільську місцевість турист вирушає за екологічно чистими продуктами, без добавок (ягоди, овочі, домашнє молоко та сири, вино, тощо). Що стосується міського гастрономічного туру промислового напрямку, то він включає в себе відвідування різних кондитерських фабрик, ковбасних цехів. Важливо відзначити, що існують тури, які знайомлять туристів тільки з однією стравою, але в різних місцевостях. До таких турів відносяться: французькі, болгарські винні тури, які пропонують прогулянки виноградниками, також збирання винограду, потім дегустацію вин. До них відносяться також сирні тури у Голландію, Швейцарію, Італію. Саме в цих регіонах можна продегустувати сорти найкращих сирів або відвідати сирний ярмарок. Зазначимо таку популярну частину гастрономічного туризму, як пивні тури. У туристів мають попит тури до Німеччини, Чехії, Австрії, Бельгії. Туристам запам'ятовується не лише

Таблиця 2

Гастрономічні мотиви туристів у світі

Мотиви	Ключові моменти
Фізіологічні	– вплив одночасно на органи смаку, зору (інші види туризму не торкаються одночасно всіх цих органів почуттів); – обумовлюють інтерес до здорового харчування, вживання екологічно чистих продуктів, дієт; – сприяють пошуку нових смакових відчуттів.
Культурні	– бажання дізнатися про національні традиції та звичаї через місцеву кухню та культуру споживання та розширити уявлення про історію та сучасні практики ресторанного бізнесу; – пошук автентичності, самобутності, місцевого колориту; – прагнення знайти місцевий маленький ресторан, куди ходять мешканці (це місце вважається більш автентичним, ніж дорогий ресторан у туристичному центрі).
Соціально-психологічні	– пов'язані із соціальною функцією їжі; – роль їжі в процесах соціалізації, адаптації, інтеграції в суспільстві, багато життєвих ситуацій асоціюються з прийняттям їжі: діловий сніданок, сімейний обід, романтична вечеря; – пов'язані з уявленнями про статус та престиж: їжа — інструмент іміджу, демонстративного споживання; – відвідування «статусних» закладів — обов'язкове для осіб, які належать до тих чи інших соціальних груп.
Пов'язані з пошуком знайомого в чужій країні	– пошук комфортного середовища перебування; – пошук закладів, звичних для туриста (знайомих мереж підприємств громадського харчування, брендів, національних кухонь, тощо).

Джерело: сформовано на основі [13; 16]

різноманітність пінного напою, але й відвідування пивоварень, фестивалів і пивні бари [2]. На основі дослідження видового розмаїття гастрономічних турів та низки класифікаційних принципів нами розроблено класифікацію, представлену в таблиці 3.

На нашу думку, один із найпопулярніших видів туризму етнокультурний. Для осіб, які віддають перевагу гастрономічному туризму, не менш важливим є етнографічний принцип, оскільки етнотуризм реалізує переважно пізнавальну функцію і спрямований на вивчення культури, традицій та побуту народів, що коли-небудь проживали на даній території. В основі етнокультурного туризму,

як виду гастрономічного, лежить пропозиція національних страв, які будучи частиною культури, стають популярними в інших країнах. Наприклад, ресторани з китайською кухнею мають своїх прихильників у всьому світі. Особливої популярності набули ресторани східної кухні (китайської, корейської, японської). Видове розмаїття гастрономічних турів та унікальні прояви у кулінарному туризмі кожної країни дають родючий ґрунт для постійних досліджень нових місць та вивчення особливостей традицій харчування [1].

Гастрономічний туризм відіграє значну роль у світовій індустрії туризму та гостинності, базую-

Таблиця 3

Класифікація міжнародного гастрономічного туризму

Класифікаційна ознака	Види	Характеристика
Етнокультурний (національна ознака)	Азіатська кухня	Вивчення країни за рахунок національної кухні (Італія, Франція, Іспанія, Корея, Китай, Японія тощо)
	Європейська кухня	
Природно-географічний (тип місцевості)	Сільський	Проживання у сільській місцевості, місцеві продукти, збирання врожаю
	Екологічний	Відвідування екологічно чистих виробництв, органічні продукти
Функціональний (тип реалізованої функції)	Освітній	Конференції, майстер-класи, кулінарні школи, зустрічі з кухарями та упорядниками кулінарних книг
	Події	Суспільно-культурні заходи (ярмарки, фестивалі, виставки)
Промисловий (тип підприємства)	Ресторанний	Відвідування відомих ресторанів; ексклюзивні, вишукані страви
	Винно-гастрономічний	Дегустація найкращих вин, збирання винограду, екскурсії на виноробні та виноградники
	Виробничий	Відвідування виробництв, фабрик, заводів продуктів харчування, мореферм тощо.
	Комбінований	Включає кілька вищезгаданих видів

Джерело: розроблено автором

Таблиця 4

Перспективні напрямки розвитку міжнародного гастрономічного туризму

Напрямок розвитку	Сутність	Економічна вигода для країни	Туристична привабливість	Перспективи розвитку
1. Кулінарні фестивалі	Організація тематичних фестивалів з місцевою кухнею	Залучення великої кількості туристів та підвищення витрат на місцеві продукти	Високий рівень інтенсивності до культурних заходів	Щорічне зростання кількості учасників
2. Гастрономічні тури	Тури з відвідуванням регіональних виробників продуктів	Підтримка місцевих виробників та розвиток туризму	Можливість скуштувати автентичні продукти	Розширення асортименту турів та послуг
3. Майстер-класи з приготування їжі	Практичні заняття з місцевими шеф-кухарями	Збільшення інтересу до місцевої кухні та культури	Унікальний досвід та навчання новим навичкам	Зростання попиту на кулінарні майстер-класи
4. Винні тури	Тури по виноробнях та дегустація вин	Розвиток виноробної галузі та суміжних секторів	Популярність винної культури серед туристів	Підвищення якості та кількості винних турів
5. Еко-гастрономічний туризм	Подорожі з акцентом на екологічно чисті продукти	Підтримка екологічних ініціатив та місцевих фермерів	Інтерес до екологічно чистих продуктів	Розширення екологічних турів та програм
6. Гастрономічні подорожі по ресторанах	Маршрути по найкращих ресторанах регіону	Підвищення попиту на місцеві гастрономічні заклади	Пошук гастрономічних вражень	Підвищення престижу та кількості гастрономічних закладів

Джерело: розроблено автором

чись на регіональних ресурсах, сприяє раціональному освоєнню цих ресурсів та розширенню проінформованості про них, як серед місцевих жителів, так і за межами місцевості. Проникнення гастрономічного туризму в різні, за орієнтацією структури, свідчить про динамічність його форм та можливість розкриття унікальності регіону за рахунок формування інноваційного туристичного продукту, що сприяє досягненню глибинних смислів, традицій, ритуалів та інших культурних аспектів різних народів. Перспективи розвитку цього напрямку виглядають дуже обнадійливо, і є кілька причин для цього.

Гастрономічний туризм сприяє економічному розвитку регіонів. Він стимулює створення нових робочих місць, підтримує місцевих виробників та ресторани, що використовують місцеві інгредієнти. Збільшення потоку туристів сприяє розвитку інфраструктури, що в свою чергу приваблює ще більше туристів. Крім того, гастрономічний туризм допомагає зберегти і популяризувати місцеві кулінарні традиції, які можуть бути забуті або зникнути [8].

Гастрономічний туризм також має значний культурний вплив. Їжа є невід'ємною частиною культурної спадщини, і через неї туристи можуть краще зрозуміти історію, традиції та спосіб життя різних народів. Відвідування місцевих ринків, участь у кулінарних майстер-класах та дегустаціях надає можливість глибше зануритися в культуру і знайти нові смаки та аромати.

Сучасні технології також сприяють розвитку гастрономічного туризму. Соціальні медіа та онлайн-платформи дозволяють туристам ділитися своїми враженнями, що стимулює інших відвідувати

ті ж самі місця. Розробка мобільних додатків та інтерактивних карт допомагає туристам легко знаходити найкращі ресторани та гастрономічні маршрути [7]. Крім того, інновації в сфері транспорту і логістики роблять гастрономічний туризм доступнішим для більш широкої аудиторії (табл. 4).

У підсумку, гастрономічний туризм є потужним інструментом для економічного та культурного розвитку регіонів світу. Він не тільки сприяє зростанню туристичного потоку, але й допомагає зберегти та популяризувати місцеві кулінарні традиції, створюючи нові можливості для розвитку місцевої економіки. З огляду на постійне зростання інтересу до цього виду туризму, можна з упевненістю сказати, що його перспективи виглядають дуже позитивно.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз показав, що гастрономічний туризм відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку регіонів, сприяючи створенню нових робочих місць, підтримці місцевих виробників та збереженню унікальних продуктів. Він також покращує імідж регіонів та збільшує потік туристів, що позитивно впливає на місцеву економіку і культурну спадщину. Лідерами на ринку гастрономічного туризму залишаються такі європейські країни, як Франція, Італія та Іспанія, водночас зростає популярність східної кухні. В інших регіонах, таких як США, Австралія та Нова Зеландія, гастрономічний туризм також розвивається, що свідчить про глобальну тенденцію до розширення культурних і кулінарних горизонтів. Було окреслено перспективи розвитку гастрономічного туризму, які тісно пов'язані з гастрономічними брендами, які приваблюють значну кількість

мандрівників. Успішні приклади брендів в таких країнах, як Італія, Франція та Іспанія, демонструють, що створення сильного гастрономічного бренду сприяє підвищенню туристичної привабливості та економічному зростанню регіонів.

Формування напрямків розвитку міжнародного гастрономічного туризму виявило значний потен-

ціал цього виду туризму як потужного інструменту для економічного та культурного розвитку регіонів. Різноманітні форми гастрономічного туризму, такі як кулінарні фестивалі, гастрономічні тури, майстер-класи з приготування їжі, винні тури, еко-гастрономічний туризм та подорожі по ресторанах, мають свої унікальні переваги і перспективи.

Література

1. Гапоненко Г.І., Євтушенко О.В., Шамара І.М., Болото К.І. Перспективи розвитку гастротуризму України в повоєнний період. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2023. № 17. С. 128–140. doi: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2023-17-11>.
2. Ковешніков В.С., Гармаш В.В. Винний та гастрономічний туризм: важливий потенціал розвитку економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 4. С. 32–37.
3. Коркуна О.І., Никига О.В., Підвальна О.Г. Гастрономічний туризм як чинник соціально-економічного розвитку територіальних громад. *Економічний простір*. 2020. № 155. С. 40–43.
4. Красовський С.О. Гастрономічний туризм як актуальний тренд сучасної культури. *Питання культурології*. 2021. № 37. С. 169–180. doi: <https://doi.org/10.31866/2410-1311.37.2021.236018>.
5. Нестерчук І. Методи та інструменти оцінки потенціалу гастрономічного туризму. *Географія та туризм*. 2022. (66). С. 18–28. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/34422/1/v663.pdf> (дата звернення: 11.07.2024).
6. Ставська Ю.В. Гастрономічний туризм як популярний напрям у туристичній індустрії. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2023. № 2. С. 148–167. doi: [10.37128/2411-4413-2023-2-10](https://doi.org/10.37128/2411-4413-2023-2-10).
7. Церклевич В.С., Діль А.В., Діль М.В. Нові гастрономічні спеціалітети як продукт ресторану ніші «local food» в розвитку туристичних дестинацій. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*. 2022. № 6. С. 41–51. doi: <https://doi.org/10.32782/tourismhospcee-6-6>.
8. 60+ Food Tourism Statistics. URL: <https://www.jerseyislandholidays.com/food-tourism-statistics/> (дата звернення: 10.07.2024).
9. Balabanyts A, Kondratenko I., Matsuka V., Nesterchuk I., Pivnova L., Skarha O. Tools and Development Drivers for the Gastronomic Tourism. *Economic Affairs*. 2022. Vol. 67, № 4. P. 579–587.
10. Culinary Tourism Market Size & Trends. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/culinary-tourism-market-report> (дата звернення: 10.07.2024).
11. Food Tourism Sector Market Outlook (2023 to 2033). URL: <https://www.futuremarketinsights.com/reports/food-tourism-sector-overview-and-forecast> (дата звернення: 10.07.2024).
12. Garibaldi R. Report on gastronomy tourism and sustainability. Italian Association of Gastronomy Tourism. 2023. URL: https://www.researchgate.net/publication/372005200_Report_on_Gastronomy_Tourism_edited_by_Roberta_Garibaldi (дата звернення: 10.07.2024).
13. Gastronomy Industry Report 2023. URL: <https://www.dubaidet.gov.ae/en/research-and-insights/gastronomy-industry-report-december-2023> (дата звернення: 10.07.2024).
14. Okumus D. What's in Store for Food Tourism in the Coming 10 Years? Contemporary Advances in Food Tourism Management and Marketing. Routledge, 2023. P. 228–239. URL: https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=YCDGJ2AAAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=YCDGJ2AAAAAJ:M05iB0D1s5AC (дата звернення: 11.07.2024).
15. Sarioğlu M., Deveci Bi., Deveci Ba., Şahin N. Creating gastronomic product inventory a research: example of eremite region. *Journal of Gastronomy, Hospitality and Travel*. 2022. № 5 (4). P. 1599–1608. DOI: [10.33083/joghat.2022.223](https://doi.org/10.33083/joghat.2022.223).
16. World Food Travel Association (WFTA). URL: <https://www.worldfoodtravel.org/cpages/home> (дата звернення: 11.07.2024).

References

1. Haponenko, H., Yevtushenko, O., Shamara, I. & Boloto, K. (2023). Perspektyvy rozvytku hastraturyzmu Ukrayiny v povoyenny period [Prospects for the development of gastro tourism in Ukraine in the post-war period]. *The Journal of V.N. Karazin Kharkiv National University. Series: International Relations. Economics. Country Studies. Tourism*, (17), 128–140. doi: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2023-17-11> [in Ukrainian].
2. Koveshnikov, V.S., & Garmash, V.V. (2017). Vynnyy ta hastronomichnyy turizm: vazhlyvyi potentsial rozvytku ekonomiky [Wine and gastronomic tourism: an important potential for economic development]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 4, 32–37 [in Ukrainian].

3. Korkuna, O. I., Nykyha, O. V., Pidval'na, O. H. (2020). Hastronomichnyy turyzm yak chynnyk sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku terytorial'nykh hromad [Gastronomic tourism as a factor in socio-economic development of territorial communities]. *Ekonomichnyy prostir*, 155, 40–43 [in Ukrainian].
4. Krasovskyy, S. O. (2021). Hastronomichnyy turyzm yak aktualnyy trend suchasnoyi kultury [Gastronomic tourism as an actual trend of modern culture]. *Pytannia kulturolohi — Issues of cultural studies*, 37, 169–180. doi: <https://doi.org/10.31866/2410-1311.37.2021.236018> [in Ukrainian].
5. Nesterchuk, I. (2022). Methods and tools for assessing the potential of gastronomic tourism [Methods and tools for assessing the potential of gastronomic tourism]. *Heohrafiia i turyzm — Geography and tourism*. Retrieved from <http://eprints.zu.edu.ua/34422/1/v663.pdf> [in Ukrainian].
6. Stavs'ka, Yu. V. (2023). Hastronomichnyy turyzm yak populyarnyy napryam u turystychniy industrii [Gastronomic tourism as a popular direction in the tourist industry]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktual'ni pytannya nauky i praktyky*, 2, 148–167. doi: 10.37128/2411-4413-2023-2-10 [in Ukrainian].
7. Tserklevych, V. S., Dil, A. V., & Dil, M. V. (2022). Novi hastronomichni spetsialitety yak produkt restoranu nishi «local food» v rozvytku turystychnykh destynatsii [New gastronomic specialties as a product of the «local food» niche restaurant in the development of tourist destinations]. *Industriia turyzmu i hostynnosti v Tsentralnii ta Shkhidnii Yevropi — Tourism and hospitality industry in Central and Eastern Europe*, 6, 41–51. doi: <https://doi.org/10.32782/tourismhospcee-6-6> [in Ukrainian].
8. 60+ Food Tourism Statistics. (2023). Retrieved from <https://www.jerseyislandholidays.com/food-tourism-statistics/>.
9. Balabanyts, A., Kondratenko, I., Matsuka, V., Nesterchuk, I., Pivnova, L., & Skarha, O. (2022). Tools and Development Drivers for the Gastronomic Tourism. *Economic Affairs*, (4), 67, 579–587.
10. Culinary Tourism Market Size & Trends. (2024). Retrieved from <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/culinary-tourism-market-report>.
11. Food Tourism Sector Market Outlook (2023 to 2033). Retrieved from <https://www.futuremarketinsights.com/reports/food-tourism-sector-overview-and-forecast>.
12. Garibaldi, R. (2023). Report on gastronomy tourism and sustainability. Italian Association of Gastronomy Tourism. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/372005200_Report_on_Gastronomy_Tourism_edited_by_Roberta_Garibaldi (accessed: 10 July 2024) [in English].
13. Gastronomy Industry Report (2023). Retrieved from <https://www.dubaidet.gov.ae/en/research-and-insights/gastronomy-industry-report-december-2023>.
14. Okumus, D. (2023). What's in Store for Food Tourism in the Coming 10 Years? Contemporary Advances in Food Tourism Management and Marketing. Routledge, 228–239. Retrieved from https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=YCDGJ2AAAAAJ&cstart=20&pagesize=80&citation_for_view=YCDGJ2AAAAAJ:M05iB0D1s5AC.
15. Sarioğlu, M., Deveci, Bi., Deveci, Ba., & Şahin, N. (2022). Creating gastronomic product inventory a research: example of eremite region. *Journal of Gastronomy, Hospitality and Travel*, 5 (4), 1599–1608. doi: 10.33083/joghat.2022.223.
16. World Food Travel Association (WFTA). (2024). Retrieved from <https://www.worldfoodtravel.org/cpages/home>.

Ali Al Hojjoj

*PhD, Associate Professor
Ajloun University (Jordan)*

Алі Аль Ходжодж

*доктор філософії, доцент
Університет Айлун (Йорданія)*

Bezverkhyi Kostiantyn

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Financial Analysis and Audit
State University of Trade and Economics*

Безверхий Костянтин Вікторович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державний торговельно-економічний університет
ORCID: 0000-0001-8785-1147*

Safwan Al Salaimeh

*PhD, Full Professor, Dean of the IT Faculty
Aqaba University of Technology
(South Region, near Aqaba Port, Aqaba, Jordan)*

Сафван Аль Салайме

*доктор філософії, професор, декан факультету ІТ,
Технологічний університет Акаби
(Південний регіон, поблизу порту Акаба, Акаба, Йорданія)
ORCID: 0000-0002-8474-3471*

Kovalenko Dmytro

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Business Consulting
Kyiv National University of Technologies and Design*

Коваленко Дмитро Іванович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та бізнес-консалтингу
Київський національний університет технологій та дизайну
ORCID: 0000-0002-0853-0546*

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10180

**APPLYING BUSINESS INTELLIGENCE TECHNIQUES
IN THE PROCESS OF ECONOMIC ANALYSIS:
STUDYING SOME OF ITS PROBLEMS AND TREND**

**ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНІКИ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ
В ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ: ДОСЛІДЖЕННЯ
ДЕЯКИХ ЙОГО ПРОБЛЕМ І ТЕНДЕНЦІЙ**

Summary. Introduction. The globalization of economic flows, the ability to do business from anywhere in the world due to the instantaneous receipt of up-to-date information has a twofold structure. On the one hand, the availability of information allows you to quickly respond to emerging risks and makes it possible to conduct business in ways that are more efficient. On

the other hand, public information increases the necessary level of competitiveness of companies. This research discusses the most important challenges that business intelligence (BI) technology operations may face, as they are important processes for effective economic activities within companies, in order to advance the information and economic society of those companies.

Purpose. The aim of this research is to propose and present several methodologies and strategies that include the processes of organization and analysis, using business intelligence techniques, which companies should pay most attention to.

Materials and methods. The methodology used in this research is the use of several types of analysis, such as comparative and logical analysis, in addition to the use of measurement methods represented in research methods based on the experience of developed countries.

Results. As for the results, it was represented in proposing a scheme that represents the cost in order to include analytical solutions for business in the process of economic analysis of newly established companies, and at the same time, it can be considered an ideal model in the process of calculating the costs of that company.

Discussion. It is impossible to exclude, as the analysis showed, the strategy of outsourcing in the studied area. The foregoing actualizes the need for further development of prospects and practice of using BI as a tool for managing various processes of economic analysis in modern business, including taking into account advanced foreign experience.

Key words: business intelligence, business analysis, analysis of economic activity, BI-analysis, financial resources, measurement method, economic information, integration, economic analysis.

Анотація. Вступ. Глобалізація економічних потоків і можливість ведення бізнесу з будь-якої точки світу завдяки миттєвому отриманню актуальної інформації мають двояку структуру. З одного боку, доступність інформації дозволяє швидко реагувати на нові ризики та дає можливість вести бізнес більш ефективними способами. З іншого боку, загальнодоступна інформація підвищує необхідний рівень конкурентоспроможності компаній. У цьому дослідженні розглядаються найважливіші виклики, з якими можуть зіткнутися операції технологій бізнес-аналітики (БА), оскільки вони є важливими процесами для ефективної економічної діяльності компаній, з метою просування інформаційного та економічного суспільства цих компаній.

Мета. Мета даного дослідження полягає запропонувати та представити кілька методологій і стратегій, що включають процеси організації та аналізу з використанням техніки бізнес-аналітики, на які компанії повинні звертати найбільшу увагу.

Матеріали і методи. Методологія, використана в даному дослідженні, передбачає застосування кількох видів аналізу, таких як порівняльний і логічний аналіз, а також використання методів вимірювання, що представлені в дослідницьких методах, заснованих на досвіді розвинених країн.

Результати. Результати були представлені у вигляді схеми, яка відображає витрати з метою включення аналітичних рішень для бізнесу в процес економічного аналізу новостворених компаній. Водночас цю схему можна вважати ідеальною моделлю в процесі розрахунку витрат для такої компанії.

Перспективи. Як показав аналіз, неможливо виключити стратегію аутсорсингу в досліджуваній сфері. Це підкреслює актуальність подальшого розвитку перспектив і практики використання бізнес-аналітики (БА) як інструменту для управління різними процесами економічного аналізу в сучасному бізнесі, зокрема з урахуванням передового зарубіжного досвіду.

Ключові слова: бізнес-аналітика, бізнес-аналіз, аналіз економічної діяльності, BI-аналіз, фінансові ресурси, метод вимірювання, економічна інформація, інтеграція, економічний аналіз

Introduction. The globalization of economic flows, the ability to do business from anywhere in the world due to the instantaneous receipt of up-to-date information has a twofold structure. On the one hand, the availability of information allows you to quickly respond to emerging risks and makes it possible to conduct business in ways that are more efficient. On the other hand, public information increases the necessary level of competitiveness of companies. Modern business cannot be efficient only if there is one effective structure in the company. The global trend of increasing the level of knowledge of the company's employees leaves the narrowly focused competence of specialists in the past. Modern top and middle managers are faced with the task of being as integrated as possible into the economic processes of their company, not only within the framework of one department or department. The need for quick decision-making, taking into account risks that are not directly related to a particular problem, but which have a certain weight in solving it, requires

a very accurate, multifunctional, high-speed system that can rebuild under the influence of new tasks.

Today, the development of systems for the accumulation, storage and computer processing of information creates a very extensive base, which serves as a catalyst for the development of new methods and tools for searching, making decisions in the implementation of economic analysis. One of these tools is business intelligence, systems, and solutions created on its basis. In this regard, at the beginning of the 21st century, the introduction of business intelligence systems, (BI,) into economic activity has become a hot topic for many companies in the world market. In addition, the international practice of developing economic analysis based on business intelligence can be used to develop even more effective information support systems for economic analysis in modern conditions.

Purpose. The purpose of this study is to organize and analyze aspects of international practice, where the use of business intelligence is longer, and which

local organizations and institutions of various types should pay special attention during the implementation of a business intelligence project.

Materials and methods. The problem studied in the work has a close connection, first, with the basics of information theory, the theory of business analysis and the theory of economic analysis of economic activity.

Organizations the theoretical and methodological basis of the research conducted in this article is the development of domestic and foreign authors on:

- 1) the problem of introducing modern information technologies, including business intelligence systems in various areas of activity of organizations;
- 2) Problems associated with the implementation of BI-systems in the development of the analysis of economic activities of organizations;
- 3) on the use of practical experience in adapting information systems in order to increase efficiency and develop business analysis in the current national and industry conditions in various countries of the world, incl. in European countries, USA.

Comparative, structural, historical, logical and system analysis and synthesis, analysis of secondary data, generalization and interpretation, measurement, analogy method were used as research methods.

As part of the study, the study of the practice of foreign companies operating in Europe, North and South America in the field of banking services, insurance, the aviation sector, restaurant business, trade, etc. was carried out. (Southwest Airlines, Transamerica, Zurich Insurance, debit card issuer Cartao Elo, Western Union, Experian credit bureau, restaurant chains Hardee's, Friday's, etc.), which formed the empirical basis of the study. The analysis of secondary data was carried out on the basis of systematized materials and "cases" published in international and domestic studies of leading analytical agencies (Forrester Research, Business Application Research Center, The Data Warehousing Institute, TAdvisor, RBC, etc.) and specialized publications (Information Week, IBM Journal, MIT Sloan Management Review, "Expert", etc.), which acted as the information base of the study.

Search overview and problem formulation.

The genesis of the methodology of strategic management, economic analysis, information systems and technologies is complementary. As Berdneý rightly emphasizes in his works, modern information technologies are designed to provide business leaders with the opportunity to move from the traditional historical approach in the analysis and forecasting of development to a strategic approach [12]. However, at the same time, a large number and variability of information technologies of the strategic, tactical and operational levels of management, as Kolozhvari points out, give rise to contradictions not only in the process of analyzing and making managerial decisions, but also in the field of formation, storage, and initiation of information

resources [13]. This contributes to the emergence of problems with the timely identification of the necessary array of information, its correct processing and comparability of analytical indicators, which in turn makes it difficult to make adequate management decisions due to time constraints. In this regard, an increasing role in analytical decision support in systems management of business efficiency acquire methods and tools of business intelligence.

The term "business intelligence" was proposed by an American researcher, an expert in the field of information sciences, Bill Schmarzo [13]. BI received further meaningful development only in the late 1980s and early 1990s. In the works of Tim Harford, who presented its broad interpretation as "an umbrella term for various technologies aimed at decision support" [14]. This served as a starting point for discussions about the content of the definition under study, initiating the development of the methodology and practice of applying BI. Since the mid-1990s. BI has become an area of study for various international institutions and research organizations. Today, the field of BI is actively studied by foreign specialists Foster Provost & Tom Fawcett, etc. [15].

The significance of the studies of the above authors is beyond doubt. However, today there is a need to comprehend the category of business intelligence as at the same time an important modern economic, informational and organizational-technical category in relation to other key concepts in the system of economic activity. In addition, taking into account the further development of scientific and technological progress, business intelligence as a technology requires continuous research, taking into account the specifics of its application in various fields of activity. This article makes a certain contribution to the development of this problem in relation to the economic sphere of activity and the field of economic analysis.

Letrirture review:

1) (Muhammad, Jamaludin, Zeeshan & Waqas, 2014): "Business Intelligence as a Knowledge Management Tool in" Providing Financial Consultancy Services.

This study aimed to crystallize the way in which business intelligence can help as a knowledge management tool.

Financial consultants in providing professional services to the financial sector. Where business intelligence systems can represent a competitive advantage for consultants if they are able to employ and use business intelligence tools such as data warehouse, data mining process, related analytical processing, and the process of reading, transforming and writing data. The researchers pointed out that the consultants are able to use business intelligence systems to analyze organizational data, such as data of establishments and commercial operations of the financial institution, through the analysis of organizational data. The

financial institution is also able to achieve a better transition and coordination of functional competencies, not to support sales and marketing strategies and development.

Not only better for the customer service program, but also to reduce the size of risks through the development of the most appropriate risk management procedures. In short, by having this competitive advantage, the consultant will be able to survive in a market that is in a state of constant flux. The study concluded that business intelligence systems play their role as a tool for knowledge management and to provide benefit to the financial sector, which is always characterized in the market by fast pace and huge volume of data.

Moreover, in extracting hidden patterns and valuable information from the Internet, where business intelligence plays a role, or external data sources that help consultants to do their work better.

2) A study (Abu Dayyah, 2011) entitled “The Reality of Human Capital and Competitive Advantage: A Field Study on Palestinian Universities in the Hebron and Bethlehem Governorates from the Academic Staff's Point of View”.

The study aimed to identify the reality of human capital and the competitive advantage in universities Palestinian Palestine in the governorates of Hebron and Bethlehem, from the point of view of the academic body.

The researcher used the descriptive analytical method to reach the results of the study, and the questionnaire was used. As a data collection tool, the study population may consist of all academic and administrative staff in (Male and female employees. Universities in the Hebron and Bethlehem governorates, whose number is).

The study reached several results, the most important of which are: The high level of efficiency of academics.

3) A study (Al-Abadi, 2013) entitled “The Impact of Information Technology on Human Capital / Study An exploratory study in the General Company for the Industry of Medicines and Medical Supplies in Nineveh Governorate the study sought to determine the impact of information technology on human capital a reconnaissance for the General Company for the manufacture of medicines and medical supplies / Nineveh. She explained that interesting The management of the company with information technology and human capital contributed to the possibility of providing products that meet the needs And the desires of customers, and at the same time allows the company to stand in front of competing companies and stay ahead of the competition Accordingly, the need to study information technology and a relationship statement has increased business world, depending.

The connection and influence between them and the human capital in order to enhance the company's competitive position. Moreover, he arrived the researcher indicated that there is a correlation and

a significant impact of information technology on human capital.

As the study recommended the need to increase the interest of the company in question in the element of information and processing it, as well the matter is for human capital by expanding relations with universities and institutes to organize courses Seminars and scientific conferences in both fields (information technology and human capital) with the aim of constantly improving it. In universities in their work, the ability to keep up with work and the achievements of its members the faculty helps them to raise their level of creativity and innovation, and the universities provide their members with the teaching staff are tools that help them carry out their work, and try to attract faculty members.

Competent people and is interested in developing their skills and developing their professional competence, and universities are also interested in this advantage Competitiveness, as the libraries are technologically good, and postgraduate students are selected According to effective scientific standards and foundations, and there is interest in scientific research to serve the community, in addition to Application of accreditation and quality systems.

4) Study (Arendsen1 & Wittberg, Lennart 2019):

The study aimed to find a good honeycomb model for the Zukhaib administration, as a result. The environment of the gastropods, the change in the thickness of the particle pushers, and the solution of the social and morphological challenges required to limit the effectiveness of zygomatoc management, the study showed that blindness The administrations of the zahabs are now in the incline of time, but the hours have changed since time My child does not want to explain it on the basis of each case on an argument, as the basis of these systems.

Dismissing and dismissing brothers and dealing with insults and rudeness, and I was appointe the study of the role of the formation of sorbents in changing the current bee pattern of molasses and kohl He is cuddling in the Harj al-Sajta'a al-Zukhaybi, in the neighborhood of Qum Masa, and the mosque of al-Tikhib.Y.

5) A Case Study of Business (2017): AiTawi and AlMurad: Intelligence in the Iraqi Environment: Case Study at the Mobile Telecommunications Company (Cork).

This study aimed to shed light on the phenomenon of business intelligence and its capabilities and contents With the aim of building a contemporary model, the model was tested in the Mobile Telecommunications Company, Cork From the Korek Telecom Company The Iraqi city of Kirkuk, and the study sample consisted of (25) individuals Work on a number of tools in order to verify hypotheses in the light of analytical data and information it was collected and analyzed through the statistical analysis program (SPSS), and the study concluded that:

A group of results, the most important of which is the existence of a discrepancy in the level of availability of business intelligence, in terms of its ability organization in the researched company, and the study concluded with a set of recommendations, the most important of which is increasing attention by promoting business intelligence strategy because of its role in developing the researched company.

6) Social Media Based on a Study Titled: (2018) Fakhri and Younis Business Intelligence Capabilities: "Relationship and Impact.

This study aimed to shed light on two contemporary phenomena, which are business intelligence and what it includes Contents, media, and social media, and the study community consisted of the Mobile Telecommunications Company and the analysis software was used Zain Telecom in the city of Kirkuk, and the sample size was (35) individuals statistical data (SPSS) in analyzing the data, and the study concluded a set of results, the most important of which is the presence A correlation relationship between the capabilities of business intelligence in terms of its organizational and technical capabilities and social media, and concluded.

The study led to a set of recommendations, the most important of which is the need for the company's management to seriously discuss the situation Ideas related to raising the level of business intelligence and its ability.

7) Study: The Impact of Strategic Titled (2020) Al-henzab, Gauod Agility in Crisis Management Readiness at the Qatar Airways.

This study aimed to measure and analyze the impact of strategic agility in preparedness for crisis management in Qatar Airways, where the study population consists of employees working in senior management,

The comprehensive survey method was used in the study, while the descriptive method was used Analytical, and the questionnaire was used as a tool to collect data from the study sample, which consisted of (53) The respondents were employed, and the statistical analysis program (SPSS) was used to analyze the data, and the study concluded that:

A group of results, the most important of which is the presence of a statistically significant effect of strategic agility with its combined dimensions in preparing for crisis management in Qatar Airways, the study concluded with a set of recommendations one of the most important is the need for Qatar Airways to adopt the concept of crisis management.

8) Study by Al-Jumaili, Al-Jabori (2019) Entitled: Business Intelligence and its Role in Achieving Excellence Organizational "An Exploratory Study of the Opinions of a Sample of Principals at the University of Kirkuk".

This study aimed to identify the relationship of business intelligence represented by its dimensions (data warehouses, Data mining, data operations, real-time data processing, information display tech-

niques) in Achieving organizational excellence at the University of Kirkuk, and the research followed the descriptive analytical approach, through A questionnaire was designed for this purpose, and (40) questionnaires were distributed to managers working in the Kirkuk University, and the statistical analysis program (SPSS) was used to analyze the data.

The study led to a set of results, the most important of which is that there is a strong and significant correlation between intelligence variables Business and the organizational excellence variable, and the study concluded with a set of recommendations, the most important of which is necessity The university management defines the goals of business intelligence accurately and future directions, in a way that contributes to achieving organizational excellence.

9) Sweiss and Abedin (2019) study (titled: The role of business intelligence systems in building organizational dexterity by applying it to banks operating in Palestine).

The research aimed to identify the role of business intelligence systems in building organizational dexterity in banks working in Palestine, and the study population consisted of workers in (Bank of Palestine, Cairo Amman Bank, the Bank The Arab Islamic Bank, the Palestinian Islamic Bank), and the study sample consisted of (120), and it was followed Recommendations, the most important of which is the need to pay attention to the work of continuous training courses in order to increase the awareness of employees in Banks to achieve more benefits of using business intelligence systems.

The analytical descriptive method, the study tool was the questionnaire, and the statistical analysis program was used (SPSS) in analyzing the data, and the study concluded a set of results, the most important of which is the existence of a relationship direct relationship between the components of business intelligence systems and building organizational dexterity.

10) A collective of Ukrainian authors K. Bezverkhyi, L. Hnylytska, O. Yurchenko, & N. Poddubna, 2023 are researching analytical procedures for auditing integrated reporting of corporate enterprises.

11) Nazarova K. and others, 2021 conduct risk analysis of company activities based on non-financial and financial reports.

12) Shygun M. and others, 2023 analyze the presentation of financial information in digital formats as a basis for the analysis and audit of business activities of enterprises.

Study of the possibilities of applying foreign experience in integrating BI into the system of economic analysis of Jordanian economic entities

Analytical research by Forrester Research (USA) testifies to the fact that business intelligence technology continues to occupy a leading position in the lists of business information solutions that foreign

companies acquired or upgraded in 2018 [19] It should be noted that a few years earlier this trend occupied only the fifth place in the rank of priorities of modern companies [20].

It should be noted that today too many companies are still considering business intelligence (for example, DSS / EIS — Execution Information Systems, Decision Support Systems, enterprise management information systems that are focused on unprepared users and full-featured data analysis and research systems designed for trained users) as an internal function. In Jordan, the application of business intelligence technology is also showing rapid growth. However, it should be emphasized that a significant problem in this area was the fact that for many years increasing the efficiency of introducing BI systems into economic analysis in many cases was solved in Jordanian practice by attracting foreign firms to work on the development of corporate systems, the use of complex software solutions or copy methodology. Moreover, although in the last two years, activity in this area has begun to decline, this trend is still evident. Some companies that implemented their projects using full reliance on foreign methodology did not get the expected results and came to the need to develop a methodology on their own. Therefore, speaking about the possibilities of adapting foreign practice in the area under study, one should first pay attention to the fact that when evaluating the effectiveness of applying a foreign practical basis, it is necessary to take into account the existing differences in the world experience in using business intelligence solutions and in Jordanian practice. They are associated with significantly different national legislative requirements in both the economic, financial and information areas, which makes it difficult to introduce standard tools. Given this aspect, when choosing not complex, but specialized BI solutions (which often take into account such features to a lesser extent, while remaining open to adaptation), it would be more expedient for Jordanian companies to initially focus on domestic products (for example, for analysis and cash flow forecasting, budgeting, financial control), which allow making quick and balanced local decisions based on an economic analysis in an environment where cost reduction and an increase in the efficiency of the company's activities come to the fore, adapting and developing the methodology embedded in them independently.

It should be noted that, despite the significant progress of foreign companies in the field of introducing business intelligence systems in the field of economic analysis, and their experience indicates that today it is impossible to formulate standard recommendations or a methodology for building a corporate BI system, since this task also requires significant organizational changes in each individual company, not only depending on its economic specifics, but also on the type. Organizations that are attempting to gain

an enterprise-wide view of their data should start by developing an implementation strategy (or extending existing components to the level) of an enterprise BI system and its design that reflects the contributions of both business and IT professionals. It also requires a continuous and systematic methodological approach and a long-term strategy. Attempts to immediately create a corporate BI system in any organization, even the largest and most experienced in the operation of BI systems in the field of economic analysis, are doomed to failure.

According to [19], today it is also impossible to talk about the existence of a single correct practice for the implementation of BI tools. Usually, business people interested in achieving their goals initiate implementation, and information about the project is brought to the attention of management when the solution created by the user is very important for the company, and difficult to maintain and manage. Another option is also possible — when the IT department initiates the implementation in order to reduce its own load. Both approaches can be considered appropriate if all key business units, data scientists, economists and other stakeholders are involved in its implementation, and not just top management, the working group and the information technology department.

The rapid growth of Internet technologies provides a proliferation of user interaction environment with software solutions, bringing everything together to create a rich environment for business analysis. The advantage of BI lies in the fact that this technology extracts information from many other systems, allowing the organization to derive economic benefits from the processing and analysis of so-called “big data”. This circumstance poses another important methodological challenge for modern organizations. For the effective implementation of the organization's BI implementation project, as evidenced by foreign experience, at least one expert is needed who will deal with both structured and semi-structured data for economic analysis in conditions of their large volume. Relevant research data [20] demonstrate that it is semi-structured data that is extremely important for improving performance and creating new business opportunities. In 2015–2017 about 35–45% of the time of business analysts and management was spent on attempts to manage semi-structured data (both with their own efforts and with the involvement of IT specialists in this activity), compared with 25% in 2013–2014, which indicates about a significant increase in their volumes. However, these attempts, according to the same analytical studies above, still cannot be considered effective. Meanwhile, it should be emphasized that, according to experts [21], more than 85% of all commercial information used as data for economic analysis today belongs to the category of semi-structured data.

Numerous semi-structured data in Russian companies are still little used in business analysis, especially

when using information tools and technologies. Their processing for the purposes of economic analysis is often carried out manually by specialists. Therefore, the management of semi-structured data and the development of methodology in this area remains one of the main unsolved problems in the field under study, despite the active efforts of developers to create more complex software BI solutions and other information products. The development of this problem should be carried out in close cooperation with both specialists in information and mathematics, as well as in the economic field, practitioners, meteorologists and scientific organizations.

Another trend should also be noted. So, until recently, business intelligence technologies and the systems created on their basis, implemented in economic analysis, worked on the so-called transaction data, periodically making “snapshots” of data in the accounting system at certain times of the day or week, then carrying out their consistent economic analysis, trend visualization, forecasting, etc. However, in the current highly competitive economic environment, business entities are trying to achieve more efficient operational decision-making (as opposed to strategic and tactical ones), which requires more timely analysis of integrated data. For example, restaurant managers need to look at revenues from yesterday rather than last month, compare facility performance on the same day last year, at other branches and outlets, and so on. To support such operational decision-making, BI systems are gradually transforming in their characteristics into transaction ones. Development teams use “active stores”, “live data warehouses” and middleware (including using enterprise application integration and Web services) to collect near-real-time data and get that data to business users as quickly as possible. Firms often provide “business dashboards” in near real time so that users can track the status of a process or event by watching the counters and scales on the dashboard change. It is recommended that organizations pay special attention to these parameters of BI software products and solutions in modern conditions.

All of the above aspects can be characterized as a kind of “internal” trends in the introduction of business intelligence technology in economic analysis. In addition to them, other aspects should be considered, including general economic parameters. In this regard, the ratio of the price of BI solutions and the continuous growth of data volumes remains of particular importance for companies today. Prices of hardware and software in the field of BI due to the variability of tools and the rapid growth of the market for business intelligence technologies and information technology in general are currently declining, but ensuring data quality requires additional investment. We emphasize once again that, speaking of the negative aspects of savings in the field of data quality assurance for economic analysis, we do not automatically extrapolate

this thesis to the entire area of implementation of BI in the field of economic analysis of economic activities of organizations, where the issue of cost optimization, especially in conditions, remains one from priority.

Cost tree for integrating BI solutions into the economic analysis of the economic activities of modern organizations

Based on foreign studies [8; 10; 11; 12] and Jordanian sources [1–7], Let us formulate the content and structure of the cost tree for the area of interest, which can be considered as a typical source for a more specific calculation of costs and a reference point for their further expansion, taking into account the characteristics of the activities of an individual company and its industry specifics (Fig. 1).

It should be emphasized once again that now a significant number of Russian companies continue to use certain parts of business analysis systems in the economic analysis of economic activity, however, such systems are rare in their full form [21]. To simplify the consideration of the cost of this system, consider the cost tree in relation to a company implementing a BI integration project from the zero stage.

For such a company, the list of main cost areas for implementing a BI solution in the economic analysis of the organization’s economic activity will include the following categories:

- Hardware costs, which depend on what storage capabilities the organization already has to store the data to be analyzed. If a company is already using an information data warehouse, then the main costs can be attributed to the development and implementation of a data mart specialized for business analysis tasks in the company and, possibly, updating the information data warehouse (depending on the quality of the data). Such costs can range from \$3,000 to \$10,000;
- Software costs. The cost of standard packages of systems and platforms for business analysis of a corporate plan can reach 40–50 thousand US dollars. More narrow and less large-scale solutions differ in less significant cost (3–5 thousand US dollars). It is also necessary to take into account the costs of subscriptions to various data services (which is often overlooked by organizations), license renewal (which is also not always included in the cost of a corporate package). For example, a company operating in the retail industry subscribes to a data scan to determine how demand for its products and competitors’ products responds to special offers, various innovations and other daily market changes, etc.;
- Implementation costs. After the purchase of hardware and software, the company will need to invest a significant amount in the implementation process, which also includes initial training. Staff training will also require constant costs. You also need to consider the cost of updating the BI system. In addition, you need to take into account the fact that annual

maintenance contracts for BI software, as a rule, amount to about 15% of the cost of the system itself; – the costs of personnel responsible for performing economic and analytical calculations using BI technology and information technology support employees should be fully taken into account, as well as wages, overheads, expenses for premises, computer equipment and other infrastructure for employees. Such costs can vary between 5–80 thousand US dollars, depending on the size of the company and the scale of the project being implemented.

Sophisticated cost analysis must also consider the cost of time spent reading output from BI and time spent searching the web and other sources for BI. The data of foreign experts indicate that the project of introducing BI into economic analysis may require investments of about 200 thousand US dollars only in the first year [19] (in this case, we are not talking about budget standard solutions, such as Qlik Sense and QlikView). Thus, it is obvious that a company that decides to start implementing BI technologies in the

area we are studying will face significant financial costs, which are both one-time and long-term.

According to a study by BARC (Business Application Research Center), 31% of BI implementations do not fully solve their tasks because companies initially incorrectly determine the goals for which the project is specifically aimed. Meanwhile, it is from them, and the complexity of the technology or product, that the timing and cost of the project depend. The minimum cost of a project for collecting, storing, analyzing and publishing data for the same small business, with clearly defined tasks, may initially be much lower than expected. For example, about 150 thousand rubles for 5 jobs (while allowing independent implementation). In this regard, for medium and small companies, an implementation project should begin with the definition of several key tasks. The main thing is to get a tangible result in a few months and then move on, increasing the functionality of the implemented systems.

A significant number of companies around the world in various industries have been taking advan-

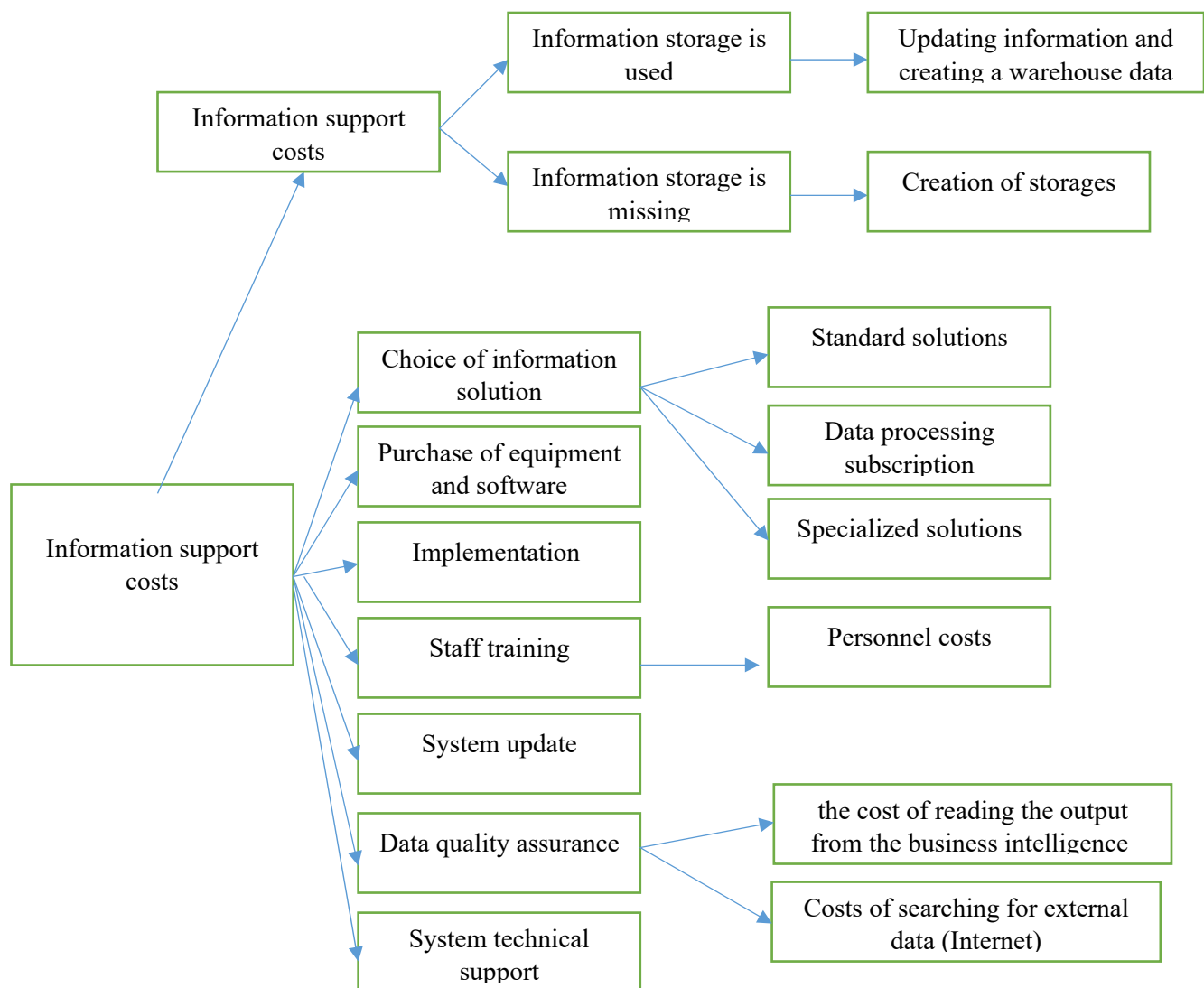


Fig. 1. Cost tree for integrating BI solutions into the economic analysis of the economic activity of modern organizations

tage of BI technology for many years, deriving millions of dollars in profit from it. For example, Southwest Airlines in 2018 increased its revenue by \$50 million while reducing costs by more than \$35 million by implementing only three of the 30 applications that were part of an enterprise BI product, one of which was related to analytical processing of “big data” [22]. Life insurance and asset management group Transamerica was able to save more than \$10 million in cost savings and additional profits as a result of the introduction of an enterprise BI project into economic analysis during the first year, and by the second year of development, a return of over \$80 million was predicted. US dollars [19]. No less significant results were achieved by Zurich Insurance [22]. Of course, not every BI solution brings a high payback. However, one cannot but admit that foreign practice shows that most companies manage to achieve success in this area, even if they started with failures. Therefore, in a survey conducted during the last TDWI (The Data Warehousing Institute) conference, it was found that only 18% of protracted projects were canceled. The rest got a second chance — after the reorganization with the involvement of other investors, project managers, consultants, or as a result of a change in the level of funding [23].

Speaking about the relevance of introducing business intelligence technologies for any business entity in the current economic conditions of the development of the digital economy, it should be noted that the introduction of a full-fledged system of this type at the corporate level, of course, is not within the power of every company. In this regard, we should dwell on the issue of outsourcing in the context of the problem under study. We emphasize the fact that, according to IDC analysts [23], in the next 2–3 years in the world practice, a number of factors will contribute to the further growth of the market for outsourcing BI services in business analysis. This forecast is associated with a situation in which, firstly, there is a shortage of qualified specialists who are required to implement BI initiatives in economic analysis, including mathematicians, directly business analysts, data model specialists, statisticians and researchers of various profile. On the other hand, the development of new technologies and the tight integration of BI with social networks and mobile platforms are making BI tools increasingly accessible to a wide range of business intelligence end users. However, it is still extremely difficult for end users, especially small and medium-sized business entities, to organize implementation teams in the absence of their own IT department or its low qualification, or the inability to evaluate it, and the costs of the necessary infrastructure of BI systems are often too high for this category of customers. Therefore, it is obvious that in such conditions the relevance of the development of outsourcing services remains, although their cost for the same small and medium business entities, especially in domestic conditions (as opposed

to foreign practice), can be quite high, which, in turn, contributes to the growth of the latter’s interest in standard BI solutions.

To avoid an increase in the cost of the project, it is necessary to correctly assess the scope of implementation. In practice, it is not uncommon for a system to be initially implemented with the expectation of 10–20 users, but it turns out that no more than 2–5 employees of the financial service use it. In order to reduce financial costs, it may also be expedient for a company to gradually deploy a BI project, while each three-four-month step, according to foreign experts (D. Wells et al.) [19], should bring some benefit to the business. For example, a BI project for a VP of Sales will initially be a desktop system for an executive to track revenue and rewards by salesperson and product. At the next step, this information will become available to ordinary distributors (sellers) through the Web interface in the corporate network. At the third stage, the data of departments and customers are included in the system. This “slow” incremental approach not only reassures managers that their project vision will be achieved, but also optimizes integration costs.

It is extremely important to take into account the intangible nature of the effect of the introduction of BI systems, which makes it difficult to evaluate it in money terms. Virtually every enterprise level application (ERP — Enterprise Resource Planning or BI) brings quality effects to management. For example, if an analytical system is used to make managerial decisions, then it is extremely difficult to say how many such decisions were made correctly and in a timely manner thanks to this system and how many of them could not have been made without it. As a result, the calculation of ROI (return on investment) in the area we are studying, rather, can act as an additional, but not the main argument when introducing a BI system into economic analysis.

From the standpoint of ROI assessment, it is possible to systematize a number of principles, without which the calculation will be incorrect. The first of these is that the calculation of ROI is unique to each company and each solution. Theoretically, you can try to compare different BI projects in different companies based on some average indicator and compare your results with it. If it is known that a certain company has implemented a certain solution and this one differs slightly from ours in terms of business processes and scope of activities, then, taking their ROI as a starting point, one can potentially try to determine how successful the project will be. However, since this information is almost never disclosed, the accuracy of such a calculation will be in question. The second principle is that monetary “equivalent” (predictive value) can be used to determine qualitative effects (in addition to quantitative ones), but this is also often difficult to implement in practice. Income from implementation is estimated with the maximum degree of conserva-

tism. For example, the reduction in costs for reporting functions should be calculated based on the minimum values of labor costs. The third principle is to determine the criteria on the basis of which the evaluation of the effectiveness of investments will be carried out (reducing labor costs for preparing and consolidating reports; releasing the time of business users that they spent on searching for information after data consolidation; reducing the time needed for a top manager to evaluate efficiency activities of various structural divisions, etc.).

Practice shows that the payback period is on average 3 years, the first of which is the period of initial investment. If the BI system implementation project involves a small number of users, then its payback period can be significantly reduced (up to 1.5 years). To obtain the greatest effect, it is necessary to apply BI at all levels of management: from middle managers and leading specialists to company management. In this case, the effect of use at each level of management will be aggregated and eventually give real results.

Suggesting some strategic approaches to applying business intelligence analysis in the practical activities of a modern Jordanian organization

Considering the economic value of business intelligence for the economic analysis of the economic activity of a modern organization, special attention should be paid to the connection of BI with the business mission and vision of the organization, as well as the role of the head of the organization. In many foreign companies, entire departments are being created in this area, the activities of which include, among other things, monitoring the effectiveness of the implementation and use of information technologies as tools to improve the quality of managerial decision-making.

Foreign experience shows that BI can be effectively applied in the economic analysis of an organization, subject to the following key conditions:

- 1) The presence of leadership in the company;
- 2) The absence of motivating obstacles for the manifestation of initiative, professional and organizational growth of specialists;
- 3) Training and advanced training of at least a minimum number of specialists — the main personnel for the development and implementation of the implementation project and the implementation of the direct process of economic analysis using BI capabilities;
- 4) the availability of a methodology for retaining and developing talented and professional specialists and managers [19].

In the context of these conditions, we would like to draw special attention to the third point. Whichever option for the development and implementation of the project for introducing BI into the economic analysis of economic activity (independent in-house efforts, full outsourcing or joint work with an external firm)

is chosen by the organization, for the further effective process of implementing business analysis in the company, persons with the necessary both economic and information competence, which can be assigned the roles of experts and analysts. Meanwhile, an expert, a hypothesis and an analyst constitute a model for the implementation of the economic analysis process, carried out using an information-analytical approach.

An expert in the framework of the designated model is a specialist in the subject area (in our case, economic analysis), a professional who, over the years of training, advanced training and practical activities, has learned to effectively solve problems related to the subject area of business analysis. The expert is a key figure in the process of economic analysis. In practice, truly effective solutions in the field of economic analysis cannot be obtained solely based on the use of certain information technologies and tools, regardless of their degree of innovation, but solely because of a combination of human and information resources that carry out analytical activities. The main tasks of an expert (who can be both a middle manager and an analyst of a higher level than ordinary personnel implementing this activity in the organization) include putting forward hypotheses (assumptions), to verify the reliability of which he either looks through some samples using various methods, methods and means, or builds certain models [13]. For example, a hypothesis in data analysis when building a sales forecast may be the assumption that the value of future sales is significantly affected by sales results for previous periods and stock balances.

In foreign practice, the staff of the company, as a rule, has several experts (at least one), as well as several analysts. The latter are specialists in the field of economic analysis and modeling, having a sufficient (higher or equal level with an expert) level of relevant technologies, tools and software, for example, deep analysis methods in BI. In addition, the functions of an analyst, who must have system knowledge, include systematization of data, polling experts' opinions, in some cases, coordination of the actions of all project participants in data analysis (if this is not the task of an individual specialist). He collects various hypotheses put forward by experts, determines data requirements (together with IT specialists), performs hypothesis testing, and analyzes the results with experts.

Thus, the analyst acts as a link between specialists of various levels and areas in a company implementing a project to integrate BI into the economic analysis of business activities. Very often in modern companies, especially Jordanian, as our practical observations show, the above issue is not given the necessary attention and the roles of an expert and an analyst that we have identified are combined, which is methodologically incorrect, causing natural problems and errors in constructing an economic analysis procedure using information tools and negatively affecting the quality of its results. There-

fore, this problem requires further methodological development and practical testing both at the general level and within the framework of the activities of individual economic entities in Jordanian practice.

The results and Discussion. In this paper, the author also substantiates the need to take into account the aspect of data quality control and ensure their transparency in the course of preparing for the implementation of the project for introducing BI into economic analysis, considers the strategy of role identification of specialists in the implementation of economic analysis using BI, and identifies the features of accounting for the management of semi-structured data in economic analysis. In the context of integration with BI as one of the main unsolved problems in the researched area.

Where the results of this study agreed with the results of the two studies: AlMurad, Najla AND AiTawi, Ehab, 2017. and Younis, Najla and Fakhri, Ehab, 2018.

The recommendations. As for the recommendations, it was represented in the need to determine the material and immaterial nature of these companies during the introduction of business intelligence technology, in addition to the need to define the roles of specialists during the implementation of economic analytical processes related to business intelligence technology.

Scientific addition:

From the foregoing, we see that the scientific addition lies in:

- in the analysis of a number of topical problems and trends in integrating BI into the economic analysis

of modern enterprises' expanding the applied potential and the effectiveness of the use of information technologies in the field of economic analysis through the study of foreign practice in the development of economic analysis based on the use of business intelligence systems and the implementation of relevant projects;

- in determining the content and structure of the cost tree for the desired area, which can be considered as a typical source for calculating costs and a reference point for their further expansion, taking into account the specifics of the activities of a particular company and its industry specifics, defragmenting the specifics of costs in the case of the introduction of corporate and simple solutions in areas of BI, defining general practical recommendations for various business entities, including the segment of small and business in order to save financial resources.

Conclusion. Continuous improvement, development of business intelligence systems and related solutions to the system level in economic analysis make it possible, both comprehensively and step by step, with equal efficiency, to integrate, based on the results obtained, the development strategy of modern companies with key processes and tasks of operational activities. It is impossible to exclude, as the analysis showed, the strategy of outsourcing in the studied area. The foregoing actualizes the need for further development of prospects and practice of using BI as a tool for managing various processes of economic analysis in modern business, including taking into account advanced foreign experience.

References

1. Dayyah A., Khalil H. The reality of human capital and competitive advantage — a field study on the Palestinian universities in the governorates of Hebron and Bethlehem from the point of view of the academic body. A magister message that is not published. Business Administration Department, College of Graduate Studies and Scientific Research. University of Hebron: Hebron, 2011.
2. AlMurad N., AiTawi E. A Case Study of Business Intelligence in the Iraqi Environment: Case Study at the Mobile Telecommunications Company (Cork), *Economic and Administration Sciences*. 2017. Vol. 9, Is. 20. P. 134–158 URL: <https://www.iasj.net/iasj/pdf/fbe1bfff3b84a6fb4>.
3. Sweiss M.I. K., Abdeen I.A.S. The role of intelligence systems Business in Building Organizational Dexterity by Application to Banks Operating in Palestine. *Journal the Islamic University for Economic and Administrative Studies*. 2019. Vol. 27, Is. 1. Palestine.
4. Younis N., Fakhri E. Social Media Based on Business Intelligence Capabilities: Relationship and Impact. *Journal of Kirkuk University for Administrative and Economic Sciences*. 2018. Vol. 8, Is. 3. P. 81–115 URL: <https://iasj.net/iasj/pdf/a4436d0ff41b5b0d>.
5. Al-Jumaili H.A. Hamad, Al-Jubouri M.M. Abd Business Intelligence and its role in Achieving Organizational Excellence: An Exploratory Study of the Opinions of a Sample of Managers at the University of Kirkuk. *Tikrit Journal of Administrative and Economic Sciences, College of Administration and Economics*. 2019. Vol. 15, Is. 47. P. 1.
6. Al-Abadi A.W. The impact of information technology on human capital / a study an exploratory study in the General Company for the Industry of Medicines and Medical Supplies in Nineveh Governorate. *The 12th annual international scientific conference on business, human capital in the knowledge economy, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Al-Zaytoonah University*. Jordan, 2013.

7. Muhammad G., Ibrahim J., Bhatti Z., Waqas A. Business Intelligence as a Knowledge Management Tool in Providing Financial Consultancy Services. *American Journal of Information Systems*. 2014. 2(2). P. 26–32. doi: <http://doi.org/10.12691/ajis-2-2-1>. URL: <https://pubs.sciepub.com/ajis/2/2/1>.
8. Guarda T., Santos M. F., Pinto F., Silva C., João L. Pervasive Business Intelligence: a Marketing Intelligence Framework Proposal. *IPEDR Journal*. 2012. Vol. 50, No. 10. URL: https://repositorium.sdum.uminho.pt/bitstream/1822/40419/1/Tese_TG_UK_v%252013_11_2015_REV.pdf.
9. Hammadi M. Ibrahim, Jasim, Laila Abd, and Mubarak, Ihsan Ali The Impact of Intelligence. The competitiveness of the Egyptian performance in an exploratory study of a sample of civil expenses. *Tikrit for Administrative and Economic Sciences, College of Administration and Economics*. 2019. Vol. 15, Is. 48.
10. Zerbini R. Esercitazioni BI e presentazione dello strumento: Microstrategy. *Academia.edu*. 2015. URL: https://www.academia.edu/42037148/%D8%A7%D8%AF%D8%A7%D8%B1%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B9%D8%A7%D8%B1%D9%81.
11. Arendsen R., Wittberg L., Goslinga S. Towards a New Business Model for Tax Administration. *Paper presented at the Tax Administration Research Centre 7th Annual Conference, University of Exeter, UK*. 2019. URL: <https://cogitem.se/onewebmedia/Towards%20a%20New%20Business%20Model%20for%20Tax%20Administration%20April%202019.pdf>.
12. Jassar A. T. A. Forming commands for voice control in Kaldi environment based on jspeech grammar format technology. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*. 2023. 101(13). P. 5085–5093. URL: <http://www.jatit.org/volumes/Vol101No13/2Vol101No13.pdf>.
13. Majchrzak A., Markus M. Lynne Technology Affordances and Constraints in Management Information Systems (MIS). *Encyclopedia of Management Theory* (Ed: E. Kessler). Sage Publications, Forthcoming. *SSRN*. 2012. URL: <https://ssrn.com/abstract=2192196>.
14. Schmarzo B. Big Data MBA: Driving Business Strategies with Data Science. John Wiley & Sons, Inc. 2021. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781119238881>.
15. Harford T. The Data Detective: Ten Easy Rules to Make Sense of Statistics. *International Monetary Fund*. 2021. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2021/03/book-review-data-detective-by-tim-harford.htm>.
16. Provost F., Fawcett T. Data Science for Business: What You Need to Know about Data Mining and Data-Analytic Thinking. *Amazon*. 2020. URL: <https://www.amazon.com/Data-Science-Business-Data-Analytic-Thinking/dp/1449361323>.
17. Stedman C. What is data management and why is it important? *TechTarget*. 2020. URL: <https://www.techtarget.com/searchdatamanagement/definition/data-management>.
18. Monsanto C. M. What Is Data Management? A complete Guide with Examples. *HubSpot*. 2022. URL: <https://blog.hubspot.com/marketing/data-management>.
19. Olavsrud T., Fruhlinger J. What is business intelligence? Transforming data into business insights. *CIO*. 2023. URL: <https://www.cio.com/article/272364/business-intelligence-definition-and-solutions.html>.
20. Frankenfield J. What Is Business Intelligence (BI)? Types, Benefits, and Examples. *Investopedia*. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/business-intelligence-bi.asp>.
21. What is Business Intelligence & Why Should It Be Your Next Career Move. *Simplelearn*. 2023. URL: <https://www.simplilearn.com/what-is-business-intelligence-article>.
22. Business Intelligence for Airlines. *Triometric.net*. 2018. URL: <https://www.triometric.net/portfolio-item/business-intelligence-for-airlines-whitepaper>.
23. Breeding M., Garth D. Big data in insurance. Beyond experimentation to innovation. Report, Strategy Meets Action, Boston: ICU, 2014. 50 p.
24. Bezverkhyy K., Hnylytska L., Yurchenko O., Poddubna N. Analytical procedures of the audit of integrated reporting of corporate enterprises. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. № 3(50). P. 87–101. doi: <https://doi.org/10.55643/fcaptop.3.50.2023.4045>.
25. Nazarova K., Bezverkhyy K., Hordopolov V., Melnyk T., Poddubna N. Risk analysis of companies' activities on the basis of non-financial and financial statements. *Agricultural and Resource Economics*. 2021. Vol. 7(4), P. 180–199. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.04.10>.
26. Shygun M., Bezverkhyy K., Pylypenko O., Yurchenko O., & Poddubna N. Presenting financial information in digital formats as a base for analysis and audit of business activities of enterprises. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2023. Vol. 6(53). P. 233–246. doi: <https://doi.org/10.55643/fcaptop.6.53.2023.4165>.

УДК 330.3+657:796

Балай Наталія Олексіївна

*аспірантка кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державного торговельно-економічного університету*

Balai Nataliia

*Postgraduate of the Department of financial Analysis and Audit
State University of Trade and Economics*

ORCID: 0000-0002-5732-5186

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10227

ВИКОРИСТАННЯ DIGITAL-АНАЛІЗУ В КІБЕРСПОРТІ (ESPORT) USING DIGITAL ANALYSIS IN ESPORTS

Анотація. Вступ. Кіберспорт в останні роки став не лише популярним видом спорту, а й частиною ігрової індустрії, що в свою чергу має вплив на глобальну економіку за рахунок залучення мільйони глядачів і гравців по всьому світу. У контексті цього розвитку, digital-аналіз стає невід'ємною складовою кіберспортивної індустрії, надаючи можливості для розуміння глядацької аудиторії, гравців, інвесторів, підвищення ефективності гри, оптимізації маркетингових стратегій та отримання фінансових вигод.

Digital-аналіз у кіберспорті охоплює широкий спектр інструментів та методик, включаючи аналіз великих даних (Big Data), штучний інтелект (AI), машинне навчання (ML) та інші технології, які дозволяють глибше зрозуміти поведінку користувачів, їхні вподобання і взаємодію з контентом. Ці технології не лише сприяють персоналізації глядацького досвіду, але й допомагають підприємствам краще адаптувати свої продукти і послуги до потреб аудиторії.

Окрім того, digital-аналіз дає змогу організаторам турнірів і командам ефективніше оцінювати та покращувати свої стратегії, як у грі, так і поза нею. Аналізуючи великі обсяги даних про продуктивність гравців, тренди переглядів та активність в соціальних медіа, вони можуть розробляти більш точні прогнози, вдосконалювати тренувальні програми та поліпшувати загальну конкурентоспроможність.

У цій статті розглянуто ключові аспекти використання digital-аналізу в кіберспорті, його вплив на розвиток індустрії, а також основні виклики та можливості, які стоять перед ігровою індустрією.

Мета. Метою дослідження є оцінка та використання digital-аналізу в галузі ігрової індустрії, на прикладі кіберспорту.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що проводять свої науково-практичні дослідження у частині вивчення кіберспорту та дата аналізу, зокрема аналізуючи їх зі сторони впливу на індустрію в цілому, а також можливості покращення для кожного елементу екосистеми.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування; формалізації, аналізу та синтез; логічного узагальнення результатів.

Результати. У науковій статті розкрито напрямлення digital-аналізу в кіберспорті, виведено проблеми з якими стикається кіберспорт при формуванні даних для аналізу, а також сформовано основні напрямлення використання digital-аналізу.

Перспективи. В подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на екосистемі та використанню digital-аналізу для кожного представника екосистеми, а також на формуванні внутрішньої ігрової економіки. Це надасть змогу дослідити конкурентоспроможність та виявити точки можливо зростання та створення «блакитного океану» для підприємств.

Ключові слова: digital-аналізу, кіберспорт, eSport, цифрові технології.

Summary. Introduction. In recent years, esports has become not only a popular sport, but also a part of the gaming industry, which in turn has an impact on the global economy by attracting millions of viewers and players around the world. In the context of this development, digital analytics is becoming an integral part of the esports industry, providing opportunities to understand the audience, players, investors, improve game performance, optimise marketing strategies, and generate financial benefits.

Digital analytics in esports covers a wide range of tools and techniques, including big data analysis, artificial intelligence (AI), machine learning (ML) and other technologies that allow for a deeper understanding of user behaviour, preferences and interaction with content. These technologies not only help personalise the viewer experience, but also help businesses better tailor their products and services to the needs of their audience.

In addition, digital analytics enables tournament organisers and teams to more effectively evaluate and improve their strategies, both on and off the field. By analysing large amounts of data on player performance, viewing trends, and social media activity, they can develop more accurate forecasts, refine training programmes, and improve overall competitiveness.

This article discusses the key aspects of the use of digital analytics in esports, its impact on the development of the industry, as well as the main challenges and opportunities facing the gaming industry.

Purpose. The purpose of the study is to evaluate and use digital analysis in the gaming industry, using the example of esports.

Materials and methods. The research materials are the works of domestic and foreign authors who conduct their scientific and practical research in the field of esports and data analysis, in particular, analysing them from the point of view of their impact on the industry as a whole, as well as the possibilities for improvement for each element of the ecosystem.

The following scientific methods were used in the course of the study: theoretical generalisation and grouping; formalisation, analysis and synthesis; logical generalisation of the results.

Results. The scientific article reveals the direction of digital analysis in esports, identifies the problems faced by esports in the formation of data for analysis, and also forms the main directions of using digital analysis.

Discussion. In further research, it is proposed to focus on the ecosystem and the use of digital analysis for each ecosystem representative, as well as on the formation of the in-game economy. This will allow us to study competitiveness and identify points of possible growth and the creation of a 'blue ocean' for enterprises.

Key words: digital analysis, eSports, digital technologies

Постановка проблеми. Кіберспорт (eSport) став глобальним явищем, що привертає увагу мільйонів глядачів та учасників по всьому світу, а також створює величезний економічний потенціал. У зв'язку з чим, виникає потреба в глибинному розумінні та аналізі диджитал аспектів цієї сфери, що охоплює взаємодію між учасниками, поведінку глядачів, ефективність маркетингових кампаній, а також вплив новітніх технологій на розвиток кіберспорту.

Попри швидке зростання інтересу до кіберспорту, залишається недослідженим питання ефективного використання digital-аналізу для різних елементів екосистеми кіберспорту. Існує обмежена кількість досліджень, що систематично розглядають підходи до розуміння та аналізу ключових елементів цієї екосистеми. Такі елементи включають:

- Аналіз аудиторії та залученості: Потреба в детальному розумінні поведінки та вподобань глядачів кіберспорту на різних платформах.
- Ефективність маркетингових і спонсорських стратегій: Використання диджитал інструментів для оцінки впливу рекламних кампаній та спонсорських угод у кіберспорті.
- Персоналізація контенту: Необхідність створення персоналізованих рекомендацій для глядачів на основі їхньої цифрової активності.
- Вплив новітніх технологій: Аналіз впливу технологій, таких як віртуальна реальність, штучний інтелект і блокчейн, на розвиток і трансформацію кіберспорту.

З огляду на зростаючу популярність та економічний вплив кіберспорту, ефективний digital-аналіз є критичним для розуміння його динаміки та успішної взаємодії з аудиторією. Це дослідження сприятиме розвитку наукового і практичного підходу до використання диджитал технологій у сфері кіберспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внесок у дослідження питання використання су-

часних цифрових технологій, що використовуються у кіберспорті зробили Ракитянська Г.Б. [1] у контексті вивчення розробки програмного забезпечення для тренування. Окрім того, Є.В. Імас, О.М. Пижев дослідили питання кіберспорту у контексті впливу на спортивну та економічну культуру через створення нових робочих місць, зростання ринку відеоігор, розвиток нових ігрових платформ, залучення аудиторії, а також генерацію доходів від продажів ігор, ігрового контенту, спонсорства та реклами.[2]

З огляду на екосистему та задіяних в ній В.П. Вишневецька [3] вивчала вплив глядачів, стримерів, коментаторів і потокових платформ на розвиток самої індустрії та її подальший розвиток. Дане питання було поглиблене в дослідженні О. Шинкарук, М. Ярмоленко, Ю. Юхно, В. Лєниченко [4] в контексті аналізу впливу стрімінгових платформ. А О.О. Яковенко, Ю.О. Юхно, Н.Г. Бишевец, В.Л. Завальнюк, А.К. Куликов [5] висвітлили моменти використання digital-аналізу в контексті тренувальної та змагальної діяльності в кіберспорті.

В контексті фінансового питання кіберспорту, то Vefa Ergin, Goksel Ataman, Tutku Tuncali досліджували взаємозв'язок між спонсоруванням кіберспорту, капіталом бренду, наміром придбати та E-WOM [6], а дослідженням монетизації займалась Олександра Афоніна [7].

Оскільки кіберспорту також притаманне шахрайство, а найчастіше читерство, то дану проблему досліджувала Шинкарук О. [8] та навела шляхи її вирішення. А питанням використання машинного навчання в кіберспорті займалися Francisco Javier Galán-Sales, María Lourdes Linares-Barrera, Pablo Reina-Jiménez, Ana Rodríguez-López & Manuel Jesús Jiménez-Navarro [9].

Метою статті є висвітлення використання digital-аналізу в кіберспорті.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) праці вітчизняних та зарубіжних авторів,

що проводять свої науково-практичні дослідження у площині використання аналізу даних в кіберспорті.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування; формалізації, аналізу та синтезу; логічного узагальнення результатів.

Виклад основного матеріалу. За останні кілька десятиліть ігрова індустрія швидко розвивалася, перетворюючись з простих аркадних ігор на складні та кросплатформенні. Рушійною силою цієї трансформації був аналіз, який використовувався для покращення розробки ігор, залучення гравців та отримання прибутку.

За даними дослідження Statista, на 2023 рік було згенеровано 3.8 млн. дол. доходів, а за прогнозами до 2028 року дохід ринку складе 5.7 млн. дол. [10]. Також очікується, що до 2025 року кількість гравців кіберспорту налічуватиме понад 318 мільйонів, що є значним збільшенням порівняно з 215,2 мільйонами у 2020 році. Крім того, прогнозується, що до 2025 року близько 322,7 мільйонів людей стануть випадковими глядачами кіберспорту [11].

Застосування аналізу в ігровій індустрії допомагає покращити різні аспекти розробки та дизайну ігор, щоб оптимізувати продуктивність, покращити враження для гравців і залучити більше користувачів. Крім того, рішення пов'язані з обробкою даних дозволяють підприємствам вивчати поведінку гравців та відстежувати їхню задоволеність продуктом. Це в свою чергу дозволяє підприємствам розробляти стратегії утримання, «придбання» та повторного «придбання» користувачів та гравців. Крім того, digital-аналіз допомагає підприємствам значно збільшити кількість покупок а, отже, підвищити дохід, перетворюючи гравців з низькими доходами на високоприбуткових. Розглядаючи можливий вплив та використання digital-аналізу в системі Esport, то можна виділити такі чіткі напрямлення:

1. Монетизація гри — використання аналізу дозволяє оцінити ймовірність того, що гравці придбають певні предмети в грі, а також прогнозувати моделі витрат. Крім того, керуючись даними аналітики підприємства ігрової індустрії можуть оптимізувати воронки користувачів на основі конкретних подій, ідентифікувати найцінніших гравців і відстежувати загальну ігрову активність та ігровий трафік. Інші практичні способи використання аналізу — стимулювання монетизації ігор і збільшення доходу включають впровадження стратегій A/B тестування для маркетингу та оптимізацію цін для запобігання перенасиченню.

2. Моніторинг основних показників ефективності — digital-аналіз полегшує регулярний моніторинг кількох ключових показників ефективності (KPI). KPI охоплюють усі аспекти продуктивності гри: якість, залучення гравців, прибутковість, помилки, скарги тощо. Найважливіші ключові показники ефективності, які відстежують ігрові компанії, вклю-

чають, але не обмежуються лише ними: щоденні активні користувачі (DAU), щомісячні активні користувачі (MAU), середній дохід на користувача (ARPU), середній дохід на платного користувача (ARPPU), внутрішньоігрові покупки, коефіцієнти конверсії. Вимірювання та розуміння цих показників дає змогу розробникам постійно удосконалювати різноманітні елементи гри, сприяючи успіху та стабільності гри при цьому збільшуючи прибуток підприємства [12].

3. Добре збалансована ігрова економіка — digital-аналіз сприяє формуванню збалансованої ігрової економіки, зосередженої на ретельному управлінні внутрішньоігровими механізмами, валютами, винагородами та джерелами її отримання, тощо. Основна мета полягає в тому, щоб створити комфортне середовище для гравців та забезпечити безперебійний досвід. Етапи створення ігрової економіки включають формування основних KPI гри, формування правильного досвіду підключення гравців до гри та збалансування інвестиційних і неінвестиційних ресурсів. Розробка ефективної системи витрат і підтримання балансу між «важкими/легкими» та «цікавими/нудними» фазами протягом усього ігрового процесу є одними з важливих стовпів, які суттєво впливають на встановлення оптимальної економіки гри.

4. Персоналізований маркетинг — використання методів digital-аналізу в ігровій індустрії дозволяє сегментувати та створювати на їх основі профілі гравців. Дані профілі формуються на основі демографічних показників, а також поведінки в грі, взаємодії з іншими користувачами та їх вподобань. Ретельно вивчаючи профілі гравців, можна налаштувати ігровий досвід для окремих користувачів, посилити їхню участь в ігровому процесі та створити ефективні персоналізовані маркетингові стратегії. Профілі гравців, які базуються на наукових і аналітичних даних, підживлюють механізми рекомендацій і дозволяють точно адаптувати рекламні повідомлення, визначаючи реакцію гравців на рекламу.

5. Аналіз гравців — вивчаючи та аналізуючи дані про гравців та їх ігровий досвід можна сформувати основні шаблони та отримати розуміння того, як гравці сприймають гру. За допомогою даних отриманих в процесі аналізу можна передбачити поведінку та рішення щодо купівлі, а також передбачити довговічність гравця (LTV), дотримуючись рекурсивних і прямих багатокрокових прогнозів. Ці два процеси дещо відрізняються. У рекурсивному багатокроковому прогнозуванні кожне нове передбачення базується на попередньому; однак у прямому багатоетапному прогнозуванні кожен прогноз є незалежним. Прогнозування LTV гравця спрямоване на оптимізацію каналів трафіку та цінових стратегій. Зазвичай він розбивається за трафіком, джерелом, кампанією та сегментом. Крім того, ці прогнози допомагають оцінювати поведінку користувачів у грі, оцінювати витрати гравців за різні періоди та сегментувати нових користувачів на основі SAS. Подібна сегмен-

тація не тільки полегшує вибір гравців, які ймовірно принесуть прибуток у майбутньому, але й скорочує витрати підприємства на рекламні кампанії. Аналіз з використанням техніки обробки природної мови (NLP), забезпечує аналіз зворотного зв'язку, який допомагає відстежувати реакцію гравців на анонси та випуски, ідентифікувати токсичних гравців, вимірювати задоволеність гравців і точно визначати області, які потрібно покращити.

6. Виявлення шахрайства — динамічний і безперервно розвиваючий характер і витонченість шахрайських атак є предметом занепокоєння численних ігрових організацій та предметом digital-аналізу. Вони охоплюють ідентифікацію та запобігання підозрілим діям, виявлення сумнівних облікових записів, таких як боти та облікові записи-близнюки, і запобігання крадіжці особистих даних [13].

Але незважаючи на наведену необхідність digital-аналізу та його ефективність існує декілька проблем з якими стикаються в процесі його здійснення кіберспорт:

1. Високі витрати на зберігання даних та/ або мас масштабуванні аналітики. У міру того, як гра стає популярнішою та розширює свою базу користувачів, вона генерує експоненціально більші обсяги даних, які можуть ставати все дорожчими для розробників ігор для збору, агрегування, зберігання, керування та аналізу. Багата різноманітність даних, які розробники ігор можуть отримати за допомогою сучасних систем реєстрації, включає: демографічні дані гравця, особисті дані гравця, фінансові дані, соціальну взаємодію та інші дані пов'язані з ігровим процесом. Щоб уникнути високих витрат пов'язаними з аналізом, розробникам потрібне масштабоване та економічно ефективно сховище даних разом із надійною системою їх обробки, яка може ефективно нормалізувати, індексувати та аналізувати різноманітні набори даних у великому масштабі одразу на старті проекту.

2. Кросплатформна інтеграція. Кросплатформена аналітика потребує від розробників збирати, інтегрувати та зберігати ігрові дані з кількох платформ, включаючи ПК, мобільні пристрої (Android та iOS) та ігрові консолі (наприклад, Microsoft Xbox, Sony Playstation 4/5, Nintendo). Багато ігор доступні на кількох платформах, і розробники хочуть інтегрувати дані з різних платформ, щоб їх можна було аналізувати разом. Деякі ігри пропонують мультиплатформенний досвід, коли один гравець взаємодіє з грою на кількох платформах. У цьому випадку розробникам потрібен єдиний інтегрований погляд на поведінку/взаємодію гравців на кількох платформах, щоб краще зрозуміти шлях користувача. Розробники запроваджують інструменти інтеграції даних, які можуть отримувати дані з кількох джерел, нормалізувати або очищати їх та передавати у централізоване сховище, де їх можна зберігати та аналізувати разом.

3. Комплексні запити. Потреби в складних запитах є проблемою digital-аналізу в кіберспорті, яка виникає через дуже різноманітний характер ігрових даних, які можуть збиратися розробниками ігор. Сюди входять як структуровані дані (зберігаються в табличному форматі в реляційних базах даних), так і неструктуровані дані, які не відповідають жодній традиційній моделі даних. Щоб підтримувати різні додатки аналітики, розробникам може знадобитися виконувати повнотекстовий пошук у неструктурованих даних, виконувати SQL/реляційні запити до структурованих даних або обробляти будь-який тип даних за допомогою алгоритмів машинного навчання (ML). Але більшість інструментів аналізу не пропонують багатомодельний доступ до даних, тому розробники ігор зрештою переміщують або копіюють великі дані між кількома інструментами для підтримки сценаріїв використання аналізу. Це додає значних витрат і ускладнює процес. Розробники ігор можуть подолати цю проблему застосувавши сучасні інструменти з підтримкою реляційних запитів, повнотекстового пошуку та робочих навантажень машинного навчання для того самого представлення даних.

4. Аналітика в реальному часі. Багатьом додаткам потрібна інформація в реальному часі та статистичні дані, зокрема, як: персоналізація, виявлення хакерів/шахраїв, монетизація. Аналіз в реальному часі вимагає більш складної інфраструктури даних із можливістю безперервного аналізу щойно згенерованих даних. Додаткова вартість і складність створення й керування можливостями аналітики в реальному часі можуть стати серйозною проблемою для розробників ігор. Розробники ігор повинні використовувати інструменти обробки поточкових даних, які використовують масштабовану хмарну інфраструктуру для безперервного прийому та обробки даних, згенерованих ігровою екосистемою, для аналітичних програм у реальному часі.

5. Інтеграція зовнішніх даних. Може існувати потреба в інтеграції даних, що збираються усередині ігрової екосистеми, з якісними даними, які надходять поза грою. Щоб ефективно інтегрувати зовнішні дані розробникам потрібні системи для моніторингу зовнішніх джерел даних (наприклад, соціальних мереж, сайтів оглядів тощо), отримання лише відповідної інформації та приведення їх до «мови» даних з екосистеми гри.

6. Безпека та конфіденційність даних. Розробники ігор часто збирають і зберігають конфіденційну інформацію про користувачів, зокрема особисту та фінансову інформацію. Це створює проблему для розробників, коли справа доходить до використання конфіденційних даних користувачів. Розробники хочуть вільно отримувати доступ до цих даних і аналізувати їх у рамках своїх аналітичних запитів, але також існує потреба в більш суворому контролі доступу та інших заходах безпеки, щоб підтримувати відповідність нормам безпеки та конфіденційності даних, уникати розкриття конфіденційних даних

Таблиця 1

Випадки використання digital-аналізу

Назва	Опис	Інструменти
Інформаційна панель аналізу поведінки гравців	Створення інтерактивної інформаційної панелі, яка відстежує та візуалізує такі показники поведінки гравців, як час гри, частота сеансів, внутрішньоігрові покупки та прогрес.	Python, Dash/Streamlit, SQL, Tableau/Power BI.
Інструмент моніторингу настроїв громади	Створення інструменту для моніторингу й аналізу настроїв спільноти в соціальних мережах і на форумах.	Python, Tweepy/API для соціальних мереж, NLTK/spaCy, моделі аналізу настроїв.
Генерування контенту	Використання алгоритму для динамічного створення вмісту гри (наприклад, рівнів, карт).	Python, Unity3D/Unreal Engine, бібліотеки процедурної генерації.
Модель коригування складності гри	Розробка моделі машинного навчання, яка динамічно коригує складність гри на основі рівня навичок і продуктивності гравця.	Python, scikit-learn, TensorFlow, телеметричні дані гри.
Розпізнавання голосових команд в іграх	Впровадження системи розпізнавання голосових команд для дій у грі.	Python, бібліотеки розпізнавання мовлення (SpeechRecognition, Google Cloud Speech-to-Text).
Аналітика взаємодії гри VR/AR	Аналіз даних взаємодії з VR/AR, для покращення взаємодії з користувачем і занурення.	Python, Unity3D/Unreal Engine, бібліотеки візуалізації даних.
Платформа А/В тестування функцій гри	Розробка структури для проведення та аналізу А/В-тестів нових функцій або оновлень гри.	Python, R, SQL, бібліотеки статистичного тестування.
Запуск гри та аналіз впливу виправлень	Аналіз впливу запуску ігор або патчів на залучення та задоволення гравців.	Python, R, SQL, засоби візуалізації даних.
Оптимізація продуктивності гри	Аналіз та оптимізація показників продуктивності гри, а саме частота кадрів, затримка та час навантаження.	Python, інструменти профілювання продуктивності, платформи розробки ігор (Unity3D, Unreal Engine).
Аналіз внутрішньоігрової економіки	Аналіз економіки в грі, щоб збалансувати віртуальну валюту, ціни на предмети та винагороди гравців.	Python, SQL, бібліотеки економіки.
Оптимізація підбору гравців	Розробка алгоритму пошуку партнерів, для створення пари гравців у багатокористувацьких іграх на основі рівня навичок і вподобань.	Python, алгоритми машинного навчання, SQL.
Персоналізовані рекомендації щодо предметів у грі	Створення системи рекомендацій, яка пропонуватиме гравцям ігрові предмети чи вміст на основі їхньої минулої поведінки та вподобань.	Python, TensorFlow, алгоритми спільної фільтрації.
Стратегії утримання гравців	Визначення ключових факторів, що впливають на утримання гравців, і розробить стратегії для покращення показників утримання.	Python, R, SQL.
Аналіз настроїв відгуків гравців	Здійснення аналізу настроїв щодо відгуків і відгуків гравців, щоб визначити загальні теми та сфери, які потрібно вдосконалити.	Python, NLTK/spaCy, VADER, SQL.
Сегментація гравців за допомогою кластеризації	Використання алгоритмів кластеризації, щоб розділити гравців на різні групи на основі їх поведінки та вподобань.	Python, scikit-learn, K-means, DBSCAN.
Модель прогнозування відтоку	Створення прогностичної моделі, для визначення гравців, яким загрожує відтік, і запропонуйте втручання, щоб їх утримати.	Python, scikit-learn, XGBoost, SQL.
Виявлення аномалій у режимі реального часу на ігрових серверах	Створення системи виявлення аномалій у режимі реального часу для виявлення незвичайної поведінки сервера або проблем із продуктивністю та сповіщення про них.	Apache Kafka, Spark Streaming, Python, ELK Stack (Elasticsearch, Logstash, Kibana)
Система виявлення шахрайства для транзакцій у грі	Створення моделі виявлення шахрайства, щоб ідентифікувати та запобігати шахрайським діям під час транзакцій у грі.	Python, scikit-learn, алгоритми виявлення аномалій, SQL.
Прогнозне обслуговування ігрових серверів	Розробка прогностичної моделі технічного обслуговування, щоб прогнозувати та запобігати потенційним збоєм або збоєм сервера.	Python, scikit-learn, аналіз часових рядів, SQL.
Моделювання поведінки NPC на основі ШІ	Розробка моделі AI для імітації реалістичної поведінки неігрових персонажів (NPC) в іграх.	Python, рамки навчання (OpenAI Gym), Unity3D.

Джерело: авторська розробка

і підтримувати довіру користувачів. Щоб подолати цю проблему, розробники повинні запровадити такі функції, як шифрування даних і анонімність, щоб забезпечити безпеку/конфіденційність даних користувачів, зберігаючи при цьому доступ до даних для digital-аналізу [14; 15; 16].

Якщо розглядати питання аналітики в рамках ігор, то її використання зводиться до випадків наведених в таблиці 1.

Кожен з наведених випадків використання аналізу допомагає створити комплексний набір даних, а також отримати інформацію, що допомагає при вирішенні проблем з якими стикається ігрова індустрія.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Оскільки очікується, що ігрова сфера щодня

захоплюватиме все більшу кількість користувачів, збір та аналіз відповідних даних вимагає використання сучасних і масштабованих рішень. Незважаючи на те, що використання digital-аналізу в іграх сприяє численним програмам і приносить значні переваги всій галузі, воно все ще має певні проблеми.

В подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на екосистемі та використанню digital-аналізу для кожного представника екосистеми, а також на формуванні внутрішньоігрової економіки, що складає основу отримання прибутку підприємств ігрової індустрії. Це надасть змогу дослідити конкурентоспроможність та виявити точки можливо зростання та створення «блакитного океану» для підприємств.

Література

1. Ракитянська Г.Б., Двойнос І.І. Інноваційність у кіберспорті: від ігрових дисциплін до розробки програмного забезпечення для тренування. *Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи (МН-2024): матеріали Всеукр. науково-практ. інтернет-конф.* м. Вінниця, 11–21 трав. 2024 р. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2024/paper/viewFile/21346/17716> (дата звернення: 14.08.2024).
2. Imas Y. V., Pyzhov O. M. Eu labor law: decent work and expansion of institutional capacity for sustainable development: монографія. Riga, Latvia: Baltija Publishing, 2023. 376 с. doi: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-396-5-6>.
3. Вишневецька В.П. Аналіз впливу глядачів, стримерів, коментаторів і потокових платформ на розвиток кіберспорту. *Науковий часопис Українського державного університету імені Михайла Драгоманова* 15.2024. № 7(180). С. 46–50. doi: [https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.7\(180\).09](https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.7(180).09).
4. Шинкаренко О. та ін. Стрімінгові платформи як інструмент популяризації та розвитку кіберспорту. *Sport Science Spectrum*. 2024. № 1. С. 41–49. doi: <https://doi.org/10.32782/spectrum/2024-1-7>.
5. Яковенко О. та ін. Особливості тренувальної та змагальної діяльності в кіберспорті. *Науковий часопис Українського державного університету імені Михайла Драгоманова*. 2024. № 5(178). С. 227–231. doi: [https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.5\(178\).45](https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.5(178).45).
6. Ergin V., Ataman P.D. G., Tuncali A.P. D.T. Brand equity, purchase intention, E-WOM, sponsorship type, and endemic in the Esports industry: a study on mediating and moderating effects. 2024. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4845478#paper-references-widget (дата звернення: 21.08.2024).
7. Afonina A. Monetization in esports events in Finland: Bachelor of Business Administration. Finland, 2023. 48 с. URL: <https://www.theseus.fi/handle/10024/865354> (дата звернення: 10.08.2024).
8. Шинкарук О. Сучасні проблеми розвитку кіберспорту. *Спортивний вісник Придніпров'я*. 2024. № 1. С. 239–250. doi: <https://doi.org/10.32540/2071-1476-2024-1-239>.
9. Jiménez-Navarro M. та ін. Toward explaining competitive success in league of legends: a machine learning analysis. *Advances in artificial intelligence: 20th Conference of the Spanish Association for Artificial Intelligence* (м. А Coruña, 19–21 черв. 2024 р.). 2024. С. 184–193. URL: https://doi.org/10.1007/978-3-031-62799-6_19 (дата звернення: 27.08.2024).
10. Esports — worldwide. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/outlook/amo/esports/worldwide#revenue> (дата звернення: 26.08.2024).
11. Global eSports audience size by viewer type 2025. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/490480/global-esports-audience-size-viewer-type/> (дата звернення: 29.08.2024).
12. Rosenfelder S. Gaming analytics: why the numbers matte. *AppsFlyer*. URL: <https://www.appsflyer.com/blog/measurement-analytics/gaming-analytics/> (дата звернення: 13.08.2024).
13. Leveraging the transformative power of big data in esports. *Ampverse Group*. URL: <https://www.ampversegroup.com/blogs/leveraging-the-transformative-power-of-big-data-in-esports> (дата звернення: 03.08.2024).
14. How sports teams use data analytics to gain an edge. *Esports Play*. URL: <https://www.esplaynow.com/how-sports-teams-use-data-analytics/> (дата звернення: 05.08.2024).
15. AxeHedge. How to invest in the gaming industry: a beginner's guide. *Medium*. URL: <https://medium.com/@axe-hedge/how-to-invest-in-the-gaming-industry-a-beginners-guide-7fd4854bc56e> (дата звернення: 29.08.2024).
16. Baher H. L. Data Science as support of esports performance and strategies (I). *Medium*. URL: <https://towardsdata-science.com/data-science-as-support-of-esports-performance-and-strategies-i-d511843b00a1> (дата звернення: 08.08.2024).

References

1. Rakytianska H.B., Dvoinos I.I. Innovation in eSports: from game disciplines to the development of training software. *Youth in science: research, problems, prospects (MN-2024): Materials of the All-Ukrainian scientific and practical Internet conference*. Vinnytsia, 11–21 May, 2024. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2024/paper/view-File/21346/17716> [in Ukrainian].
2. Imas Y.V., Pyzhov O.M. Eu labor law: decent work and expansion of institutional capacity for sustainable development: a monograph. Riga, Latvia: Baltija Publishing, 2023. 376 p. doi: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-396-5-6>.
3. Vyshnevetska V.P. Analysis of the influence of viewers, streamers, commentators and streaming platforms on the development of esports. *Scientific Journal of the Mykhailo Drahomanov Ukrainian State University*. 2024. № 7(180). P. 46–50. doi: [https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.7\(180\).09](https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.7(180).09) [in Ukrainian].
4. Shynkarenko O. et al. Streaming platforms as a tool for the promotion and development of esports. *Sport Science Spectrum*. 2024. № 1. P. 41–49. doi: <https://doi.org/10.32782/spectrum/2024-1-7> [in Ukrainian].
5. Yakovenko O. et al. Features of training and competitive activity in e-sports. *Scientific Journal of the Mykhailo Drahomanov Ukrainian State University*. 2024. № 5(178). P. 227–231. doi: [https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.5\(178\).45](https://doi.org/10.31392/udu-nc.series15.2024.5(178).45) [in Ukrainian].
6. Ergin V., Ataman P.D. G., Tuncali A.P. D.T. Brand equity, purchase intention, E-WOM, sponsorship type, and endemic in the Esports industry: a study on mediating and moderating effects. 2024. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4845478#paper-references-widget.
7. Afonina A. Monetization in esports events in Finland: Bachelor of Business Administration. Finland, 2023. 48 c. URL: <https://www.theseus.fi/handle/10024/865354>.
8. Shinkaruk O. Modern problems of e-sports development. *Sports Bulletin of the Dnipro Region*. 2024. № 1. P. 239–250. doi: <https://doi.org/10.32540/2071-1476-2024-1-239> [in Ukrainian].
9. Jiménez-Navarro M. et al. Toward explaining competitive success in league of legends: a machine learning analysis. *Advances in artificial intelligence: 20th Conference of the Spanish Association for Artificial Intelligence*. 2024. P. 184–193. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-031-62799-6_19.
10. Esports — worldwide. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/outlook/amo/esports/worldwide#revenue>.
11. Global eSports audience size by viewer type 2025. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/490480/global-esports-audience-size-viewer-type/>.
12. Rosenfelder S. Gaming analytics: why the numbers matte. *AppsFlyer*. URL: <https://www.appsflyer.com/blog/measurement-analytics/gaming-analytics/>.
13. Leveraging the transformative power of big data in esports. *Ampverse Group*. URL: <https://www.ampversegroup.com/blogs/leveraging-the-transformative-power-of-big-data-in-esports>.
14. How sports teams use data analytics to gain an edge. *Esports Play*. URL: <https://www.esplaynow.com/how-sports-teams-use-data-analytics/>.
15. AxeHedge. How to invest in the gaming industry: a beginner's guide. *Medium*. URL: <https://medium.com/@axe-hedge/how-to-invest-in-the-gaming-industry-a-beginners-guide-7fd4854bc56e>.
16. Baher H.L. Data Science as support of esports performance and strategies (I). *Medium*. URL: <https://towardsdata-science.com/data-science-as-support-of-esports-performance-and-strategies-i-d511843b00a1>.

УДК 657.42

Дерій Василь Антонович

*доктор економічних наук, професор
Західноукраїнський національний університет*

Derii Vasyi

*Doctor of Economic Sciences, Professor
West Ukrainian National University*

ORCID: 0000-0002-3600-4121

Шара Євгенія Юріївна

*кандидат економічних наук, доцент
Ірпінський фаховий коледж економіки і права*

Shara Yevheniia

*Candidat of Economic Sciences, Associate Professor
Irpın Vocational College of Economics and Law*

ORCID: 0000-0002-8091-0201

Слесар Тетяна Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Національний університет біоресурсів і природокористування України*

Sliesar Tetiana

*Candidat of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine*

ORCID: 0000-0002-6070-5059

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10211

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА РОЗРАХУНКАМИ З ПІДРЯДНИКАМИ

FEATURES OF ACCOUNTING OF OBLIGATIONS ACCORDING TO CALCULATIONS WITH CONTRACTORS

Анотація. Вступ. У процесі ведення господарської діяльності на підприємствах виникають взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання щодо операцій пов'язаних з відвантаженням (реалізацією) готової продукції, товарів, виконанням робіт чи наданням послуг з метою забезпечення їх суцільного функціонування.

Зобов'язання є основними наслідками проведення розрахункових операцій, що призводять до виникнення кредиторської заборгованості перед постачальниками та підрядниками.

Розрахункову дисципліну між суб'єктами господарювання ускладнюють негативні явища в українській економіці, що призводить до порушень виконання договірних зобов'язань між контрагентами, негативно впливають на економічний розвиток, що нерідко створює передумови для відкриття кримінальних проваджень і відповідно здійснення експертних досліджень із застосуванням судово-економічних експертиз, а тому вимагає пошуку ефективної системи організації обліку розрахункових операцій з метою усунення таких негативних явищ.

Мета. Метою дослідження є науково-теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій з удосконалення обліку розрахунків з підрядниками для формування в бухгалтерському обліку інформації щодо договірних зобов'язань та своєчасних розрахунків.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) нормативно-правове забезпечення щодо обліку зобов'язань за розрахунками з підрядниками; 2) праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що провадять свої науково-практичні дослідження з проблем бухгалтерського обліку та аналізу, зокрема щодо проведення розрахункових операцій.

Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання. Для розкриття сутності та змісту розрахункових операцій з підрядниками застосовувались методи теоретичного узагальнення – аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія, абстрагування.

Метод причинно-наслідкового зв'язку, абстрактно-логічний та метод групування використовувалися для виділення об'єктів і елементів договірної політики, удосконалення порядку розрахунків в процесі виконання робіт.

Історичний і логічний методи – при дослідженні теоретичних аспектів і категорій та виявлення факторів, що впливають на механізм виконання обсягу робіт підрядниками.

Результати. Одержані результати спрямовані на удосконалення організації та методики обліку розрахунків з підрядниками.

Перспективи. В майбутніх дослідженнях доцільно більше уваги приділити удосконаленню бухгалтерського обліку розрахунків з іноземними підрядниками.

Ключові слова: зобов'язання, підрядник, замовник, субпідрядник, генпідрядник, кредиторська заборгованість, розрахунки, договір підряду, кошторис, судово-економічна експертиза розрахунків.

Summary. Introduction. In the process of conducting economic activity, enterprises have relationships with other business entities regarding operations related to the shipment (sale) of finished products, goods, work or services in order to ensure their full functioning.

Liabilities are the main consequences of settlement operations, which lead to the emergence of accounts payable to suppliers and contractors.

Settlement discipline between economic entities is complicated by negative phenomena in the Ukrainian economy, which leads to violations of contractual liabilities between contractors, negatively affect economic development, which often creates preconditions for opening criminal proceedings and, accordingly, the implementation of expert studies with the use of forensic economic expertise, therefore, it requires the search for an effective system for the organization of accounting of settlement operations in order to eliminate such negative phenomena.

Purpose. The purpose of the study is scientific and theoretical substantiation and development of recommendations for improving accounting of settlements with contractors to form in accounting information on contractual obligations and timely settlements.

Materials and methods. The materials of the research are: 1) Regulatory and legal framework for accounting for liabilities for settlements with contractors;

2) Works of domestic and foreign authors conducting their scientific and practical research on accounting and analysis, in particular, on conducting settlement operations.

The methodological basis of the study is the dialectical method of cognition. To reveal the essence and content of settlement operations with contractors, methods of theoretical generalization were used – analysis and synthesis, induction and deduction, system approach, comparison, analogy, abstraction.

The method of cause-and-effect communication, abstract-logical and grouping method were used to allocate objects and elements of contractual policy, improve the order of calculations in the process of work.

Historical and logical methods – in the study of theoretical aspects and categories and identifying factors that affect the mechanism of performance of the scope of work by contractors.

Results. The obtained results are aimed at improving the organization and methods of accounting for settlements with contractors.

Prospects. In future studies, it is advisable to pay more attention to the improvement of accounting for settlements with foreign contractors.

Key words: Obligation, contractor, customer, subcontractor, general contractor, accounts payable, calculations, contract of contract, estimate, forensic economic examination of calculations.

Постановка проблеми. В процесі ведення господарської діяльності на підприємствах виникають взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання щодо операцій пов'язаних з відвантаженням (реалізацією) готової продукції, товарів, виконання робіт чи надання послуг з метою забезпечення їх суцільного функціонування.

Основними наслідками проведення розрахункових операцій є виникнення зобов'язань перед постачальниками та підрядниками, які спричиняють наявність кредиторської заборгованості. Значний приріст заборгованості спостерігається в сфері розра-

хунків між підрядниками і замовниками, що обумовлено насамперед відсутністю механізму моніторингу кредиторської заборгованості та неефективним контролем щодо своєчасності здійснення платежів.

Розрахункову дисципліну між суб'єктами господарювання ускладнюють негативні явища в українській економіці, що призводить до порушень виконання договірних зобов'язань між контрагентами, негативно впливають на економічний розвиток, а тому потребують пошуку шляхів їх усунення.

Якісно новий підхід в обліку, орієнтований на повноту відображення розрахунків з підрядниками

дасть змогу замовнику раціонально спрямовувати грошові потоки та ефективно використовувати власні ресурси відповідно до поставлених цілей, що забезпечить підприємству формування фундаментальної інформаційно-аналітичної бази для подальших управлінських рішень, спрямованих на економічне зростання підприємства.

Наявність негативних явищ в економіці України призводить до не виконання договірних зобов'язань, які потребують експертних розрахунків з підрядниками та є ініційованою діяльністю, що вимагає проведення дослідження бухгалтерського і податкового обліку та звітності з метою встановлення достовірної інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості ведення методики обліку розрахунків з підрядниками, їх достовірне відображення у фінансовій та податковій звітності, висвітлено у працях облікових науковців. Зокрема, проблемами методики обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками присвячені роботи М. Т. Шендригоренко [1], І. О. Коблянської [2] та С. В. Шубіної [3]; особливості бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками висвітлені в роботах О. В. Побережець [4], О. В. Маркус [5], С. І. Белей [6], Г. В. Булкот [7], О. В. Тарасової [8].

Незважаючи на сучасні дослідження Л. А. Беляєвою [9], Н. В. Оляднічук [10], Л. А. Бурковою [11] тенденцій та аспектів і проблем розрахунків з постачальниками та підрядниками, низка питань щодо організаційно-методичних аспектів обліку розрахунків з підрядниками потребують подальшого вивчення.

Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування і розробка рекомендацій з удосконалення обліку розрахунків з підрядниками для формування в бухгалтерському обліку інформації щодо договірних зобов'язань та своєчасних розрахунків.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) нормативно-правове забезпечення щодо обліку зобов'язань за розрахунками з підрядниками; 2) праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що провадять свої науково-практичні дослідження бухгалтерського обліку та аналізу, зокрема щодо проведення розрахункових операцій.

Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання. Для розкриття сутності та змісту розрахункових операцій з підрядниками застосовувались методи теоретичного узагальнення — аналіз і синтез, індукція і дедукція, системний підхід, порівняння, аналогія, абстрагування.

Метод причинно-наслідкового зв'язку, абстрактно-логічний та метод групування використовувались для виділення об'єктів і елементів договірної політики, удосконалення порядку розрахунків в процесі виконання робіт.

Історичний і логічний методи — при дослідженні теоретичних аспектів і категорій та виявлення фак-

торів, що впливають на механізм виконання обсягу робіт підрядниками.

Виклад основного матеріалу. Розрахунки як економічна категорія відображають сукупність взаємозв'язків, що виникають в процесі реалізації відносин між контрагентами. Виникнення, тривалість та обов'язки учасників розрахункових відносин визначаються умовами договору, контракту, угоди.

Зобов'язання, які виникають при проведенні таких операцій обмежені часовим інтервалом до моменту їх виконання, а заборгованість є показником, що характеризує стан виконання зобов'язання на певний момент часу. Визначення зобов'язань різноманітні, їх трактують як суму витрат, як борг, як розрахункові відносини, як залучений капітал та як частину вартості майна.

Як юридична категорія, зобов'язання — господарські відносини, що регулюються правом, коли одна сторона уповноважена на вимогу отримати від іншої здійснення господарських операцій: виконання робіт, надання послуг, передачі майна і т.д., а інша сторона зобов'язується на виконня вимог щодо предмету такого зобов'язання і має при цьому право отримати оплату грошовими коштами чи іншими формами розрахунків.

Як облікова категорія — зобов'язання є заборгованістю, яка виникла внаслідок минулих подій, що потребують її погашення у перспективі та яка передбачає відтік ресурсів підприємств, які слід розглядати як економічні вигоди. З фінансової точки зору, зобов'язання — це обмін ресурсами, які мають певний грошовий вимір.

В бухгалтерському обліку не затверджено окремого національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку для кредиторської заборгованості. Чинний НП(С)БО 11 «Зобов'язання» «визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання підприємства, що виникають через наявні (завдяки минулим операціям чи подіям) борги підприємства щодо передачі певних активів, виконання робіт чи надання послуг іншому підприємству в майбутньому» [12].

Згідно з НП(С)БО 11 «Зобов'язання», зобов'язання визнаються, якщо їх «оцінку можна достовірно визначити та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення такого зобов'язання. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, та його сума визнається в складі доходів звітного періоду» [12].

У бухгалтерському обліку відсутня класифікація кредиторської заборгованості, основні завдання управління якої зводяться до регулювання обсягу кредиторської заборгованості з метою запобігання виникненню простроченої заборгованості, погіршенню ліквідності, фінансової стійкості, тощо. Об'єктами бухгалтерського обліку є окремі види кредиторської заборгованості. Деякі особливості бухгалтерського обліку зобов'язань виникають при розрахунках

з підрядниками. Підрядниками є фізичні особи чи спеціалізовані підприємства, що під час спорудження об'єктів за договором підряду на капітальне будівництво забезпечують виконання будівельно-монтажних робіт.

На економічний результат діяльності будівельних підприємств в Україні нині суттєво впливають негативні оцінки обсягів будівництва, нових замовлень, закупівлі сировини і матеріалів, слабкий інвестиційний попит та значний дефіцит кваліфікованих кадрів.

За даними Державної служби статистики України, «індекс будівельної продукції в Україні за підсумками 2023 року становив 122,6% до 2022 року. До початку повномасштабного вторгнення індекс будівельної продукції мав тенденцію до збільшення обсягів будівництва в середньому на 26,4%. Варто зазначити, що за підсумками 2023 року обсяг будівельних робіт в Україні збільшився на 22,6% порівняно з 2022 роком, а протягом 2022 року обсяги будівництва в Україні зменшилися на 64,8% порівняно з 2021 роком. Найбільше зростання обсягів будівництва спостерігається у секторі інженерних споруд — на 32,9%. На 20% збільшилися обсяги будівництва у секторі нежитлової нерухомості, а будівництво житлових об'єктів у порівнянні з 2022 роком скоротилося на 4,6%. У загальній структурі будівництва переважну частку займають капітальні і поточні ремонти приміщень — 42,9%. Частка будівництва нових об'єктів становить 36,3%» [13]. Нині управлінцям та науковцям важливо усвідомлювати, що «основною проблемою є ріст собівартості робіт через подорожчання всіх складових будівництва. Будівельні компанії вимушені підвищувати вартість робіт та послуг для утримання рівня рентабельності, що зменшує попит з боку потенційних інвесторів. Падіння інвестиційної активності в державі привело до збитковості будівельних підприємств, адже майже 35% підприємств галузі є нерентабельними, що пов'язано з високою матеріаломісткістю будівельних робіт, низькою окупністю техніки й інвестиційних проектів» [13].

Ключовою є залежність будівельних підприємств від зовнішніх джерел фінансування, адже, в основному, це позикові ресурси, тобто кредитні кошти, що мають свої особливості при проведенні розрахунків.

Розрахункові операції з підрядниками відносяться до поточних зобов'язань підприємств, а проведення таких розрахунків здійснюють як готівковими, так і безготівковими формами.

Безготівкові розрахунки між суб'єктами господарювання, згідно із Постановою НБУ № 163 від 29.07.2022 р., проводяться платіжними інструкціями щодо кредитового переказу коштів або платіжними інструкціями щодо дебетового переказу коштів за згодою платника [14]. Ці розрахунки можуть здійснюватись також і за допомогою таких безготівкових фінансових інструментів як акредитиви, векселі, розрахункові чеки.

У таблиці 1 наведено порівняльну характеристику інструментів безготівкових розрахунків.

Безготівкова форма розрахунків є досить практичною у застосуванні, сприяє швидкому виконанню договірних зобов'язань і можливості відображення в бухгалтерському обліку шляхом трансформації даних платіжних інструкцій щодо кредитового переказу грошових коштів із використанням сучасних програмних продуктів, адже найбільша питома вага при проведенні безготівкових розрахункових операцій належить саме платіжним інструкціям щодо кредитового переказу грошових коштів. Така форма розрахунків відповідає всім вимогам платіжної дисципліни і контролюється на всіх етапах її проведення.

Правильно оформлений договір є підґрунтям для здійснення розрахунків між підрядниками та замовниками і важливим елементом системи розрахункових операцій між суб'єктами господарювання.

Згідно з Цивільним кодексом України, «договір — це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків. Договір є документом, який засвідчує угоду двох або більше юридичних чи фізичних осіб, а також права, обов'язки та відповідальність, що виникають між ними внаслідок його підписання» [15].

Загальні положення про підряд визначені нормами ЦКУ глава «Підряд», які поширюються на всі види підрядних договорів, адже сторонами договору підряду є замовник та підрядник. За цим договором підрядник зобов'язується виконати певний обсяг робіт, а замовник — прийняти та здійснити оплату за виконану роботу.

Між договором підряду і договором купівлі-продажу відмінність в тому, що основний зміст останнього передбачає передавання засобів (ресурсів), а договір підряду відображає виконання обсягу робіт з виготовлення таких засобів (ресурсів).

Під час укладення договору підряду визначається повний обсяг та перелік робіт, що необхідно виконати. Договір підряду передбачає: предмет договору; терміни початку і закінчення проведення робіт; «права й обов'язки сторін; вартість і порядок фінансування робіт; порядок контролю замовником якості робіт та матеріалів; порядок приймання-передачі виконаних робіт; порядок розрахунків за виконані роботи; страхування ризиків, фінансові гарантії; відповідальність сторін» [15].

Виконання робіт із матеріального забезпечення передбачає покладання на підрядника, який забезпечує неналежну якість наданих ним матеріалів та обладнання, так і за надання «матеріалів або обладнання, обтяжених правами третіх осіб (ст. 839 ЦКУ). Витрати підрядника на матеріали включаються до ціни виконаних робіт» (ч. 3 ст. 843 ЦКУ) [15].

Згідно з нормами ЦКУ, у договорі підряду має бути визначено ціну роботи (яка включає відшко-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика інструментів безготівкових розрахунків

Переваги	Недоліки
Розрахунки платіжними інструкціями щодо кредитового переказу грошових коштів	
<ul style="list-style-type: none"> – проста схема документообігу, що сприяє своєчасному виконанню робіт підрядником; – запобігає виникненню простроченої кредиторської заборгованості у замовників. 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність гарантії своєчасного проведення платежу для підрядника; – залежність підрядника від замовника, під час формування платіжної інструкції щодо кредитового переказу грошових коштів.
Розрахунки платіжними інструкціями щодо дебетового переказу грошових коштів за згодою платника	
<ul style="list-style-type: none"> – підвищує відповідальність та прискорює оформлення платіжної інструкції щодо дебетового переказу грошових коштів за згодою платника; – сприяє зміцненню договірних відносин між замовниками і підрядниками. 	<ul style="list-style-type: none"> – уповільнення підтвердження згоди на оплату замовниками; – уповільнення руху грошових коштів внаслідок відмови від акцепту платіжної інструкції щодо дебетового переказу грошових коштів за згодою платника.
Розрахунки акредитивами	
<ul style="list-style-type: none"> – гарантована й оперативна оплата рахунків підрядника. 	<ul style="list-style-type: none"> – вилучення з обігу замовника оборотних коштів під час проведення розрахунків з покритим акредитивом.
Розрахунки векселями	
<ul style="list-style-type: none"> – при інкасуванні векселя у клієнта векселеутримувача відпадає потреба контролювати терміни подання векселів до оплати; – прискорюється документообіг з оплати векселя. 	<ul style="list-style-type: none"> – ускладнена схема документообігу й оцінки векселя.
Розрахунки чеками	
<ul style="list-style-type: none"> – взаємоконтроль як з боку підрядника, так і з боку замовника; – прискорення оборотності грошових коштів. 	<ul style="list-style-type: none"> – обмеженість проведення розрахунків чеками на значні (великі) суми коштів.

Джерело: власна розробка авторів на основі [14]

дування витрат підряднику та плату за виконаний ним обсяг робіт) або способи визначення такої ціни.

Суттєвою передумовою в договорі підряду виступає ціна, бо він є оплатним договором, хоча, відповідно до норм ЦКУ, «якщо ціна у договорі не встановлена і не може бути визначена виходячи з його умов, вона визначається виходячи із звичайних цін, що склалися на аналогічні товари, роботи або послуги на момент укладення договору» [15].

Під час виконання нескладних (простих) та нетривалих (короткотермінових) робіт їхня ціна, зазвичай, обчислюється в самому договорі (зокрема із зазначенням певних прейскурантів або розцінок, тарифів).

Під час проведення значних та тривалих робіт досить ефективним способом встановлення ціни підрядних робіт є складання кошторису, який може розробити будь-яка із сторін, але обов'язково узгоджений між зацікавленими та незалежними сторонами.

Допускається, що кошторис на виконання робіт може бути приблизним або твердим. Вважається, що кошторис має бути твердим, якщо інше не встановлено договором. Зміни до твердого кошторису вносяться лише за згодою сторін. При перевищенні кошторису, усі понаднормативні витрати перекладаються на підрядника.

«У бухгалтерському обліку виконання робіт підрядником згідно з договорами підряду можуть ві-

добратись або на синтетичному рахунку 63 «Розрахунки з поставачальниками та підрядниками», або на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»» [16].

Бухгалтерський облік договорів підряду ведуть на позабалансовому рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» на якому узагальнюються інформація про наявність та рух зобов'язань по укладених контрактах та проводиться контроль за їх виконанням. Ключовою особливістю яка визначає прийоми та методи відображення договорів підряду на позабалансових рахунках, є визначення форми розрахунків (оплати): повна попередня оплата, авансова оплата, оплата після виконання підрядних робіт. Виникає необхідність запровадження субрахунків до позабалансового рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» для розмежування «договірних зобов'язань» та «договірних прав».

Під час виконання будівельно-монтажних робіт за договором підряду підрядником, тобто виконавцем, зазвичай, є юридична особа — будівельне підприємство (об'єднання), яке зобов'язане мати ліцензію на виконання будівельних робіт. Договір підряду дає змогу підряднику долучати на основі договору субпідряду третіх осіб — субпідрядників. За такої ситуації, підрядник щодо замовника є генпідрядником, а щодо субпідрядника — замовником. Власником результату виконаних робіт (об'єкта будівництва) до їхнього здавання замовнику є підрядник.

Визнання та виконання обсягу робіт здійснюється згідно зі складеними та затвердженими в установленому порядку Актами приймання виконаних робіт у будівництві типової форми, зокрема: № КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт» та № КБ-3 «Довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати».

«Акт приймання виконаних підрядних робіт» (типової форми № КБ-2в) складають з метою обчислення вартості виконаних обсягів підрядних робіт і здійснення розрахунків за виконані підрядні роботи під час будівництва на підставі даних «Журналу обліку виконаних робіт» (форма № КБ-6) у двох примірниках і передають від субпідрядника до генпідрядника, а від генпідрядника до замовника (забудовника).

В разі, якщо підприємством у звітному періоді виконувались будівельні і монтажні роботи, роботи з капітального та поточного ремонту будівель і споруд та інші підрядні роботи із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств, установ та організацій державної форми власності Акт приймання виконаних будівельних робіт за формою № КБ-2в складається щомісячно в обов'язковому порядку фахівцями будівельного підприємства (незалежно від форми власності такого підприємства).

Підприємства, які типову форму № КБ-2в «Акт приймання виконаних будівельних робіт» не використовують, записи в бухгалтерському обліку здійснюють із застосуванням інших первинних документів щодо ступеня завершеності робіт та визначення фінансових результатів, який вміщує реквізити і щодо обсягів виконаних будівельних робіт, і їхньої вартості, і дату проведення згідно із Законом України № 996-XVI [17].

«Довідку про вартість виконаних будівельних робіт та витрати» (формою № КБ-3) складають з метою здійснення розрахунків за виконані підрядні роботи та витрати на будівництві. Дані для довідки фахівці будівельних підприємств формують щомісячно, а під час виконання підприємством у звітному періоді будівельних і монтажних робіт, робіт з капітального та поточного ремонту будівель і споруд та інші підрядні роботи незалежно від форми власності цього підприємства та джерел фінансування таких робіт.

Під час виконання робіт господарським способом Довідку за формою № КБ-3 заповнюють в аналогічному порядку. Такі довідки складають у двох примірниках і передають генпідряднику — субпідрядником, який, водночас, передає її забудовнику. У разі вимоги банку, який здійснює фінансування, як надавач фінансової послуги, складається третій примірник і надсилається на його адресу. Вартісні показники форми відображаються за поточним рівнем цін відповідно до умов контракту.

Варто зазначити, що типову форму № КБ-3 «Довідку про вартість виконаних будівельних робіт та витрати» використовують на підрядні роботи, що

виконуються за рахунок усіх джерел фінансування. Для підприємств, що виконують роботи з поточного ремонту господарським способом, складання зазначених форм не обов'язкове.

Згадані вище типові форми в обов'язковому порядку застосовуються при проведенні взаєморозрахунків за виконані роботи між замовниками та виконавцями робіт з будівництва, що здійснюється за рахунок бюджетних коштів та коштів підприємств, установ і організацій державної власності.

Такі акти є примірними, що підтверджується Правилами визначення вартості будівництва (ДБН Д.1.1-1-2000) [17]. Застосування таких актів рекомендоване під час проведення взаєморозрахунків за виконані роботи між замовниками та виконавцями робіт з будівництва, що здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, а також коштів державних підприємств, установ та організацій.

Об'єкти, що будуються за рахунок коштів інших джерел фінансування, передбачають застосування таких форм договором підяду. Згідно із Законом про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні сторони договору будівельного підяду самостійно ухвалюють рішення, щодо використання форм актів приймання виконаних робіт [18].

В обліку замовника на підставі актів виконаних робіт, які фіксують певні етапи будівельних робіт, накопичуються понесені витрати на субрахунку 151 «Капітальне будівництво». На цьому субрахунку відображаються витрати на будівництво, що здійснюється як господарським, так і підрядним способом, а також ведеться облік устаткування, що підлягає монтажу під час будівництва та авансові платежі для фінансування будівництва.

Інформаційні потреби користувачів різноманітні, а дані бухгалтерського обліку узагальнюють та надають повну, своєчасну, правдиву та неупереджену інформацію про реальний стан розрахунків як для зовнішніх так і для внутрішніх користувачів, для всіх груп контрагентів у будь-який момент часу і станом на будь-яку дату. Підґрунтям для цього виступає синтетичний та аналітичний облік.

Методичні рекомендації із застосування регістрів бухгалтерського обліку сприяють узагальненню даних у регістрах бухгалтерського обліку методом подвійного запису інформації про наявність і рух активів, капіталу, зобов'язань та факти фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій та інших юридичних осіб незалежно від форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, для нагромадження аналітичних даних про склад та рух активів, капіталу і зобов'язань, доходів, витрат та фінансових результатів [19].

Згідно з Методичними рекомендаціями із застосування регістрів бухгалтерського обліку під час проведення розрахунків з підрядниками при застосуванні журнальної форми обліку наводиться у Жур-

налі 3 — як реєстрі синтетичного обліку розрахунків з підрядниками та Відомості аналітичного обліку 3.3 «Відомість аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками» [19].

У Відомості 3.3 «Відомість аналітичного обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками» як реєстрі аналітичного обліку розрахунків з підрядниками узагальнюються дані поточного звітного періоду (місяця) за виконані роботи в розрізі кожного окремого підрядника, кожного акту приймання виконаних підрядних робіт, що відображаються на синтетичному рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками».

Впродовж місяця записи у Відомості 3.3 здійснюються в міру визнання зобов'язання за виконані роботи та проведення розрахунків з підрядниками на підставі первинних облікових документів: актів приймання виконаних будівельних робіт, довідок про вартість виконаних будівельних робіт та витрат, витягів банку і т.д.

За кредитом синтетичного рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» фіксується заборгованість за прийняті від підрядників роботи, а за дебетом — її погашення, списання тощо. Сальдо на кінець місяця наводиться за кожним підрядником і переноситься в графу 6 Відомості 3.3 на наступний місяць.

Узагальнена інформація щодо розрахунків з підрядниками у реєстрах аналітичного обліку дає змогу в будь-який момент часу отримати дані щодо: акцептованих та інших розрахункових документів, термін оплати яких не настав; виданих векселів, термін оплати яких не наступив; прострочених векселів; строків та своєчасності їх погашення тощо.

Дослідження існуючої методики відображення в бухгалтерському обліку розрахунків між підрядниками та заборгованості, що виникає при виконанні підрядниками робіт, показали ряд недоліків, які потребують вирішення.

З метою уніфікації та стандартизації бухгалтерського обліку законодавством регламентовано відомості, реєстри, бланки первинних та накопичувальних документів для відображення та узагальнення господарських операцій. Враховуючи сучасні вимоги користувачів бухгалтерської інформації стосовно оперативності та інформативності, підприємствам надано право самостійно розробляти та використовувати додаткових відомості.

Задля досягнення зазначених критеріїв при проведенні обліку розрахунків з підрядниками пропонується розробка та запровадження допоміжного реєстру для накопичення, систематизації та узагальнення інформації про господарські операції за розрахунками з підрядниками — листок-розшифровка. Розробка та використання такого допоміжного реєстру має вміщувати та узагальнювати таку інформацію, яка надасть змогу контролювати дотримання і договірних умов, і обсяг виконання

робіт підрядниками та, відповідно, можливість аналізувати здійснення розрахунків між ними з позиції своєчасності тощо. Це забезпечить якісне та своєчасне управління процесами щодо виникнення та погашення кредиторської заборгованості по розрахунках з підрядниками.

Вся інформація, що стосується кредиторів, має бути змістовною та оперативною, а також відображати поточний стан кредиторської заборгованості. Як показує практика це завдання не завжди досягається успішно, і призводить до виникнення простроченої кредиторської заборгованості.

Для контролю за строками заборгованості по розрахунках з підрядниками доцільно розробити та запровадити накопичувальну відомість простроченої кредиторської заборгованості, склад якої буде вміщувати інформацію і щодо простроченої заборгованості, і щодо заборгованості, за якою відсутні первинні документи, і заборгованості, яка не підтверджена при інвентаризації актом взаємної перевірки, заборгованості, за якою справи передані до арбітражного суду та безнадійної заборгованості, за якою винесене рішення суду про відмову в позові.

Узагальнені дані такої розробленої та запровадженої відомості будуть слугувати джерелом інформації для проведення аналізу стану розрахунково-платіжної дисципліни, аналізу причини прострочення виконання договірних зобов'язань, встановлення винуватців тощо. Застосування такої відомості буде мати превентивніший характер з метою попередження несвоєчасності платежів у майбутньому та контролю за існуючим станом кредиторської заборгованості, строки оплати якої відповідно до договорів майже скінчилися.

Щодо кредиторської заборгованості зі строком позовної давності, що минув, то слід зазначити, що вона списується і включається до складу інших операційних доходів, як дохід від списання кредиторської заборгованості (Дебет субрахунка 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками» — Кредит субрахунка 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості»). Відображення такої заборгованості на позабалансовому рахунку Інструкцією не передбачено [15].

При виконанні робіт підрядним способом в обліку забудовника господарські операції щодо розрахунків з підрядником та послідовність відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку наведена у таблиці 2.

Варто також зазначити, що основи формування у фінансовому обліку інформації про отримані доходи і здійснені витрати в підрядників регламентовані НП(С)БО 18 «Будівельні контракти», згідно з якими отримані від замовника аванси до складу доходів підрядника не включаються, а обліковуються у складі його зобов'язань і зменшуються після завершення робіт та визнання доходу [20]. Сума валової заборгованості замовника за будівельно-підрядні роботи

Таблиця 2

**Основні господарські операції з обліку розрахунків виконання
підрядних робіт у замовника**

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
		Дебет	Кредит
1.	На підставі платіжної інструкції щодо кредитового переказу коштів здійснено авансову оплату підрядникові згідно з відповідним договором підряду	371	311
12.	На суму авансової оплати згідно з податковою накладною нараховано суму податкового кредиту із суми ПДВ	641/ПДВ	644
3.	На підставі акту про виконання будівельних робіт згідно з договором підряду здійснено нарахування суми заборгованості підряднику	151	631
44.	На суму виконаних підрядником робіт нараховано суму податкового кредиту із ПДВ	641/ПДВ 644	631 631
5.	На підставі платіжної інструкції щодо кредитового переказу коштів перераховано решту вартості оплати підряднику згідно з договором підряду за виконані будівельні роботи	631	311
66.	Відображається зарахування суми авансової оплати	631	371
77.	Відображається введення об'єкта будівництва в експлуатацію за даними Акта ф. ОЗ-1	103	151

Джерело: власна розробка авторів

нагромаджується в складі витрат на незавершене будівництво.

Генеральні підрядники є постачальниками генпідрядних послуг. Визнання доходів генпідрядниками здійснюється у відповідності до норм НП(С) БО 15 «Дохід» у розмірі їхньої вартості, а затрати, які генпідрядник несе у зв'язку з наданням таких генпідрядних послуг у бухгалтерському обліку визнаються у складі витрат [21].

Субпідрядники, які беруть участь у будівництві об'єкта і використовують генпідрядні послуги (забезпечення обсягами робіт), є замовниками й одночасно споживачами даних послуг. Споживачем генпідрядних послуг є субпідрядник, тому він має затрати, що безпосередньо пов'язані з виконанням будівельного контракту. До складу витрат за контрактом підрядник включає як безпосередні витрати, що є пов'язаними із проведенням певних будівельно-підрядних робіт, а також відповідна сума послуг субпідряду (Дебет 23 Кредит 631).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Наведені переваги інструментів безготівкових розрахунків сприяють безперервності процесу розширеного відтворення, що виникає на початковій і кінцевій стадіях виконання робіт підрядниками, та сприяє прискоренню процесу обіговості оборотних коштів.

Основними ознаками суттєвості договору підряду як об'єкта бухгалтерського спостереження є його предмет, ціна, форма розрахунку і санкції при неправомірній поведінці або порушенні умов договору, а визнання договору підряду об'єктом бухгал-

терського обліку потребує розробки способів його відображення у обліковій системі.

Узагальнену інформацію щодо бухгалтерського обліку договорів підряду доцільно вести не лише на рахунку позабалансового обліку 03 «Контрактні зобов'язання», а з використанням субрахунків для розмежування «договірних зобов'язань» та «договірних прав», адже головною особливістю, яка визначає прийоми та методи відображення договорів підряду на позабалансових рахунках, є визначення форми розрахунків (оплати): повна попередня оплата, авансова оплата, оплата після виконання підрядних робіт.

З метою попередження несвоєчасності платежів у майбутньому та контролю за існуючим станом кредиторської заборгованості, строки оплати якої відповідно до договорів майже скінчилися доцільно розробка аркушу-розшифровки за розрахунками підрядникам та накопичувальна відомість простроченої кредиторської заборгованості, які, на відміну від чинних, вміщуватимуть додаткові відомості, що дадуть змогу покращити оперативність та інформативність документального та облікового процесу розрахунків з підрядниками, та слугуватимуть джерелом інформації для проведення аналізу стану розрахунково-платіжної дисципліни, аналізу причини прострочення виконання договірних зобов'язань, встановлення винуватців і т.д.

В майбутніх дослідженнях доцільно більше уваги приділити удосконаленню бухгалтерського обліку розрахунків з іноземними підрядниками.

Література

1. Шендригоренко М. Т., Ротозеєнко Ю. В. Облік і внутрішній аудит розрахунків з постачальниками та підрядниками. ЛОГОС. *The art of scientific mind*. 2019. № 8. С. 26–30. doi: <https://doi.org/10.36074/2617-7064.08.005>.
2. Коблянська І. О., Коблянська Г. Ю., Гребенчук Ж. В. Методика обліку і аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Modern economics*. 2017. № 3. С. 78–87. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_3_11 (дата звернення: 05.03.2024).
3. Шубіна С. В., Перебийніс В. Л. Теоретико-методичні підходи обліку та аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2020. № 19(2). С. 54–58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2020_19%282%29_13 (дата звернення: 09.03.2024).
4. Побережець О. В. Удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т. 22, Вип. 4(57). С. 138–141. URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2017_22_4/31.pdf (дата звернення: 04.02.2024).
5. Маркус О. В., Романюк І. О. Напрями вдосконалення управлінського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, інструменти контролю платоспроможності підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3024> (дата звернення: 04.03.2024).
6. Белей С. І., Іванюк Т. І. Особливості організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками як інструменту контролю платоспроможності підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2018. № 19(2). С. 13–18. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2018/19/4269> (дата звернення: 12.03.2024).
7. Булкот Г. В., Іванова Л. С. Особливості обліку та аналізу кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками та підрядниками на підприємствах, установах, організаціях України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 4. С. 30–35. doi: <https://doi.org/10.37634/efp.2020.4.6>.
8. Тарасова О. В., Курдасова Н. О. Питання організації обліку розрахунків підприємства з постачальниками і підрядниками. *Бізнес-навігатор*. 2020. Вип. 3. С. 158–161. doi: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-27>.
9. Беляєва Л. А., Сисун К. О. Сучасні тенденції у розрахунках з постачальниками та підрядниками. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 3. С. 139–145. doi: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.26-23>.
10. Оляднічук Н. В. Удосконалення обліку та аудиту розрахунків із постачальниками та підрядниками. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2021. № 47. С. 86–92. doi: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-10>.
11. Буркова Л. А., Шепелюк В. А., Репенко В. С. Сучасні аспекти та проблеми організації обліку та контролю розрахунків з постачальниками та підрядниками згідно національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з урахуванням ведення підприємством зовнішньоекономічної діяльності. *Агросвіт*. 2023. № 9–10. С. 82–95. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2023.9-10.82>.
12. НП(С)БО 11 «Зобов'язання» : Наказ МФУ № 20 від 31.01.2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> (дата звернення: 11.03.2024).
13. *Державна служба статистики України*. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.05.2024).
14. Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті користувачів платіжних послуг : Постанова Правління НБУ від 29.07. 2022 р. № 163: станом на 24.12.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text> (дата звернення: 15.02.2024).
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 435-IV. URL: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=156507 (дата звернення: 04.02.2024).
16. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства України від 30 листопада 1999 р. № 291. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2000. № 1. С. 6–24.
17. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт (Нова редакція) : Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 р. № 573.
18. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV: із змінами та допов.: станом на 01.07.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 12.03.2024).
19. Про затвердження змін до Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України 21.07.2021 р. № 408. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0408201-21#Text> (дата звернення: 15.03.2024).
20. НП(С)БО 18 «Будівельні контракти» : Наказ МФУ № 318 від від 31.12.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 04.03.2024).
21. НП(С)БО № 15 «Дохід» : Наказ МФУ № 290 від 29.11.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 14.03.2024).

References

1. Shendryhorenko, M. T., & Rotozieienko, Yu. V. (2019). Oblik i vnutrishnii audyt rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy [Accounting and internal audit of settlements with suppliers and contractors]. ЛОГОС. The art of scientific mind, 8, 26–30. doi: <https://doi.org/10.36074/2617-7064.08.005> [in Ukrainian].

2. Koblianska, I. O., Koblianska, H. Yu., & Hrebenchuk, Zh. V. (2017). Metodyka obliku i audytu rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy [Methodology of accounting and auditing of settlements with suppliers and contractors]. *Modern economics*, 3, 78–87. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_3_11 [in Ukrainian].
3. Shubina, S. V., Perebyinis, V. L. (2020). Teoretyko-metodychni pidkhody obliku ta audytu rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy [Theoretical and methodological approaches to accounting and auditing of settlements with suppliers and subcontractors]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka"*, 19(2), 54–58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2020_19%282%29_13 [in Ukrainian].
4. Poberezhets, O. V. (2017). Udoskonalennia obliku rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy [Improvement of accounting of payments with suppliers and contractors]. *Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova*, 22, 4(57), 138–141. URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2017_22_4/31.pdf [in Ukrainian].
5. Markus, O. V., Romaniuk, I. O. (2014). Napriamy vdoskonalennia upravlynskoho obliku rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy, instrumenty kontroliu platospromozhnosti pidpriemstv [Areas of improvement of management accounting of settlements with suppliers and contractors, tools for monitoring the solvency of enterprises]. *Efektivna ekonomika*, 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3024> [in Ukrainian].
6. Belei, S. I., & Ivaniuk, T. I. (2018). Osoblyvosti orhanizatsii obliku rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy yak instrumentu kontroliu platospromozhnosti pidpriemstva [Peculiarities of the organization of accounting for payments with suppliers and contractors as a tool for controlling the company's solvency]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka"*, 19(2), 13–18. URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2018/19/4269> [in Ukrainian].
7. Bulkot, H. V., & Ivanova, L. S. (2020). Osoblyvosti obliku ta analizu kredytorskoi zaborhovanosti za rozrakhunkamy z postachalnykamy ta pidriadnykamy na pidpriemstvakh, ustanovakh, orhanizatsiiakh Ukrainy [Special form and analysis of kredytorskoi zaborhovanosti za rozrakhunkamy z postachalnykamy and pidriadnykamy na pidriemstvakh, institutions, organizations of Ukraine]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, 4, 30–35. doi: <https://doi.org/10.37634/efp.2020.4.6> [in Ukrainian].
8. Tarasova, O. V., & Kudasova, N. O. (2020). Pytannia orhanizatsii obliku rozrakhunkiv pidpriemstva z postachalnykamy i pidriadnykamy [The issue of organization of accounting of company settlements with suppliers and subcontractors]. *Biznes-navihator*, 3, 158–161. doi: <https://doi.org/10.32847/business-navigator.59-27> [in Ukrainian].
9. Beliaieva, L. A., & Sysun, K. O. (2020). Suchasni tendentsii u rozrakhunkakh z postachalnykamy ta pidriadnykamy [Modern trends in settlements with suppliers and subcontractors]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, 3, 139–145. doi: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.26-23> [in Ukrainian].
10. Oliadnichuk, N. V. (2021). Udoskonalennia obliku ta audytu rozrakhunkiv iz postachalnykamy ta pidriadnykamy [Improvement of accounting and auditing of settlements with suppliers and contractors]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, 47, 86–92. doi: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2021-47-10> [in Ukrainian].
11. Burkova, L. A., Shepeliuk, V. A., Repenko, V. Ye. (2023). Suchasni aspekty ta problemy orhanizatsii obliku ta kontroliu rozrakhunkiv z postachalnykamy ta pidriadnykamy zghidno natsionalnykh ta mizhnarodnykh standartiv bukhghalterskoho obliku z urakhuvanniam vedennia pidpriemstvom zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Modern aspects and problems of the organization of accounting and control of payments with suppliers and contractors according to national and international accounting standards, taking into account the conduct of enterprises of foreign economic activity]. *Ahrosvit*, 9–10, 82–95. doi: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2023.9-10.82> [in Ukrainian].
12. NP(S)BO 11 "Zoboviazannia". Nakaz MFU № 20 vid 31.01.2000 r. [NP(S)BO 11 "Obligations". MFU Order No. 20 dated January 31, 2000]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> [in Ukrainian].
13. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy — State Statistics Service of Ukraine*. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
14. Pro zatverdzhennia Instruksii pro bezgotivkovi rozrakhunky v natsionalnii valiuti korystuvachiv platizhnykh posluh: Postanova Pravlinnia NBU vid 29.07. 2022 r. № 163: stanom na 24.12.2023 r. [On the approval of the Instructions on non-cash payments in the national currency of users of payment services: Resolution of the Board of the NBU dated 29.07. No. 163 of 2022: as of 12/24/2023]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0163500-22#Text> [in Ukrainian].
15. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 435-IV [Civil Code of Ukraine dated 16.01.2003 435-IV]. URL: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=156507 [in Ukrainian].
16. Instruksiia pro zastosuvannia Planu rakhunkiv bukhghalterskoho obliku aktyviv, kapitalu, zoboviazan i hospodarskykh operatsii pidpriemstv i orhanizatsii: nakaz Minfinu Ukrainy vid 30 lystopada 1999 r. № 291 [Instructions on the application of the Chart of accounts for the accounting of assets, capital, liabilities and economic operations of enterprises and organizations: order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 30, 1999. No. 291]. (2000). *Bukhghalterskyi oblik i audit*, 1, 6–24 [in Ukrainian].
17. Metodychni rekomendatsii z formuvannia sobivartosti budivelno-montazhnykh robit (Nova redaktsiia). Nakaz Ministerstva rehionalnoho rozvytku ta budivnytstva Ukrainy vid 31.12.2010 r. № 573 [Methodical recommendations on the formation of the cost of construction and assembly works (New edition). Order of the Ministry of Regional Development and Construction of Ukraine dated December 31, 2010 No. 573] [in Ukrainian].

18. Pro bukhholderskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-XIV: iz zminamy ta dopov [On accounting and financial reporting in Ukraine: Law of Ukraine dated 16.07.1999 No. 996-XIV: as amended and supplemented]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> [in Ukrainian].

19. Pro zatverdzhennia zmin do Metodychnykh rekomendatsii po zastosuvanniu rehistriv bukhholderskoho obliku, zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy 21.07.2021 r. № 408 [On the approval of changes to the Methodological recommendations for the application of accounting registers, approved by order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 07.21.2021 No. 408]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0408201-21#Text> [in Ukrainian].

20. NP(S)BO 18 “Budivelni kontrakty” Nakaz MFU № 318 vid 31.12.1999 r. [NP(S)BO 18 “Construction contracts” MFU Order No. 318 of 12/31/1999]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> [in Ukrainian].

21. NP(S)BO № 15 “Dokhid”: Nakaz MFU № 290 vid 29.11.1999 r. 87 [NP(S)BO No. 15 “Income”: MFU Order No. 290 of 11/29/1999 87]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> [in Ukrainian].

УДК 657.1

Коршикова Рената Сергіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Korshykova Renata

*PhD in Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Accounting and Consulting
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
ORCID: 0000-0002-1367-2450*

Бірюк Олена Григорівна

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*

Biriuk Olena

*PhD in Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of Accounting and Consulting
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
ORCID: 0000-0001-6784-3035*

DOI: 10.25313/2520-2294-8-10202

ВІДОБРАЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ВИТРАТИ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ЗВІТНОСТІ З МЕТОЮ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

DISPLAY OF INFORMATION ABOUT COSTS IN THE MANAGEMENT REPORTING FOR THE PURPOSE OF ASSESSING THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY

Анотація. Вступ. Економічна безпека суб'єкта господарювання охоплює різні функціональні компоненти управлінської системи, починаючи з планування і закінчуючи моніторингом досягнутих результатів. Для створення надійного підґрунтя забезпечення сталості та поліпшення її стану керівництву підприємства слід виважено підійти до формування відповідної інформаційної системи, яка б дозволяла отримати весь масив потрібних даних для аналізу поточної ситуації. Стаття присвячена питанням розкриття в управлінській звітності інформації про витрати діяльності підприємства на основі їх поведінки, що дозволить коректно визначити вихідні дані для розрахунку важливих фінансових показників економічної безпеки в межах аналізу CVP.

Мета. Метою дослідження є обґрунтування доцільності подання в звіті про фінансові результати, що складається в системі управлінського обліку, інформації про змінні та постійні витрати, а також пошук шляхів вирішення проблемних питань, які виникають під час їхньої класифікації та оцінки.

Матеріали і методи. Дослідження базувалося на положеннях нормативної бази України, що визначає методичні засади обліку витрат діяльності та формування звітності підприємства, а також результатах оприлюднених наукових праць з питань управління витратами та розрахунку фінансових показників для оцінки стану економічної безпеки підприємства. В процесі його здійснення було використано теоретичні методи наукового пізнання: групування, порівняння, логічне узагальнення результатів.

Результати. Інформація про змінні та постійні витрати може суттєво вплинути на судження та рішення керівництва, особливо в умовах невизначеності та підвищеного ризику. На основі проведеного дослідження зроблено висновок про необхідність вдосконалення підходів до класифікації та оцінювання витрат, що відображаються в управлінській звітності, та запропонована низка заходів в цьому напрямку задля зменшення ймовірності отримання неправильних висновків щодо стану економічної безпеки підприємства.

Перспективи. Подальші дослідження повинні зосереджуватися на вдосконаленні підходів стосовно класифікації витрат на основі їх поведінки, пошук шляхів підвищення точності їх оцінки та розробка формату подання інформації про них в управлінській звітності для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека бізнесу, рентабельність діяльності, управлінська звітність, аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг діяльності-прибуток», змінні витрати, постійні витрати, функція витрат, системи калькулювання.

Summary. Introduction. Economic security of the business entity covers various functional components of the management system, starting with planning and ending with monitoring of the achieved results. In order to create a reliable basis for ensuring sustainability and improving its condition, the management of the enterprise should carefully approach the formation of an appropriate information system that would allow obtaining the entire array of necessary data for the analysis of the current situation. The article is devoted to the issues of disclosing in management reporting information about the costs of the enterprise's activities based on their behavior, which will allow to correctly determine the initial data for the calculation of important financial indicators of economic security within the CVP analysis.

Purpose. The purpose of the research is to substantiate the expediency of presenting information on variable and fixed costs in the statement of financial results compiled in the management accounting system, as well as finding ways to solve problematic issues that arise during their classification and evaluation.

Materials and methods. The study was based on the provisions of the regulatory base of Ukraine, which defines the methodological principles of accounting for activity costs and the formation of enterprise reporting, as well as the results of published scientific works on the issues of cost management and the calculation of financial indicators for assessing the state of economic security of the enterprise. In the process of its implementation, theoretical methods of scientific knowledge were used: grouping, comparison, logical generalization of results

Results. Information about variable and fixed costs can significantly influence management's judgments and decisions, especially in conditions of uncertainty and increased risk. On the basis of the conducted research, it was concluded that there is a need to improve approaches to the classification and evaluation of costs reflected in management reporting, and a number of measures in this direction are proposed to reduce the probability of obtaining incorrect conclusions regarding the state of economic security of the enterprise.

Discussion. Further research should focus on improving approaches to classifying costs based on their behavior, finding ways to increase the accuracy of their assessment, and developing a format for presenting information about them in management reporting to ensure the economic security of the enterprise.

Key words: economic security of business, profitability of activity, management reporting, analysis CVP, variable costs, fixed costs, cost function, costing systems.

Постановка проблеми. Економічна безпека підприємства є важливим аспектом його стабільної та ефективної діяльності. Одним із ключових інструментів, який дозволяє оцінити та забезпечити таку безпеку, є аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» (CVP). Проте для його ефективного застосування необхідно мати точну інформацію про поведінку витрат, тобто про їх розмежування на змінні та постійні. Наразі існує проблема недостатньої деталізації управлінської звітності щодо такого розподілу, що ускладнює прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Відсутність відповідної інформації може призводити до неточних розрахунків фінансових показників, що, своєю чергою, негативно впливає на стан економічної безпеки підприємства.

У статті поставлено низку завдань, зокрема, дослідити проблемні аспекти подання інформації про витрати діяльності підприємства в управлінській звітності в частині їхньої поведінки, визначити вплив цієї інформації на оцінку економічної безпеки підприємства та розробити рекомендацій для підвищення точності та повноти управлінської звітності з метою покращення рішень, які впливають на фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства в сучасних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями економічної безпеки та підходам до аналізу її поточного стану та шляхів її підвищення займаються багато науковців. Останні дослідження з економічної безпеки підприємств акцентують увагу на комплексному підході до її оцінки, використовуючи багаторівневі системи аналізу, що включають фінансові, виробничі та соціальні показники. Зарубіжні та вітчизняні науковці вивчають вплив зовнішніх і внутрішніх ризиків на економічну стійкість підприємств, зокрема з використанням CVP-аналізу, факторного аналізу та методів ризик-менеджменту. Так, Залеха Абдул Расид, Рухана Іса та Хайруззаман Ван Ісмаїл досліджували взаємозв'язок бізнес-активності та фінансової стабільності як ключових компонентів економічної безпеки підприємства та акцентували увагу на важливості регулярного моніторингу фінансових показників для виявлення потенційних загроз та мінімізації ризиків, із застосуванням економічно-математичних моделей [1]; Гордон Л., Леб М. та Ценг К. розглядали вплив невизначеності середовища, конкуренції та складності на ефективність ризик-менеджменту з метою виявлення позитивного зв'язку між ефективним управлінням ризиками та поліпшенням фінансових показників підприємств, що підкреслило важливість корпоративного

управління та механізмів ризик-менеджменту для стабільності підприємств [2]; Доброта Г. акцентувала увагу на тому, що впровадження ефективної системи ризик-менеджменту, зокрема CVP-аналізу, сприяє збільшенню вартості компанії та поліпшенню її стійкості [3]; Якушик І. Д. вивчав базові концепції сучасні методи управління витратами підприємства в рамках формування системи економічної безпеки [4]; Пилипенко Н. М., Кошельок Г. В. та Малікова І. П. досліджували основні методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання [5; 6]; Гнилицька Л., Мельничук Д., Богуславська С., Підвальна О., Четцова-Терашвілі Т. обґрунтували безпеко-орієнтовану модель оцінки ефективності діяльності підприємства і розробили індикатори, що характеризують рівень його економічної безпеки [7]. Також багато уваги приділяється вдосконаленню інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень [8; 9]. Проте питання щодо повноти та достовірності інформації про поведінку витрат та особливостей їх оцінки в управлінській звітності, на основі чого приймаються рішення та здійснюються контрольні заходи й управління за відхиленнями, що впливає на економічну безпеку підприємства, в науковій літературі висвітлено недостатньо, що і стало вихідною точкою цього наукового дослідження.

Мета статті. Враховуючи зазначене вище, метою дослідження є визначення та обґрунтування проблемних аспектів розкриття в управлінській звітності інформації про витрати діяльності підприємства в частині їхньої поведінки й оцінювання, а також надання рекомендацій щодо їх вирішення задля забезпечення економічної безпеки підприємства.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) нормативно-правові акти у сфері регулювання обліку витрат діяльності підприємства; 2) праці вітчизняних та зарубіжних науковців, які містять теоретичні та прикладні обґрунтування місця витрат в системі оперативного та стратегічного управління підприємством та їх вплив на економічну безпеку останнього. В процесі здійснення дослідження було використано такі наукові методи: при визначенні і обґрунтуванні проблемних аспектів розкриття інформації про витрати діяльності підприємства щодо їх поведінки та оцінки — теоретичне узагальнення та групування; при аналізі різних підходів про подання інформації про витрати в управлінській звітності — порівняння; при наданні рекомендацій про вирішення проблемних аспектів та формулювання висновків — логічне узагальнення результатів.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека підприємства, серед іншого, забезпечується отриманням в звітному періоді чистого прибутку й позитивного значення чистих активів, а також перевищенням вхідних грошових потоків над вихідними. Для своєчасного і ефективного реагування на внутрішні та зовнішні виклики й загрози для жит-

тєдіяльності підприємства необхідно мати значний масив різнопланової інформації, який дозволив би ухвалювати відповідні і рішення в короткостроковій та довгостроковій перспективах. Суб'єкт господарювання в процесі своєї діяльності накопичує велику кількість фінансових і нефінансових даних, які або оприлюднюються у вигляді обов'язкових, визначених державою видів звітності (фінансової звітності, річної інформації емітента цінних паперів та звіту з управління), або подаються без оприлюднення у відповідні державні органи (статистична звітність, у т.ч. екозвітність, податкова звітність тощо). В сукупності всі види звітності дають можливість зацікавленим користувачам не тільки оцінити поточний фінансовий стан підприємства, його результати діяльності, отримані за кілька періодів, реальні і очікувані грошові потоки, але й зробити загальні прогнози щодо тенденцій їх змін у майбутньому. Не зважаючи на беззаперечну корисність вище зазначених видів звітності, призначення і встановлений порядок їх заповнення накладають певні обмеження щодо змістовного наповнення і подальшого використання таких видів звітності з метою управління економічною безпекою підприємства.

Стан економічної безпеки суб'єкта господарювання можна визначити за допомогою низки методів та прийомів. При цьому, оцінка та пошук шляхів подальшої підтримки і поліпшення економічної безпеки є прерогативою, насамперед, керівництва підприємства. Саме воно вибудовує систему показників, які можна поділити на кілька груп, що характеризують ті чи інші сторони діяльності підприємства: виробничі показники (наприклад, динаміка виробництва; коефіцієнти оновлення основних засобів; матеріало-, капітало- та трудомісткість продукції; рівень та види виробничого браку тощо), соціальні показники (зокрема, кадровий потенціал, плинність кадрів, рівень заборгованості із заробітної плати перед персоналом, фонд оплати праці та інше) та фінансові показники (у т.ч. коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності тощо). Цей перелік не є вичерпним і визначається як економічними, організаційно-технологічними, галузевими особливостями діяльності підприємства, так і ви-кликами, які виникають перед ним.

В процесі дослідження стану економічної безпеки підприємства важливе місце займає аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» (англ. — Cost-Volume-Profit) або скорочено — аналіз CVP. Цей методичний інструментарій вивчає чутливість результативного показника діяльності підприємства (прибутку або збитку) до впливу таких факторів як різні групи витрат, обсягу продажу та ціна продукції (товарів, послуг). Сукупність прийомів аналізу CVP дозволяє оцінити прибутковість (рентабельність) як окремих видів продуктів, так і підприємства загалом, а також проаналізувати різні стратегії ціноутворення та змін структури витрат [10].

Серед показників, на основі яких здійснюється управління ефективністю бізнесу, зазвичай виокремлюють: маржинальний дохід, коефіцієнт маржинального доходу, точку беззбитковості, запас міцності та фактор (леверидж) операційного важеля, що впливають на стан економічної безпеки підприємства в межах аналізу CVP [11].

Маржинальний дохід на одиницю продукції — це внесок конкретного виду продукції на покриття усіх постійних витрат підприємства. Його розраховують як різницю між ціною за одиницю продукції та змінними витратами, що можуть бути віднесені на цю одиницю. Своєю чергою, коефіцієнт маржинального доходу являє собою співвідношення маржинального доходу на одиницю продукції та її ціни. Саме цей показник відіграє вирішальну роль у визначенні рентабельності певного виду продукції (робіт, послуг).

Точка беззбитковості демонструє обсяг діяльності підприємства, який створює рівновагу між його доходами та витратами за відповідний період. Її визначають шляхом зіставлення постійних витрат або з маржинальним доходом на одиницю продукції, або з коефіцієнтом маржинального доходу.

Запас міцності або зона безпеки дозволяє продемонструвати, наскільки підприємство може маневрувати у зменшенні фактичних обсягів продажу, доки не досягне точки беззбитковості і не перетне її, потрапивши в зону збитків. Для його визначення необхідно порівняти плановий обсяг діяльності з точкою беззбитковості у відповідній одиниці вимірювання — натуральних або грошових одиницях. Знання цього показника дозволяє керівництву оцінити межі маневрування при здійсненні продажу.

Фактор (леверидж) операційного важеля допомагає оцінити наслідки рішення керівництва про зміну структури витрат підприємства, тобто масштаби впливу на фінансовий результат зміни співвідношення постійних та змінних витрат діяльності. На його основі можна оперативно спрогнозувати швидкість нарощування прибутків чи збитків при очікуваному відсотку збільшенні чи зменшенні обсягів продажу.

Усі перелічені показники є важливими як в момент започаткування нового напрямку діяльності чи виходу на новий ринок, так і для аналізу ситуації щодо діючих сегментів, продуктів, проектів. Їх значення, та-напрямок й масштаби зміни між періодами можуть слугувати управлінський ланці корисним орієнтиром в процесі прийняття рішень (аналіз чутливості) щодо підтримки та збільшення економічної безпеки підприємства, з одного боку, а також бути мірилом результативності діяльності самих керівників функціональних підрозділів і підприємства загалом, з іншого боку.

Як видно з наведеного вище опису, показники аналізу CVP базуються на врахуванні поведінки витрат, тобто характеру реагування останніх на зміну рівня ділової активності суб'єкта господарю-

вання. Отже, для коректного впровадження цього методичного інструменту обов'язковим є поділ усіх витрат діяльності на дві групи: змінні витрати та постійні витрати діяльності. Ця вимога є одним із базових припущень аналізу CVP. При цьому функціональне призначення витрат не має значення, оскільки беззбитковість досягається на рівні всього підприємства, а отже охоплює усі напрямки і види його діяльності. Знаючи поведінку конкретної статті витрат, можна побудувати її функцію, що дасть змогу спрогнозувати її значення у майбутньому на основі різних сценаріїв щодо запланованих обсягів діяльності. Поведінка змінних витрати, значення яких в розрахунку на одиницю продукції залишається незмінним, а загальна величина змінюється прямопропорційно до зміни рівня ділової активності підприємства, традиційно математично описується так:

$$Y = b * x, \quad (1)$$

де Y — загальне значення витрат;

b — змінні витрати на одиницю продукції;

x — обсяг діяльності в натуральному вимірнику.

У той же час постійні витрати залишаються сталими в загальній сумі незалежно від обсягів діяльності, що визначається такою функцією:

$$Y = a. \quad (2)$$

Враховуючи зазначене вище, вважаємо за доцільне першочергово здійснювати класифікацію витрат в розрізі їх поділу на змінні та постійні. Проте таку класифікацію на підставі «зовнішніх» звітів визначити неможливо, оскільки інформація про витрати підприємства в таких звітах розкривається лише за двома ознаками — за елементами витрат та за функціональним призначенням, що не дає повного уявлення про їхню структуру, насамперед, з точки зору поведінки витрат. Тому для виконання завдання щодо класифікації витрат на змінні і постійні менеджерам відповідних рівнів необхідно мати релевантну інформацію, яку можна отримати виключно з системи управлінського обліку та її кінцевої ланки — управлінської звітності.

Як зазначається Асоціацією міжнародних сертифікованих професійних бухгалтерів (AICPA&CIMA) [12], налаштування контенту внутрішніх (управлінських) звітів підприємства має забезпечити відповідність ознакам так званої правильної (англ. — accurate) інформації, серед яких докладність, зручність формату, повнота, зрозумілість, надання відповіді на конкретний інформаційний запит менеджера тощо. Отже, така звітність має сприяти максимальній інформованості керівництва ще на етапі планування та прийняття рішень, а не тільки під час здійснення контрольних заходів та оцінюванні отриманих результатів, і тому бути достатньо різноманітною за змістом і формою подання для максимального задоволення потреб управлінської ланки. Зважаючи на те, що поведінка витрат відіграє значну роль в управлінні ними з метою визначення їх величин під впливом тих чи

інших рішень, управлінська звітність має містити відповідну деталізацію як виробничих, так і невиробничих витрат.

В економічній літературі управлінська звітність часто розглядається як сукупність звітних форм, які нагадують за змістом та побудовою основні форми фінансової звітності — баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про рух грошових коштів тощо. Їх основна особливість полягає в тому, що вони подаються керівництву з більшою деталізацією окремих показників та в дещо інших ракурсах, що сприяє глибшому аналізу економічної безпеки підприємства. Схематично управлінський формат звіту про фінансові результати наведено в табл. 1.

Усі дані в звіті, що представлений в табл. 1, мають бути розбиті в розрізі встановлених на підприємстві звітних періодів (декад, місяців тощо), і за потребою, центрів фінансової відповідальності, а також можуть доповнюватися додатковими аналітичними показниками залежно від конкретного користувача інформації. Так, наприклад, чиста виручка може розкриватися за групами продукції, її номенклатурою, контрагентами, регіонам продажу тощо. Але поряд з тим в управлінському звіті про фінансові результати інформація про поведінку витрат розкривається не завжди. Крім того, навіть у тих випадках, коли формат такого звіту містить

поділ витрат на змінні та постійні, це, як правило, поширюється тільки на статті невиробничих витрат. І, нарешті, ідентифікація та оцінка витрат для подальшого включення до відповідної групи на основі їх поведінки не завжди є коректною. На нашу думку, це зумовлено такими причинами:

- альтернативні облікові політики підприємства;
- нестандартна поведінка витрат, що ускладнює їхній поділ на змінні та постійні;
- існування чинників, відмінних від класичного фактору визначення поведінки витрат — обсягу виробництва;
- ігнорування впливу цінових змін.

Класифікація витрат особливо виробничих певною мірою буде залежати від облікової політики підприємства. Наприклад, амортизація основних засобів здебільшого трактується як постійні витрати. Проте, якщо для окремих груп таких активів встановлено виробничий метод, то амортизаційні відрахування слід включати до змінних витрат. Так само роялті, що сплачуються за користування нематеріальних активів, можуть мати різну поведінку залежно від умов угоди: якщо нарахування відбувається в однаковій сумі, то їх розглядають як постійні витрати, а якщо їхня величина прямо пропорційно залежить від обсягу вироблених або проданих одиниць продукції — як змінні витрати.

Таблиця 1

Приклад Звіту про фінансові результати в системі управлінської звітності

Показник	Сума, грн.
<i>Доходи:</i>	
Чиста виручка:	X
– від продажу продукції	X
– від надання послуг	X
Інші доходи (за видами)	X
<i>Витрати:</i>	
Собівартість продажу	(x)
Управлінські та збутові витрати (SG&A):	
Заробітна плата	(x)
Маркетинг	(x)
Послуги третіх осіб	(x)
Оренда	(x)
Комунальні послуги	(x)
Податок на прибуток	(x)
Інші витрати	(x)
EBITDA	x
Амортизація основних засобів та нематеріальних активів (D&A)	(x)
EBIT	x
Витрати на залучення фінансування	(x)
Податок на прибуток	(x)
Чистий прибуток / збиток	x
Дивіденди	(x)
Прибуток після виплати дивідендів	X

Джерело: створено авторами на основі [13]

На багатьох суб'єктах господарювання у сфері промисловості, агробізнесу та надання послуг досить значна кількість витрат є змішаними або напівзмінними, тобто фактично вони містять одночасно як змінну, так і постійну складові (наприклад, витрати на утримання та експлуатацію машин та устаткування). Отже, загальна величина таких витрат демонструє збільшення або зменшення при змінах рівня ділової активності, але зміна не має лінійного характеру, а їх значення в розрахунку на одиницю продукцію буде різним. Така поведінка ускладнює процес планування. Тому керівництво часто відмовляється від додаткового аналізу зазначених «нестандартних» витрат, і переважно розглядає їх як умовно постійні витрати. Якщо питома вага таких витрат є суттєвою, то спрощений підхід до їх класифікації може мати критичні наслідки для визначення точки беззбитковості та інших показників аналізу CVP.

Як зазначалося вище, традиційно вважається, що величина змінних витрат на одиницю завжди залишається сталою, що є зручним припущенням при плануванні їх значення в процесі бюджетування. Проте в практичній діяльності ця «сталість» не завжди спрацьовує. Так, закупівля сировини, напівфабрикатів, вузлів та інших матеріалів, які формують прямі витрати виробничого процесу, може супроводжуватися товарними знижками від постачальників, що фактично призведе до зменшення загальної величини змінних витрат при збереженні обсягів виробництва продукції. Аналогічно, щодо прямих витрат на оплату праці для певних категорій основного виробничого персоналу спрацьовує ефект кривої навчання або кривої досвіду. Він означає, що багаторазове повторення певної операції або дії дозволяє накопичити досвід, який сприяє поступовому зниженню витрат [14]. При цьому у разі кожного подвоєння обсягів виробництва витрати будуть знижуватися у певній пропорції, що описується логарифмічною функцією. В окремих галузях економія робочого часу при повторювальній роботі може сягати 30%. Тобто, є певний взаємозв'язок між збільшенням ефективності роботи та досвідом робітника, який її виконує. Нехтування цього факту призводить до викривлення значення основних витрат виробництва і зменшує можливості підприємства у сфері ціноутворення, що впливає на його конкурентоспроможність.

Планування величин витрат діяльності підприємствами переважно відбувається без врахування впливу інфляційних процесів. Єдиний виняток — це державна вимога щодо індексації заробітної плати співробітників на індекс споживчих цін, яка була відновлена з 1 січня 2024 р. [15].

Отже, для усунення або принаймні послаблення несприятливих наслідків зазначених фактів, вважаємо за доцільне запропонувати суб'єктові господарювання здійснювати наступні заходи.

1. Аналіз положень облікової політики, прийнятої для формування фінансової звітності на осно-

ві Н(П)СБО України або Міжнародних стандартів фінансової звітності і узгодження з ними підходів, прийнятих для ведення управлінського обліку, що закріплюється у відповідному внутрішньому документі — інструкції, методичних рекомендаціях тощо.

2. Своєчасна передача особам, відповідальним за формування управлінської звітності, всіх контрактів та договорів з постачальниками та підрядниками, у т.ч. і орендних, та інших угод, які спричиняють виникнення у підприємства додаткових витрат, з метою їх ретельного опрацювання. Це дозволить виявити «некласичні» фактори, відмінні від обсягів діяльності, які можуть вплинути на величину змінних витрат, особливо в частині основних матеріалів (наприклад, товарні знижки від постачальників або знижки за обсяг). Також доречним є аналіз щодо виявлення ступеня суттєвості впливу досвіду найбільш важливих категорій виробничого персоналу на ефективність роботи, яку вони виконують, що передбачає формування та апробацію функції навчання або кривої досвіду. Зазначені заходи дозволять більш точно встановити нормативи споживання основних виробничих ресурсів, що призведе до зниження собівартості виробництва та підвищення показників валового прибутку і рентабельності продажу. Інакше за підсумками звітного періоду в звіті про виконання бюджету існує загроза виникнення необґрунтованих сприятливих відхилень зазначених вище видів витрат за якісним фактором — ціною матеріалів та ставкою оплати праці.

3. Аналіз усіх суттєвих статей у складі загально-виробничих витрат з метою виявлення серед них змішаних витрат. Для оцінки їх значень в розпорядчому документі, який регламентує порядок організації та ведення управлінського обліку, необхідно закріпити метод побудови відповідної функції ($Y = a + b \cdot x$), наприклад, метод вищої-нижчої точки, метод аналізу рахунків, метод найменших квадратів тощо. Зрозуміло, що методи регресійного аналізу хоч і є більш трудомісткими, але забезпечують найкращі результати у виявленні та кількісному вимірюванні зв'язку між залежною та незалежною змінними. Аналогічно слід приділити увагу тим витратам, які демонструють ознаки напівпостійних витрат, особливо якщо підприємство планує вийти за релевантний рівень ділової активності як в бік його збільшення, так і зменшення.

4. Керівництво підприємства має обрати одну із двох концепцій збереження капіталу: фінансового капіталу або фізичного капіталу [16]. Для дотримання концепції збереження фінансового капіталу усі статті витрат слід коригувати на зміни у індексі інфляції, тим більше, що його значення постійно зростає, особливо з початку повномасштабного вторгнення РФ: за 2022 році індекс становив 126,6, а за 2023 рік — 105,1 [17]. Альтернативно, для коригування величин витрат в управлінському звіті про фінансові результати можна застосовувати індекси

цін виробників промислової продукції за відповідними видами економічної діяльності, тобто зробити акцент на концепції збереження фізичного капіталу суб'єкта господарювання. Це дозволить розрахувати фінансовий результат не просто в номінальному вимірі, а в тій сумі, яку можна розподілити між власниками без шкоди для підприємства, зберігаючи власний капітал компанії на рівні не нижчим, ніж на початок звітного періоду.

Реалізація наведених вище рекомендацій дозволить сформувати більш точний та коректний перелік змінних та постійних витрат виробничої та невиробничої сфери діяльності підприємства з більш реалістичною оцінкою їхніх значень. Це, з одного боку, забезпечить кращу базу для розрахунку фінансових показників оцінки стану економічної безпеки підприємства, а, з іншого, створить підґрунтя для переходу на інші, сучасніші системи калькулювання, зокрема систему директ-костинг (систему маржинального калькулювання). Так, порівняно з традиційним підходом на основі повної виробничої собівартості [18] система директ-костинг забезпечує вищу точність розрахунків, оперативність та супроводжується меншими витратами при калькулюванні собівартості продукції (робіт, послуг), а також дозволяє уникнути суб'єктивізму, що виявляється в існуванні альтернативних підходів стосовно вибору баз розподілу (поглинання) постійних загальновиробничих витрат, методів перерозподілу витрати обслуговуючих підрозділів на основні виробничі підрозділи, пулів виробничих витрат тощо. Проте її впровадження базується саме на чіткому розмежуванні усіх витрат підприємства за критерієм їхньої поведінки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження концепції економічної безпеки підприємства свідчить про різноплановість вимірювання її поточного стану та оцінку перспектив її змін, що вимагає всебічного аналізу фінансових й нефінансових показників, а також розуміння внутрішніх і зовнішніх загроз.

Аналіз взаємозв'язку між витратами, обсягом діяльності та прибутком (CVP) є одним із ключових методів, що дозволяє не лише оцінити прибутковість діяльності, але й розробити ефективні стратегії управління витратами. Наявність інформації про маржинальний дохід, точку беззбитковості та запасу міцності дозволяє підприємствам краще керувати ризиками і підвищувати їхню фінансову стійкість, тим самим забезпечуючи відповідний стан економічної безпеки.

Для застосування можливостей аналізу CVP в управлінському обліку необхідно максимально точно розподіляти усю сукупність витрат діяльності підприємства на змінні та постійні, застосовуючи відповідні методичні прийоми, а їхнє оцінювання здійснювати з врахуванням не тільки змін обсягів ділової активності підприємства, але й інших чинників. Тому управлінська звітність серед іншого має забезпечувати релевантну інформацію про поведінку витрат та їхню достовірну оцінку, що матиме вирішальне значення для прийняття обґрунтованих рішень, контролю над витратами та оптимізації розподілу ресурсів на підприємстві.

Поділ витрат забезпечить можливість впровадження на підприємстві системи директ-костинг, яка дозволяє уникнути капіталізації постійних накладних витрат у неліквідних запасах та маніпулювання прибутком за рахунок збільшення запасів продукції. Це сприятиме поліпшенню стану економічної безпеки підприємства і його довгостроковій успішності в складному економічному середовищі.

Подальші дослідження повинні зосереджуватися на вдосконаленні методів класифікації витрат та пошуку шляхів підвищення точності їх оцінки у системі управлінського обліку для забезпечення економічної безпеки підприємства. При цьому важливим напрямком є розробка інноваційних підходів до подання інформації про витрати у звітності, що враховують специфіку різних галузей економіки та невизначеність середовища в умовах дії воєнного стану.

Література

1. Zaleha Abdul Rasid S., Ruhana Isa C., Khairuzzaman Wan Ismail W. Management accounting systems, enterprise risk management and organizational performance in financial institutions. *Asian Review of Accounting*. 2014. Vol. 22, № 2. P. 128–144. doi: <https://doi.org/10.1108/ARA-03-2013-0022>.
2. Gordon L. A., Loeb M. P., Tseng C. Y. Enterprise risk management and firm performance: a contingency perspective. *Journal of Accounting and Public Policy*. 2009. Vol. 28, № 4. P. 301–327.
3. Dobrota G. Risk Management in Business. *The Foundation of Performance in Economic Organizations*. Submitted: 04 December 2011. Published: 12 September 2012. doi: <https://doi.org/10.5772/50706>.
4. Якушик І.Д. Концептуальні підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки*. 2014. № 5–6 (76–77). С. 211–217.
5. Пилипенко Н.М. Розвиток методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2017. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5953> (дата звернення 31.07.2024).
6. Кошельок Г.В., Малікова І.П. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. Вип. 5 (32). С. 62–69. doi: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.32-9>.

7. Hnylytska L., Melnychuk D., Boguslavskaya S., Pidvalna O., Chechetova-Terashvili T. Security Priorities in Assessing the Effectiveness of Domestic Enterprises. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 2 (37). С. 374–385.
8. Szukits Á., Móricz P. Towards data-driven decision making: the role of analytical culture and centralization efforts. *Review of Managerial Science*. 2023. doi: <https://doi.org/10.1007/s11846-023-00694-1>.
9. Hnylytska L., Gavrylychenko Ie., Melnyk S., Illiashenko O., Rudnichenko Ye., Havlovskaya N. Optimization of Information Analytical Support for Assessing the Reliability of Counterparties from the Standpoint of Economic Security. *TEM Journal*. 2021. 10 (1). P. 292–297. doi: <https://doi.org/10.18421/TEM101-36>.
10. Drury C., Tayles M. Management and Cost Accounting. Cengage Learning EMEA; 12th Edition (12 Dec. 2023). 896 p.
11. Hnylytska L., Korshykova R., Boiarova O. (2023). Modeling the states of agrarian enterprises' economic security with management accounting tools. *Economic Science for Rural Development 2023: 24th International Scientific Conference* (10–12 May 2023). Jelgava, Latvia. doi: <https://doi.org/10.22616/ESRD.2023.57.058>.
12. Асоціація міжнародних сертифікованих професійних бухгалтерів (AICPA&CIMA): офіційний сайт. URL: <https://www.aicpa-cima.com/resources/download/gmap-global-accounting-principles> (дата звернення: 20.07.2024).
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Дата оновлення: 07.11.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17> (дата звернення 04.08.2024).
14. Ritter F.E., Schooler L.J. The learning curve. In *International encyclopedia of the social and behavioral sciences*. Amsterdam: Pergamon, 2002. P. 8602–8605.
15. Про індексацію грошових доходів населення : Закон України від 03.07.1991 року № 1282-XII. Дата оновлення 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12> (дата звернення: 13.08.2024).
16. Концептуальна основа фінансової звітності. *Фонд МСФЗ*. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_ConceptualFramework_ukr_AH.pdf (дата звернення: 15.08.2024).
17. Індеси споживчих цін в Україні. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 13.08.2024)
18. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1998 № 318. Дата оновлення: 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 13.08.2024).

References

1. Zaleha Abdul Rasid, S., Ruhana Isa, C. and Khairuzzaman Wan Ismail, W. (2014). Management accounting systems, enterprise risk management and organizational performance in financial institutions. *Asian Review of Accounting*, 22 (2), 128–144. doi: <https://doi.org/10.1108/ARA-03-2013-0022>.
2. Gordon, L. A., Loeb, M. P., & Tseng, C. Y. (2009). Enterprise risk management and firm performance: a contingency perspective. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28 (4), 301–327.
3. Dobrota, G. (2011). Risk Management in Business. *The Foundation of Performance in Economic Organizations*. doi: <https://doi.org/10.5772/50706>.
4. Iakushyk, I. D. (2014). Kontseptualni pidkhody do upravlinnia vytratamy v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. Seriya. Ekonomichni nauky*, 5–6 (76–77), 211–217 [in Ukrainian].
5. Pylypenko, N. M. (2017). Rozvytok metodychnykh pidkhodiv do otsinky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. *Efektivna ekonomika*, 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5953> [in Ukrainian].
6. Koshelok, H. V., & Malikova, I. P. (2021). Metodychni pidkhody do otsinky ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, 5 (32), 62–69. doi: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.32-9> [in Ukrainian].
7. Hnylytska, L., Melnychuk, D., Boguslavskaya, S., Pidvalna, O., & Chechetova-Terashvili, T. (2021). Security Priorities in Assessing the Effectiveness of Domestic Enterprises. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii i praktyky*, 2 (37), 374–385.
8. Szukits, Á., & Móricz, P. (2023). Towards data-driven decision making: the role of analytical culture and centralization efforts. *Review of Managerial Science*. doi: <https://doi.org/10.1007/s11846-023-00694-1>.
9. Hnylytska, L., Gavrylychenko, Ie., Melnyk, S., Illiashenko, O., Rudnichenko, Ye., & Havlovskaya, N. (2021). Optimization of Information Analytical Support for Assessing the Reliability of Counterparties from the Standpoint of Economic Security. *TEM Journal*, 10 (1), 292–297. doi: <https://doi.org/10.18421/TEM101-36>.
10. Drury, C., & Tayles, M. (2023). Management and Cost Accounting. Publisher: Cengage Learning EMEA; 12th Edition.
11. Hnylytska, L., Korshykova, R., & Boiarova, O. (2023). Modeling the states of agrarian enterprises' economic security with management accounting tools. *Economic Science for Rural Development 2023: 24th International Scientific Conference*. Jelgava, Latvia. doi: <https://doi.org/10.22616/ESRD.2023.57.058>.
12. Asotsiatsia mizhnarodnykh sertyfikovanykh profesiynykh bukhhalteriv (AICPA&CIMA): ofitsiyni sait. URL: <https://www.aicpa-cima.com/resources/download/gmap-global-accounting-principles> [in Ukrainian].

13. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 “Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti”: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 № 73. Data onovlennia: 07.11.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17> [in Ukrainian].
14. Ritter, F. E., & Schooler, L. J. (2002). The learning curve. In International encyclopedia of the social and behavioral sciences. Amsterdam: Pergamon, 8602–8605.
15. Pro indeksatsiiu hroshovykh dokhodiv naselennia: Zakon Ukrainy vid 03.07.1991 roku № 1282-XII. Data onovlennia 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1282-12> [in Ukrainian].
16. Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_ConceptualFramework_ukr_AH.pdf [in Ukrainian].
17. Indeksy spozhyvchykh tsin v Ukraini. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> [in Ukrainian].
18. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 16 “Vytraty”: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.1998 № 318. Data onovlennia: 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> [in Ukrainian].

Кучерявий Артем Олександрович

аспірант

Державної навчально-наукової установи

«Академія фінансового управління»

Kucheriavyi Artem

PhD Student of the

State Educational-Scientific Establishment

“Academy of Financial Management”

ORCID: 0000-0002-7503-7452

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10250

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ВІРТУАЛЬНИХ АКТИВІВ: АНАЛІЗ РОЗКРИТТЯ В ЛІТЕРАТУРІ

INSTITUTIONAL PROVISION FOR THE REGULATION OF VIRTUAL ASSETS: LITERATURE ANALYSIS

Анотація. Вступ. Сучасний етап цифровізації усіх сфер суспільного життя призводить до появи нових галузей економіки та, відповідно, активів, до яких, зокрема, можуть бути віднесені віртуальні активи. Цей тип активів характеризується своєю нематеріальною формою та залежністю вартості від поточної ринкової кон'юнктури. Високий рівень волатильності такого виду віртуальних активів як криптовалюта може бути потенційним чинником, який призводить до виникнення економічних криз внаслідок неврегульованості ринку цих активів. Більший ризик відсутності регулювання становить репутація анонімного платіжного засобу, що зумовлює широке використання віртуальних активів серед злочинності для відмивання коштів або фінансуванню тероризму. Популяризація їх використання, з одної сторони, обумовлена оборотом грошових коштів, підтверджуючи «live straight» ринку. Але, з іншого боку, в світі все ще триває період узаконення віртуальних активів та операцій з їх використанням, що утримує левову частку інвесторів.

Метою дослідження є ідентифікація існуючого методологічного підґрунтя подальшого розвитку інституціонального забезпечення регулювання віртуальних активів в Україні та світі.

Матеріали і методи. Методи дослідження: бібліографічний аналіз, синтез, узагальнення. Інформаційний базис дослідження: публікації у наукових фахових виданнях України та в авторитетних зарубіжних виданнях.

Результати. Регулювання операцій з віртуальними активами на даному етапі розвитку глобальної та національної економіки стає одним з основних інструментів протидії відмиванню коштів. Все більше країн світу регламентують обіг віртуальних активів на законодавчому рівні. Забезпечення уніфікованого підходу до трактування поняття «віртуальні активи», стандартизація обліку та оподаткування операцій із такими активами сприятимуть створенню прозорого інформаційного джерела прийняття рішень у контексті протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму.

Перспективи. Перспективним напрямом подальших досліджень є стандартизація підходів до обліку віртуальних активів через наукове обґрунтування методологічних засад їх класифікації та оцінки.

Ключові слова: віртуальні активи, облік, фінансова звітність, оподаткування, криптовалюта.

Summary. Introduction. The current stage of digitalisation of all spheres of social life leads to the emergence of new economic sectors and, accordingly, assets, which, in particular, may include virtual assets. This type of asset is characterised by its intangible form and the dependence of its value on the current market conditions. The high level of volatility of such virtual assets as cryptocurrencies may be a potential factor leading to economic crises due to the unregulated market for these assets. A more significant risk of the lack of regulation is the reputation of an anonymous means of payment, which leads to criminals' widespread use of virtual assets for money laundering or terrorist financing. On the one hand, the popularisation of their use is driven by the turnover of funds, confirming the 'live straight' nature of the market. On the other hand, the world is still in the process of legalising virtual assets and transactions involving their use, which retains the lion's share of investors.

The purpose of the study is to identify the existing methodological basis for the further development of institutional support for the regulation of virtual assets in Ukraine and the world.

Materials and methods. Research methods: bibliographic analysis, synthesis, and generalisation. The information base of the study is publications in scientific professional journals in Ukraine and in reputable foreign publications.

Results. At this stage of global and national economic development, regulation of transactions with virtual assets is becoming one of the main tools for combating money laundering. An increasing number of countries regulate the circulation of virtual assets at the legislative level. However, to effectively combat money laundering and terrorist financing, it is crucial to ensure a unified approach to the interpretation of the concept of 'virtual assets'. This standardisation, along with the standardisation of accounting and taxation of transactions with such assets, will help to create a transparent information source for decision-making.

Discussion. A promising area for further research is the standardisation of approaches to accounting for virtual assets through scientific substantiation of the methodological foundations of their classification and valuation.

Key words: virtual assets, accounting, financial reporting, taxation, cryptocurrency.

Вступ. За інвестиційною теорією циклів М.І. Туган-Барановського економічні кризи виникають внаслідок нерівномірності розвитку галузей економіки [18]. У період економічного зростання темпи зростання виробництва в одних галузях перевищують темпи зростання інших, що й призводить до появи економічних дисбалансів та кризи. Сучасний етап цифровізації усіх сфер суспільного життя призводить до появи нових галузей економіки та, відповідно, активів, до яких, зокрема, можуть бути віднесені віртуальні активи. Цей тип активів характеризується своєю нематеріальною формою та залежністю вартості від поточної ринкової кон'юнктури. Високий рівень волатильності цін на такий вид віртуальних активів як криптовалюта може бути потенційним чинником, який призводить до виникнення економічних криз внаслідок неврегульованості ринку цих активів.

Метою даного дослідження є ідентифікація існуючого методологічного підґрунтя подальшого розвитку інституціонального забезпечення регулювання віртуальних активів в Україні та світі.

Досягнення поставленої мети обумовлює необхідність проведення глибокого бібліографічного аналізу наукових публікацій українських та зарубіжних авторів.

Методи дослідження: бібліографічний аналіз, синтез, узагальнення.

Інформаційний базис дослідження: публікації у наукових фахових виданнях України та в авторитетних зарубіжних виданнях.

Виклад основних результатів.

Алгоритмізація проведення дослідження побудована на основі таких напрямів вибірки наукових публікацій:

- інституціональне забезпечення обігу віртуальних активів;
- теоретичні підвалини розуміння категорії «віртуальні активи»;
- оцінка галузевого впливу використання віртуальних активів;
- обліково-аналітичні аспекти віртуальних активів.

Узагальнені результати бібліографічного аналізу наукових публікацій за наведеними вище напрямками представлені в таблиці 1.

Розподіл проаналізованих публікацій за сферами дослідження авторів представлено на рисунку 1.

Проаналізуємо детальніше основні моменти, висвітлені у публікаціях, представлених у таблиці 1.

У статті Мандрика В. О. та Мороза В. П. «Законодавче регулювання обігу криптовалют в Україні, проблеми та перспективи їх розвитку» [4] аналізується правовий статус криптовалют в Україні та пропонуються шляхи його вдосконалення. Автори розглядають зарубіжний досвід регулювання криптовалют, включаючи позиції фінансових інституцій, та порівнюють його з українським законодавством. Особливу увагу приділено позиції Національного банку України щодо обігу криптовалют.

У роботі висвітлено проблеми, пов'язані з використанням криптовалют, такі як незаконні операції, втрата державної монополії на емісію грошей, негативний вплив на національну валюту та ускладнення грошово-кредитної політики.

На основі проведеного аналізу автори пропонують зміни до законодавства України, спрямовані на ефективніше регулювання обігу криптовалют. Вони розглядають питання оподаткування майнінгу, ліцензування криптовалютних бірж та інші аспекти правового регулювання.

У дослідженні Мельниченко О. В., Новак О. С. та Фоміної О. В. «Проблеми та перспективи розвитку оподаткування операцій з криптовалютами» [15] розглядаються труднощі, що виникають при оподаткуванні операцій з криптовалютами, та пропонуються шляхи їх вирішення.

Автори виявляють розбіжності у визначенні сутності криптовалют у рекомендаціях регуляторів, що призводить до неоднозначності в обліку та оподаткуванні таких операцій. Аналіз чинного законодавства та роз'яснень податкових органів показує відсутність спеціальних норм щодо оподаткування криптовалютних операцій.

У статті зазначається, що загальні принципи оподаткування таких операцій характеризуються високим податковим навантаженням, що, враховуючи анонімність власників криптогаманців, призводить до ухилення від оподаткування.

Таблиця 1

Віртуальні активи як предмет досліджень у наукових публікаціях

Сфера досліджень	Автор	Напрямок досліджень
Інституціональне забезпечення обігу віртуальних активів	Дмитренко Т. Л., Пархоменко Ю. В., Волкова В. М., Гавриленко С. В. [11]	Наукове обґрунтування напрямів імплементації регуляторного досвіду держав-членів ЄС в Україні
	Дмитренко Т. Л., Любіч О. О., Пархоменко Ю. В. [10]	Інституціональні аспекти імплементації міжнародних стандартів протидії відмиванню коштів та протидії фінансовому тероризму в контексті розбудови ринку віртуальних активів в Україні
	Новицький В. Я., Фица В. М. [17]	Наукове обґрунтування шляхів удосконалення законодавчого врегулювання обігу віртуальних активів в Україні з урахуванням існуючих глобальних тенденцій
	Кулик О. І. [14]	Вивчення зарубіжного досвіду з питань правового регулювання ринку віртуальних активів та обґрунтування шляхів його імплементації в Україні
	Устименко В., Джабраїлов Р., Гудіма Т. [19]	Компаративний аналіз вітчизняної практики та досвіду ЄС в сфері регулювання ринку віртуальних активів
	Мандрик В. О., Мороз В. П. [4]	Законодавче регулювання обігу криптовалют (національний вимір)
	Мельниченко О. В., Новак О. С., Фоміна О. В. [15]	Оцінка передумов та наукове обґрунтування напрямів розвитку оподаткування операцій із криптовалютами в Україні
	Auer R., Claessens S. [5]	Оцінка різних підходів до врегулювання ринку віртуальних активів з позицій державного управління
Теоретичні підвалини розуміння категорії «віртуальні активи»	Brummer C. [1]	Дослідження віртуальних активів з монетарної, регуляторної позицій.
	Кудь А. А. [13]	Дослідження сутності та класифікації віртуальних активів в умовах диджиталізації економіки
	Грицай С. О. [9]	Аналіз правової сутності та змісту дефініції «віртуальні» активи у національному законодавстві України
Оцінка галузевого впливу використання віртуальних активів	Tobias A., Mancini-Griffoli T. [6]	Дослідження рівня застосування цифрових активів, цифрових валют у динаміці та оцінка потенційного впливу на фінансову систему
	Cong L. W., He Z. [2]	Дослідження регуляторних механізмів впливу на використання технології блокчейн та смарт-контрактів у різних галузях економіки
Обліково-аналітичні аспекти віртуальних активів	Крочак О. І., Матрос О. М., Михайловинна С. О. [12]	Дослідження віртуальних активів з позиції нових об'єктів обліку, поява яких спричинена диджиталізацією економіки
	Kiełek-Więclawska E., Черкашина Т. [3]	Особливості та специфіка обліку віртуальних активів
	Вінідіктова В. С. [7]	Дослідження обліково-економічної природи криптовалюти в умовах подолання викликів сьогодення
	Могил Л. С. [16]	Наукове обґрунтування алгоритму обліку операцій з криптовалютою у розрізі двох варіантів: як нематеріального активу та як запасів.
	Ганусич В., Ганусич К. [8]	Аналіз стану стандартизації обліку віртуальних активів. Ідентифіковано проблему неоднорідності криптоактивів, що обумовлює необхідність розроблення чіткої класифікації даного типу активів

Джерело: узагальнено автором

Автори аналізують законопроекти, спрямовані на регулювання обігу та оподаткування операцій з криптовалютами, відзначаючи їх переваги у порівнянні з чинним законодавством, такі як зниження ставок податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток, а також звільнення від ПДВ.

Для забезпечення контролю держави за операціями з криптовалютами у сфері оподаткування та

фінансового моніторингу, автори пропонують включити криптовалютні біржі до переліку суб'єктів первинного фінансового моніторингу.

У статті Кудь А. А. «Феномен віртуальних активів: економіко-правовий аспект» [13] досліджується сутність та класифікація віртуальних активів, враховуючи сучасні тенденції цифровізації економіки. Автор визначає ключові ознаки віртуального активу



Рис. 1. Розподіл публікацій за результатами бібліографічного аналізу

Джерело: узагальнено автором

та пропонує класифікацію суб'єктів, які взаємодіють у системі обліку цифрових даних на базі технології розподіленого реєстру.

У статті розглядаються такі види віртуальних активів, як токенизовані активи та криптоактиви, виходячи з їх походження від первинного активу та способів їх застосування. Автор також пропонує сучасний термінологічний апарат для сфери віртуальних активів, включаючи визначення таких термінів, як «система обліку цифрових даних на базі технології розподіленого реєстру», «розподілений реєстр», «токен розподіленого реєстру», «ідентифікатор», «токенізований актив», «цифровий актив», «первинний актив», «криптоактив», «користувач системи обліку цифрових даних на базі технології розподіленого реєстру», «постачальник послуг» та «споживач послуг», що можливо використати для формування понятійно-категоріального апарату.

У статті Крочак О.І., Матрос О.М. та Михайловинної С.О. «Активи цифрової трансформації як об'єкти обліку» [12] досліджується проблема визначення та класифікації об'єктів, що виникають в результаті цифрової трансформації, з метою їх обліку. Автори аналізують різноманітні терміни, що використовуються для позначення цих об'єктів, такі як «цифрові активи», «криптовалюта», «токен», «віртуальні активи» тощо, та виявляють неоднозначність у їх трактуванні.

У статті запропонована узагальнююча класифікація віртуальних активів, яка враховує напрями їх використання, роль та участь у цифрових процесах (рис. 2).

Враховуючи відсутність нормативно-правового регулювання обліку таких об'єктів, Крочак О.І.,

Матрос О.М. та Михайловинна С.О. пропонують використовувати існуючу систему обліку, виходячи з того, як і в яких операціях використовується той чи інший об'єкт [12].

Стаття підкреслює дискусійність питання визначення та класифікації об'єктів цифровізації, що призводить до багатовекторності їх відображення в бухгалтерському обліку. Автори пропонує об'єднати всі ці об'єкти під загальним терміном «віртуальні цифрові активи» та використовувати існуючі методичні рекомендації та інструкції для їх обліку.

У статті «Перспективи розвитку обліку та звітності у світлі інтеграційних процесів» [3] автори Kielek-Więclawska E. та Черкашина Т. досліджують особливості обліку криптовалют у різних країнах світу. Автори підкреслюють зростаючу роль криптовалют у глобальній економіці та відсутність єдиного підходу до їх обліку. Вони аналізують різні функції криптовалют, такі як засіб обміну, інвестиційний інструмент та платіжний засіб, та їхній вплив на облік.

У статті розглядаються різні підходи до обліку криптовалют у різних країнах, таких як Україна, Польща, Велика Британія, Німеччина, США, Франція, Швейцарія, Японія та Іспанія. Дослідники на основі компаративного аналізу відмічають ключові відмінності в класифікації криптовалют, методах оцінки їх вартості та оподаткуванні операцій з ними.

Особливу увагу приділено проблемам обліку криптовалют у контексті Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Автори зазначають, що криптовалюти не мають стандартної класифікації за МСФЗ, що призводить до неоднозначності відображення їх в обліку [3].

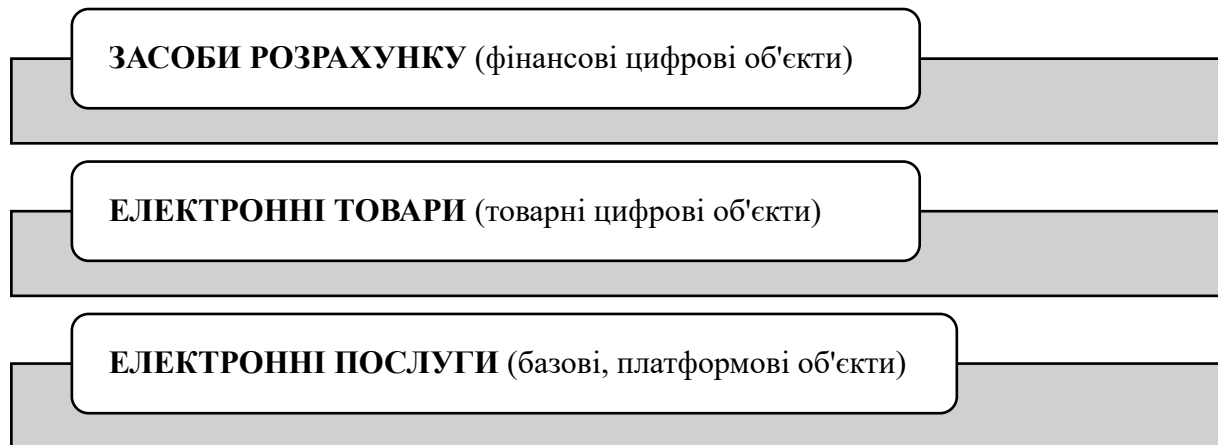


Рис. 2. Основні групи об'єктів цифрової економіки для цілей бухгалтерського обліку

Джерело: [12]

У статті також розглядаються виклики, пов'язані з обліком криптовалют, такі як волатильність їх вартості та відсутність чітких регуляторних норм. Автори підкреслюють важливість розробки єдиного підходу до обліку криптовалют для забезпечення прозорості та порівнянності фінансової звітності.

У статті Віндіктової В. С. «Обліково-економічна природа криптовалют: виклики та перспективи у контексті сучасної економіки» [7] досліджується сутність криптовалют як особливої форми електронних грошей та її місце в сучасній економіці. Автор аналізує різні підходи до визначення обліково-економічної природи криптовалют, а також особливості її функціонування та відображення в обліку.

У статті розглядається інформаційне та нормативно-правове забезпечення обліку електронних грошей, зокрема криптовалют. Дослідник виявляє ключові теоретичні та практичні проблеми, що виникають при обліку операцій із криптовалютою, та підкреслює важливість їх вирішення для ефективного функціонування криптовалют в Україні.

Дослідження Віндіктової В. С. є важливим кроком у розробці комплексної обліково-інформаційної системи, яка сприятиме розвитку криптовалютного ринку в Україні та його інтеграції у світову економіку.

У порівнянні із вітчизняними науковцями, іноземні дослідження проявляють більшу зацікавленість у висвітленні віртуальних активів як засобів капіталізації, прибутку та інвестування. Разом з тим, більшість зарубіжних авторів також спрямовують свої зусилля на формування уніфікованого понятійно-термінологічного апарату.

У роботі Auer R. та Claessens S. «Regulating Cryptocurrencies: Assessing Market Reactions» [5] застосовується біхевіористичний підхід, на основі якого досліджується реакція ринку криптовалют на різні регуляторні підходи. Автори аналізують, як новини про регуляторні дії впливають на вартість криптовалют, обсяги транзакцій та кількість користувачів.

Дослідження виявляє, що ринок криптовалют чутливий до регуляторних новин, особливо тих, що стосуються заборон, класифікації криптовалют як цінних паперів та боротьби з відмиванням грошей. Водночас, новини про створення нормативно-правового поля для обігу криптовалют сприяють зростанню ринку. Так, у цьому дослідженні аналізується вплив новин про регулювання криптовалют на їхні ціни, зокрема на прикладі біткоїна. Автори використовують метод регресійного аналізу для визначення, які типи новин мають найбільш статистично значущий вплив. Вони виявили, що новини про правовий статус криптовалют, наприклад, чи вважаються вони цінними паперами або валютою, мають найбільший вплив на ціни. Інші новини, такі як новини про боротьбу з відмиванням грошей або обмеження на торгівлю криптовалютами, також мають вплив, але менший.

Загалом, дослідження Auer R. та Claessens S. демонструє, що регулювання має значний вплив на ринок криптовалют, і його ефективність залежить від конкретних регуляторних підходів.

У статті «Blockchain Disruption and Smart Contracts» [2] автори Cong L. W. та He Z. досліджують вплив технології блокчейн та смарт-контрактів на різні сфери економіки. Зокрема, вони розглядають, як децентралізація, яка лежить в основі блокчейну, впливає на конкурентне середовище.

Автори зазначають, що смарт-контракти, які є самовиконуваними угодами з умовами, записаними в код, можуть зменшити інформаційну асиметрію та підвищити добробут споживачів завдяки посиленню конкуренції. Однак, вони також відзначають, що децентралізований характер блокчейну може сприяти змові учасників ринку через неминучий розподіл інформації.

У статті обговорюються виклики, пов'язані з регулюванням технології блокчейн, але питання ліцензування та оподаткування не розглядаються детально. Загалом, дослідження підкреслює потенціал

блокчейну та смарт-контрактів для цілей трансформації економіки, але також вказує на необхідність подальшого вивчення їхнього впливу та розробки відповідних регуляторних механізмів.

У статті «The Rise of Digital Money» [6] автори Tobias A. та Mancini-Griffoli T. розглядають зростання популярності цифрових грошей та їх потенційний вплив на фінансову систему. Вони аналізують різні форми цифрових грошей, включаючи електронні валюти центральних банків та криптовалюту на прикладі стейблкоїнів, та обговорюють переваги або ризики використання таких віртуальних активів для розрахунків між контрагентами в першу чергу.

Автори надають огляд глобальних підходів до регулювання обігу цифрових валют, підкреслюючи важливість ліцензування для забезпечення захисту споживачів. Вони також коротко обговорюють виклики, пов'язані з оподаткуванням цифрових валют, підкреслюючи важливість посилення регулювання емітентів електронних валют центральних банків та криптовалют для забезпечення фінансової стабільності. У дослідженні йдеться, що наразі найпоширенішим активом, який використовують емітенти, є банківські депозити, але банківські установи мають ризик дефолту.

У книзі «Cryptoassets: Legal, Regulatory, and Monetary Perspectives» [1] автор Brummer C. досліджує складний та багатогранний світ криптоактивів із регуляторної та монетарної точок зору. Автором проведено глибокий аналіз викликів, з якими стикаються законодавці, регулятори та учасники ринку у зв'язку зі зростанням популярності та різноманітності криптоактивів.

Публікація надає всебічний огляд правових та регуляторних проблем, пов'язаних з криптоактивами. Дослідник аналізує різні класифікації криптоактивів, такі як товари, цінні папери, валюти або новий клас цифрових активів. Також у роботі розглядаються питання захисту інвесторів та споживачів

від шахрайства, маніпулювання ринком та інших ризиків, пов'язаних із криптоактивами.

Brummer C. детально розглядає різні підходи до ліцензування бізнесу, пов'язаного із обігом віртуальних активів, враховуючи різноманітність їхніх функцій та бізнес-моделей. Автором проаналізовано досвід різних країн у регулюванні криптовалютних бірж, постачальників гарантій та інших учасників ринку, пропонуючи збалансований підхід між сприянням інноваціям та забезпеченням безпеки інвесторів та фінансової стабільності.

Особливу увагу автором приділено питанням обліку та оподаткування криптоактивів. Зокрема, автором висвітлено труднощі, пов'язані з обліком криптовалют, такі як їх волатильність, анонімність та відсутність єдиних міжнародних стандартів та підходів (відмінності у підходах до оцінки криптовалют, їх класифікації для цілей відображення у фінансовій звітності). Brummer C. розглядає різні моделі оподаткування доходів від операцій із криптовалютами та висвітлює основні переваги та недоліки кожної з них. У роботі окреслені основні виклики, пов'язані з міжнародним оподаткуванням криптовалют, та пропонує можливі рішення, такі як обмін інформацією між податковими органами різних країн та розробка міжнародних стандартів оподаткування криптовалют.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що регулювання операцій з віртуальними активами на даному етапі розвитку глобальної та національної економіки стає одним з основних інструментів протидії відмиванню коштів. Все більше країн світу регламентують обіг віртуальних активів на законодавчому рівні. Забезпечення уніфікованого підходу до трактування поняття «віртуальні активи», стандартизація підходів до обліку та оподаткування операцій із такими активами сприятимуть створенню прозорого інформаційного джерела прийняття рішень у контексті протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму.

Література

1. Brummer C. (Ed.). *Cryptoassets: legal, regulatory, and monetary perspectives*. Oxford University Press, 2019. URL: <https://global.oup.com/academic/product/cryptoassets-9780190077310?cc=ua&lang=en&> (дата звернення: 29.08.2024).
2. Cong L. W., Zhiguo H. Blockchain disruption and smart contracts. *The Review of Financial Studies*. 2019. Vol. 32, Issue 5. P. 1754–1797. URL: <https://academic.oup.com/rfs/article-abstract/32/5/1754/5427778?redirectedFrom=fulltext#no-access-message> (дата звернення: 29.08.2024).
3. Kielek-Więclawska E., Черкашина Т. Перспективи розвитку обліку та звітності у світлі інтеграційних процесів. *Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті євроінтеграції: матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції*. Одеса, 2023. URL: https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2023-09/D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97_18.05.2023.pdf#page=9 (дата звернення: 29.08.2024).
4. Мандрик В. О., Мороз В. П. Законодавче регулювання обігу криптовалют в Україні, проблеми та перспективи їх розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2019. № 29.4. С. 67–71. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2019/29_4/16.pdf (дата звернення: 29.08.2024).
5. Raphael A., Claessens S. Regulating cryptocurrencies: assessing market reactions. *BIS Quarterly Review*. 2018. URL: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809f.pdf (дата звернення: 29.08.2024).

6. Tobias A., Mancini-Griffoli T. The rise of digital money. *Annual Review of Financial Economics*. 2021. Vol. 13. P. 57–77. URL: <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-101620-063859> (дата звернення: 29.08.2024).
7. Віндіктова В.С. Обліково-економічна природа криптовалюти: виклики та перспективи у контексті сучасної економіки. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2024. С. 74–79. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/15798/15700> (дата звернення: 29.08.2024).
8. Ганусич В., Ганусич К. Бухгалтерський облік криптоактивів: міжнародний досвід та вітчизняні перспективи. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*. 2024. № 6. С. 235–248. URL: https://real-j.mtak.hu/27753/2/AABE_2023_6.pdf (дата звернення: 29.08.2024).
9. Грицай С.О. Правова сутність дефініції «віртуальні активи» у Законі України «Про віртуальні активи». *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2022. № 1. С. 244–248. URL: <http://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/259912/256298> (дата звернення: 29.08.2024).
10. Дмитренко Т.Л., Любіч О.О., Пархоменко Ю.В. Регулювання ринку віртуальних активів: глобальний та національний рівні імплементації міжнародних стандартів ПБК/ФТ. *Фінанси України*. 2021. № 7. С. 31–52. URL: https://finukr.org.ua/?page_id=774&lang=en&aid=4813 (дата звернення: 29.08.2024).
11. Дмитренко Т.Л., Пархоменко Ю.В., Волкова В.М., Гавриленко С.В. Нові пропозиції щодо регулювання ринку криптоактивів у Європі та шляхи імплементації їх в Україні. *Наукові праці НДФІ*. 2023. № 1. С. 30–42. URL: https://npndfi.org.ua/?page_id=774&lang=en&aid=1145 (дата звернення: 29.08.2024).
12. Крочак О.І., Матрос О.М., Михайловина С.О. Активи цифрової трансформації як об'єкти обліку. *Наукові перспективи*. 2022. № 4 (22). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/1472/1470> (дата звернення: 29.08.2024).
13. Кудь А.А. Феномен віртуальних активів: економіко-правовий аспект. *International Journal of Education and Science*. 2020. Vol. 3, № 3. URL: https://culturehealth.org/ijes_archive/IJES.2020.3.3.pdf (дата звернення: 29.08.2024).
14. Кулик О.І. Правове регулювання ринку віртуальних активів: досвід Швейцарської конфедерації. *Актуальні проблеми держави і права*. 2021. Вип. 92. С. 44–51. doi: <https://doi.org/10.32837/apdp.v0i92.3260>.
15. Мельниченко О.В., Новак О.С., Фоміна О.В. Проблеми та перспективи розвитку оподаткування операцій з криптовалютами. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2023. № 3(53). С. 28–33. doi: [https://doi.org/10.26642/pbo-2022-3\(53\)-28-33](https://doi.org/10.26642/pbo-2022-3(53)-28-33).
16. Могил Л.С. Порядок обліку операцій з криптовалютою як різновидом віртуальних активів. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2023. № 2. С. 168–174. doi: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.02.28>.
17. Новицький В.Я., Фица В.М. Становлення та розвиток правового регулювання обігу віртуальних активів. *Інформація і право*. 2021. № 4(39). doi: [https://doi.org/10.37750/2616-6798.2021.4\(39\).249302](https://doi.org/10.37750/2616-6798.2021.4(39).249302).
18. Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії. Автор пер. і вступ. статті С.М. Злупко. *ЛНУ ім. Івана Франка*. 2003. 628 с.
19. Устименко В., Джабраїлов Р., Гудіма Т. Правове регулювання ринку віртуальних активів в Україні та Європейському Союзі: порівняльне дослідження. *Право України*. 2022. № 8. С. 48–61. URL: https://pravoua.com.ua/en/store/pravoukr/pravo_2022_8/pravo_2022_8-s3/ (дата звернення: 29.08.2024).

References

1. Brummer, C., ed. *Cryptoassets: legal, regulatory, and monetary perspectives*. Oxford University Press, 2019. URL: <https://global.oup.com/academic/product/cryptoassets-9780190077310?cc=ua&lang=en&>.
2. Cong, L. W., & Zhiguo, H. (2019). Blockchain disruption and smart contracts. *The Review of Financial Studies*. Vol. 32, Issue 5. Pp. 1754–1797. URL: <https://academic.oup.com/rfs/article-abstract/32/5/1754/5427778?redirectedFrom=fulltext#no-access-message>.
3. Kielek-Więclawska, E., & Cherkashyna, T. (2023). Perspektyvy rozvytku obliku ta zvitnosti u svitli integratsiinykh protsesiv [Prospects for the development of accounting and reporting in the light of integration processes]. *Prospects for the Development of Accounting, Analysis and Auditing in the Context of European Integration: materials of the 11th International Scientific and Practical Conference*. Odesa. URL: https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2023-09/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97_18.05.2023.pdf#page=9 [in Ukrainian].
4. Mandryk, V.O., & Moroz, V.P. (2019). Zakonodavche rehuliuвання obihu kryptovaliut v Ukraini, problemy ta perspektyvy ikh rozvytku [The legislative regulation of the circulation of cryptocurrency in Ukraine and the prospects for development]. *Scientific Bulletin of UNFU*. No. 29(4). pp. 67–71. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2019/29_4/16.pdf [in Ukrainian].
5. Raphael, A., & Claessens, S. (2018). Regulating cryptocurrencies: assessing market reactions. *BIS Quarterly Review*. URL: https://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809f.pdf.
6. Tobias, A., & Mancini-Griffoli, T. 1 (202). The rise of digital money. *Annual Review of Financial Economics*. 13. pp. 57–77. doi: <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-101620-063859>.
7. Vinidiktova, V.S. (2024). Oblikovo-ekonomichna pryroda kryptovaliuty: vyklyky ta perpektyvy u konteksti suchasnoii ekonomiki [The accounting and economic nature of cryptocurrency: challenges and prospects in the context of the

modern economy]. *Bulletin of Student Scientific Society of the Donetsk National University named after Vasyl Stus*. pp. 74–79. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/15798/15700> [in Ukrainian].

8. Hanusych, V., & Hanusych, K. (2024). Bukhhalterskyi oblik kryptoaktyviv: mizhnarodnyi dosvid ta vitchyzniani perspektyvy [Accounting of cryptoassets: international experience and domestic perspectives]. *Acta Academiae Beregsiensis. Economics*. No. 6. pp. 235–248. URL: https://real-j.mtak.hu/27753/2/AABE_2023_6.pdf [in Ukrainian].

9. Hrytsai, S. O. (2022). Pravova sutnist definitsii “virtualni aktyvy” u Zakoni Ukrainy “Pro virtualni aktyvy” [The legal essence of the definition of “virtual assets” in the Ukrainian law “On Virtual Assets”]. *Analytical and Comparative Jurisprudence*. No. 1. pp. 244–248. URL: <http://journal-app.uzhnu.edu.ua/article/view/259912/256298> [in Ukrainian].

10. Dmytrenko, T. L., Lyubich, O. O., & Parkhomenko, Y. V. (2021). Rehuliuвання ринку virtualnykh aktyviv: hlobalnyi ta natsionalnyi rivni implementatsii mizhnarodnykh standartiv [Virtual assets market regulation: global and national level of implementation of AML/CFT international standards]. *Finances of Ukraine*. No. 7. pp. 31–52. URL: https://finukr.org.ua/?page_id=774&lang=en&aid=4813 [in Ukrainian].

11. Dmytrenko, T. L., Parkhomenko, U. V., Volkova, V. M., & Havrylenko, S. V. (2023). Novi propozyitsii shchodo rehuliuвання ринку kryptoaktyviv u Ievropi ta shliakhy implementatsii ikh v Ukraini [Overview of the new proposals regarding the regulation of the cryptoassets market in Europe and the ways of their implementation in Ukraine]. *RFI Scientific Papers*. No. 1 pp. 30–42. URL: https://npndfi.org.ua/?page_id=774&lang=en&aid=1145 [in Ukrainian].

12. Krochak, O. I., Matros, O. M., & Mykhailovyna, S. O. (2022). Aktyvy tsyfrovoy transformatsii iak obiekty obliku [Digital transformation assets as accounting objects]. *Scientific Perspectives*. No. 4 (22). URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/1472/1470> [in Ukrainian].

13. Kud, A. A. (2020). Fenomen virtualnykh aktyviv: ekonomiko-pravovyi aspekt [The Phenomenon of Virtual Assets: Economic and Legal Aspects]. *International Journal of Education and Science*. No. 3(3) pp. 30–42. URL: https://culture-health.org/ijes_archive/IJES.2020.3.3.pdf [in Ukrainian].

14. Kulyk, O. I. (2021). Pravove rehuliuвання rинку virtualnykh aktyviv: dosvid Shveitsarskoi konfederatsii [Legal regulation of the virtual assets market (on the example of Swiss Confederation)]. *Current Problems of State and Law*. No. 92. pp. 44–51. doi: <https://doi.org/10.32837/apdp.v0i92.3260> [in Ukrainian].

15. Melnychenko, O. V., Noval, O. S., & Fomina, O. V. (2023). Problemy ta perspektyvy rozvytku opodatkuvannya operatsii z kryptovaliutamy [Problems and prospects of the development of taxation of cryptocurrencies transactions]. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*. No. 3(53) pp. 28–33. doi: [https://doi.org/10.26642/pbo-2022-3\(53\)-28-33](https://doi.org/10.26642/pbo-2022-3(53)-28-33) [in Ukrainian].

16. Mohyl, L. S. (2023). Poriadok obliku operatsii z kryptovaliutoiu iak riznovydom virtuaalnykh aktyviv [Accounting procedure for operations with cryptocurrency as a variety of virtual assets]. *Analytical and Comparative Jurisprudence*. pp. 168–174. doi: <https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.02.28> [in Ukrainian].

17. Novytskyi, V. I., & Fitsa, V. M. (2021). Stanovlennia ta rozvytok pravovoho rehuliuвання obihu virtualnykh aktyviv [Formation and development of legal regulation of circulation of virtual assets]. *Information and law*. No. 4(39). doi: [https://doi.org/10.37750/2616-6798.2021.4\(39\).249302](https://doi.org/10.37750/2616-6798.2021.4(39).249302) [in Ukrainian].

18. Tuhаn-Baranovskyi, M. I. (2003). Osnovy polychnoyi ekonomii [Fundamentals of political economy]. *Ivan Franko National University of Lviv* [in Ukrainian].

19. Ustymenko, V., Dzhabrailov, R., & Hudima, T. (2022). Pravove rehuliuвання rинку virtualnykh aktyviv v Ukraini ta Ievropeiskomu Soiusi: porivnialne dosliszhennia [Legal Regulation of the Virtual Asset Market in Ukraine and the European Union: Comparative Research]. *Law of Ukraine*. No. 8. pp. 48–61. URL: https://pravoua.com.ua/en/store/pravoukr/pravo_2022_8/pravo_2022_8-s3/ [in Ukrainian].

УДК 336.221.4:33.021.8

Олійник Орест Іванович
здобувач магістратури
Національного університету «Львівська політехніка»
Oliinyk Orest
Master's degree Applicant of the
Lviv Polytechnic National University

Лапішко Марія Львівна
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національний університет «Львівська політехніка»
Lapishko Mariia
PhD, Professor of the Department of Finance, Accounting and Analysis
Lviv Polytechnic National University
ORSID: 0000-0002-6690-3080

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10213

НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ

THE NEED TO REFORM THE TAX SYSTEM OF UKRAINE AFTER THE WAR

Анотація. Вступ. Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності та шляхів реформування податкової системи України в умовах післявоєнного відновлення. Російсько-українська війна спричинила значні руйнування економіки, інфраструктури, соціальної сфери країни, щоденно виснажує державний бюджет витратами на озброєння та оборону країни. На відновлення нормального мирного життя країни потрібно чимало бюджетних коштів, а забезпечити їх надходження може ефективна податкова система, яка здатна стимулювати інвестиції та збільшувати надходження до бюджету при зниженні податкового навантаження на бізнес і населення. У статті проведено порівняння податкових систем України та окремих економічно розвинених країн, проаналізовано обсяги податкових надходжень. Авторами запропоновано концепцію оптимального реформування податкової системи України. Стаття містить рекомендації для уряду та бізнесу, які можуть бути корисними при розробці державної політики у податковій сфері, а також при обговоренні пропозицій щодо зниження державних видатків.

Мета дослідження. На основі досвіду зарубіжних країн, врахування прорахунків, допущених раніше в системі оподаткування, сформулювати концепцію реформування податкової системи України у повоєнний час.

Матеріали і методи. Матеріали дослідження – праці вітчизняних дослідників у сфері оподаткування та інформація Міністерства фінансів України. Основні методи дослідження: емпіричні, аналітичні, графічні, системні та порівняння, пояснення, класифікація, аналіз і обробка інформації тощо.

Результати. У статті проведено порівняння діючих податків в Україні та окремих економічно розвинених країнах, проаналізовано обсяги податкових надходжень та податкове навантаження. В результаті дослідження запропоновано концепцію оптимального реформування вітчизняної податкової системи, спрямовану на стимулювання інвестицій, повоєнне відновлення економічного та соціального розвитку країни. Наведено обґрунтування ймовірних заходів, які слід вжити для її реалізації та аналіз очікуваних результатів потенційних реформ.

Перспективи. Стаття містить рекомендації для уряду та бізнесу, які можуть бути корисними при розробці державної політики у податковій сфері, а також при обговоренні пропозицій щодо зниження державних видатків. Подальші наукові дослідження щодо реалізації комплексу реформ в Україні слід проводити з врахуванням змін в оподаткуванні.

Ключові слова: податкова система, реформування, післявоєнне відновлення, економічне зростання, податкове навантаження, інвестиції, державна політика, соціальний розвиток.

Summary. Introduction. The article is devoted to the justification of the need and ways of reforming the tax system of Ukraine in the conditions of post-war recovery. The Russian-Ukrainian war has caused significant destruction of the country's

economy, infrastructure, and social sphere, and is daily depleting the state budget with spending on armaments and defense of the country. A lot of budget funds are needed to restore the normal peaceful life of the country, and their receipt can be ensured by an effective tax system that is able to stimulate investments and increase budget revenues while reducing the tax burden on business and the population. The article compares the tax systems of Ukraine and certain economically developed countries, analyzes the amount of tax revenues. The authors proposed the concept of optimal reform of the tax system of Ukraine. The article contains recommendations for the government and business, which can be useful in the development of public policy in the tax sphere, as well as in the discussion of proposals for reducing public expenditures.

Purpose. Based on the experience of foreign countries, taking into account the miscalculations made earlier in the taxation system, formulate the concept of reforming the tax system of Ukraine in the post-war period.

Materials and methods. Research materials – works of domestic researchers in the field of taxation and information from the Ministry of Finance of Ukraine. The main methods of research: empirical, analytical, graphic, system and comparison, explanation, classification, analysis and processing of information, etc.

Results. The article compares current taxes in Ukraine and some economically developed countries, analyzes the amount of tax revenues and the tax burden. As a result of the study, the concept of optimal reform of the domestic tax system, aimed at stimulating investments, post-war restoration of the country's economic and social development, was proposed. The justification of the probable measures that should be taken for its implementation and the analysis of the expected results of potential reforms are given.

Discussion. The article contains recommendations for the government and business, which can be useful in the development of public policy in the tax sphere, as well as in the discussion of proposals for reducing public expenditures. Further scientific research on the implementation of a complex of reforms in Ukraine should be carried out taking into account changes in taxation.

Key words: tax system, reform, post-war recovery, economic growth, tax burden, investments, state policy, social development.

Постановка проблеми. Повномасштабне вторгнення Росії в Україну, спричинило соціальні, економічні, гуманітарні, політичні, екологічні, правові та інші катастрофічно руйнівні наслідки для країни, що призвело до: людських жертв, міграції населення, гуманітарної кризи, психологічного перевантаження, руйнування економіки, інфляції, енергетичної кризи, забруднення навколишнього середовища тощо. І перелік невпинно зростає.

За таких складних умов, щоб вижити, Україна критично потребує фінансової підтримки міжнародної спільноти, а відтак наростає її борг.

Після війни Україна, фактично, стикнеться з низкою складних завдань, пов'язаних з відбудовою руйнувань. Одним із ключових факторів, які сприятимуть відновленню економічного і соціального розвитку країни, є ефективне податкове законодавство. Нажаль, нинішня податкова система України є досить складною та непрозорою, відтак породжуються можливості для ухилення від сплати податків та корупції; присутній високий рівень податкового тиску, що стримує економічне зростання та інвестування; у багатьох моментах вона не відповідає світовим стандартам, що робить Україну менш конкурентоспроможною на міжнародному ринку. Необхідність реформування податкової системи продиктована завданнями, що стоятимуть перед державою у повоєнний період.

Невирішена частка проблеми. Існуюча в Україні система оподаткування не є раціональною, не сприяє розвитку бізнесу і виходу підприємств з тіні, не дивлячись на деякі податкові послаблення у воєнний період. Український державний бюджет майже усі роки дефіцитний, а за нинішніх складних умов дефіцит бюджету досягає катастрофічних розмірів і покривається зростаючими зовнішніми і вну-

трішніми запозиченнями. Це змушує фінансистів шукати нові податкові механізми для забезпечення потреб держави та виходу з бюджетної кризи. Ефективна та виважена податкова система, яка не гальмуватиме економічне зростання, зможе стимулювати інвестиції та збільшити надходження до бюджету тим самим вона сприятиме відродженню України.

Реформування податкової системи України є досить складним завданням, яке потребуватиме значних зусиль з боку уряду, бізнесу та громадськості. Однак, вдала її перебудова може стати потужним каталізатором відбудови країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробленні пропозицій щодо удосконалення податкової системи та поліпшення фінансового стану економіки України зроблено вітчизняними фахівцями, експертами та дослідниками. Усі дослідження, пов'язані із державними фінансами, проводяться з врахування офіційної інформації Міністерства фінансів України, зокрема, щодо поточної стану показників державного боргу, державного бюджету України, структури та динаміки його доходів, частки податкових надходжень тощо [1; 2; 3]. Аналіз актуальних ставок податку на додану вартість, податку на прибуток підприємств, а також інформація стосовно діючих ставок податку на доходи фізичних осіб, які входять до складу основного масиву податкових надходжень бюджету України у 2024 році здійснено бухгалтером-експертом В. Онищенком [4; 5; 6]. Про перспективи отримання та використання Україною 50 млрд. доларів США з російських активів та подальше фінансування України в рамках програми Ukraine Facility на 50 млрд. євро інформують народний депутат Я. Железняк [7], та віцепрезидент Єврокомісії В. Домбровськіс [8]. Економічним оглядачем та фахівцем з питань фінансів Б. Слущким

порушено питання необхідності революційної податкової реформи для порятунку економіки України та складності її реалізації в умовах війни [9]. Публікації в інформаційних ресурсах [10; 12; 13; 14] дають змогу докладніше зрозуміти податкові системи економічно розвинутих країн таких як Велика Британія та Польща. Ю.Гайда порівнює ставки акцизу на пальне в Україні та Європейському Союзі (ЄС) [15] та обґрунтовує пропозиції Кабінету міністрів України, щодо підвищення акцизного податку на пальне [11]. Я.Вінокуровим проаналізовано кошторис реалізації радикальної податкової реформа «Усе по 10%», яка передбачає зниження ставок ключових податків, зокрема: податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) та податку на додану вартість (ПДВ), до 10%. У публікації спеціаліста Департаменту фінансового законодавства Міністерства юстиції України О.Майстренко порушено проблеми податкових колізій в законодавстві та запропоновано напрямки реформування податкової системи України. У дослідженні В.Обух, Я.Колоди проаналізовано, з точки зору владної команди, бізнесу та суспільства, основні погляди на реформування існуючої податкової системи України під час війни, в контексті головної мети держави — отримання більше інвестицій і податків при зниженні податкового навантаження на бізнес та громадян [18]. Разом з тим, залишаються не вирішеними проблемні питання в частині: пошуку нових податкових механізмів для забезпечення потреб держави та виходу з бюджетної кризи.

Постановка завдання. Проаналізувати досвід зарубіжних країн у сфері оподаткування, виявити прорахунки, допущені раніше у вітчизняній податковій політиці, сформулювати концепцію реформування податкової системи України у повоєнний час.

Виклад основного матеріалу. Серед основних завдань, без виконання яких не вдасться успішно відновити та модернізувати Україну, є побудова більш ефективної податкової системи України, яка б генерувала оптимальні об'єми доходів для покриття необхідних видатків.

Нажаль, війна має вагомий вплив на економічне і соціальне життя країни. За даними Організації Об'єднаних Націй (ООН) понад 8 мільйонів українців стали внутрішньо переміщеними особами, а більше як 5,6 мільйона людей виїхали за кордон.

Через руйнування і закриття багатьох підприємств відбулось зростання безробіття та бідності населення. Торгівля та інвестиції також скоротилися, що ще більше погіршило економічну ситуацію в країні. На кінець 2023 року державний борг України становив 84,4% валового внутрішнього продукту (ВВП) країни. А станом на 30.06.2024 року обсяг сукупного державного боргу України зріс на +11,7% до 6,167 трлн. грн. Водночас зовнішній борг України зріс на 593млрд. грн до 72,3% від сукупного. Загальну структуру державного та гарантованого державою боргу наведено у Табл. 1.

За допомогою бюджету держава концентрує певну частку ВВП та централізовано розподіляє її на розвиток національної економіки, для соціального захисту населення, утримання органів державної влади та управління, а особливо у теперішній час, ще й на оборону країни. В умовах війни присутній гострий дефіцит надходжень до бюджету (Табл. 2), а обсяги наданої зовнішньої фінансової допомоги не перекривають усіх потреб.

За підсумками червня 2024 р. дефіцит бюджету сягнув 615 млрд. грн, а річний показник дефіциту закладено на рівні 1,572 трлн. грн або 47,5% від запланованих обсягів видатків країни.

Таблиця 1

Структура державного та гарантованого державою боргу, млн. грн

Показники	Зовнішній	Частка	Внутрішній	Частка	Всього	Частка
Державний борг	4 207 568,70	68,20%	1 642 581,60	26,60%	5 850 150,30	94,80%
Гарантований борг	248 809,00	4,00%	69 013,30	1,10%	317 822,30	5,20%
Сукупний борг	4 456 377,70	72,30%	1 711 594,90	27,70%	6 167 972,60	100,00%

Джерело: розроблено авторами за даними [1]

Таблиця 2

Виконання державного бюджету України в I півріччі 2024 р., млн. грн

Показники	Доходи	Видатки	Кредитування	Дефіцит бюджету	Частка, %
Заплановані	1 768 451,00	3 309 048,00	30 890,40	-1 571 486,90	-47,491
Січень	154 849,80	170 075,50	-142,30	-15 083,50	-8,869
Лютий	398 247,60	493 454,90	-1 086,30	-94 120,90	-19,074
Березень	642 107,10	841 145,50	-1 143,00	-197 895,40	-23,527
Квітень	845 717,00	1 155 455,00	-2 433,90	-307 303,60	-26,596
Травень	1 074 954,80	1 545 823,00	-4014,70	-466 853,50	-30,201
Червень	1 316 712,10	1 935 282,90	-4077,80	-614 492,90	-31,752

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

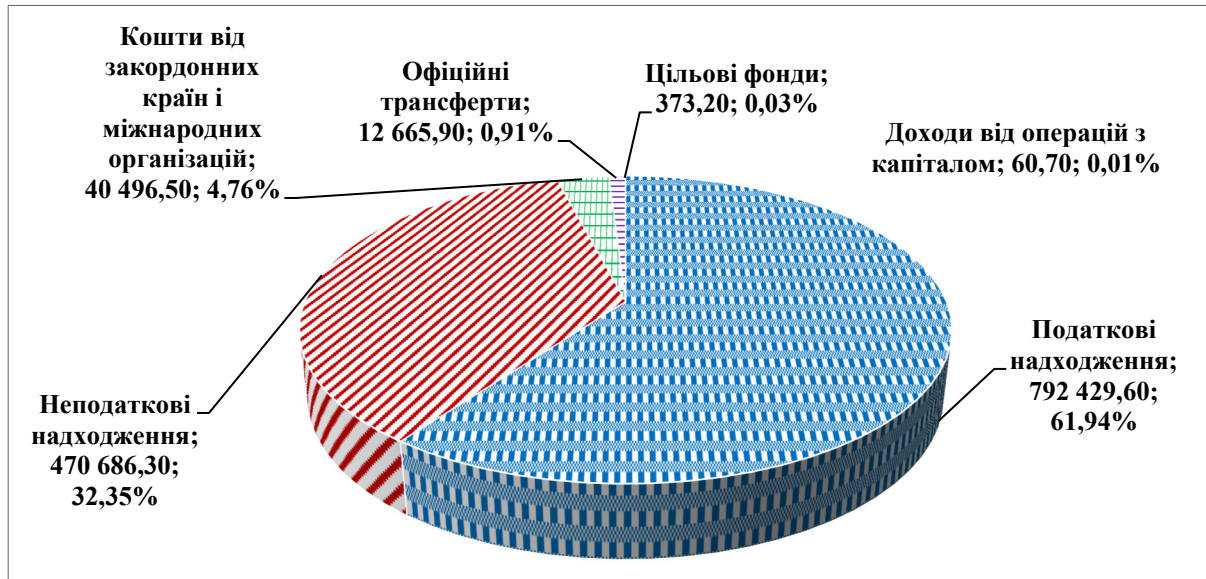


Рис. 1. Структура доходів державного бюджету України на 01.07.2024 р.
за найбільш вагомими показниками, млн. грн

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Окрім того, у зв'язку з повномасштабною війною структура доходів державного бюджету України суттєво змінилася. Зменшилися надходження від податків та зборів, збільшилася частка трансферів та міжнародної допомоги.

Структуру доходів державного бюджету України станом на 01.07.2024 р. за найбільш вагомими показниками відображено на рис. 1 та рис. 2.

З огляду на структуру та обсяги доходів державного бюджету бачимо, що податкові надходження

становлять 792,43 млрд. грн і складають понад 60% від усього масиву доходів до державного бюджету.

Отже, збільшення ефективності стягнення податків, розширення податкової бази та боротьба з податковими ухиленнями повинні призвести до значного зростання податкових надходжень та скорочення дефіциту бюджету. Проте, тут слід бути обережними, адже надмірний податковий тиск та занадто велика залежність від податкових надходжень робить бюджет вразливим до змін в економіці. Зокрема,

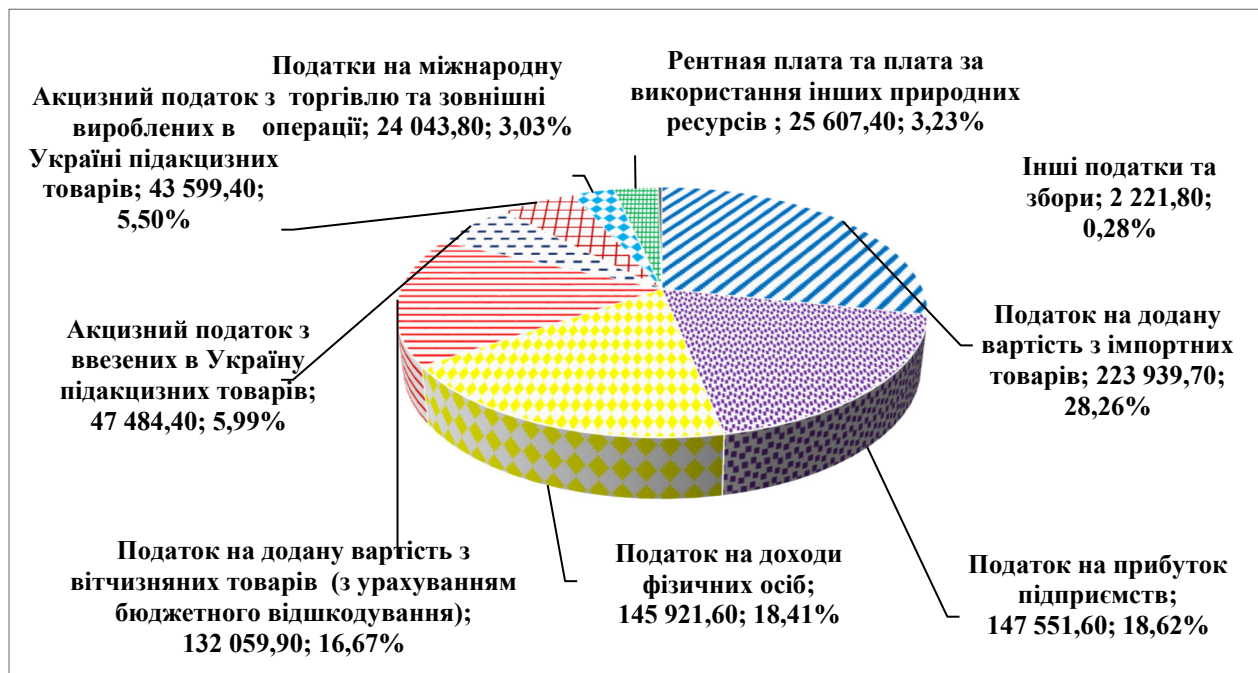


Рис. 2. Структура податкових доходів державного бюджету України на 01.07.2024 року, млн. грн

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

зменшення економічної активності може призвести до падіння податкових надходжень.

З рис. 2 бачимо, що основну масу податкових надходжень до державного бюджету України, а це 81,96%, формують чотири види податку: ПДВ з імпортних та вітчизняних товарів, податок на прибуток підприємств, ПДФО.

В 2024 р. відрахування за цими податками мають наступний вигляд:

➤ **Ставки ПДВ:**

- 20% — загальна ставка (пункт «а» пункту 193.1 Податкового кодексу України (ПКУ)).
- 14% — ставка для деяких сільськогосподарських товарів (пункт «г» пункту 193.1 ПКУ).
- 7% — ставка ПДВ для медичних виробів, лікарських засобів, екскурсійних послуг для відвідувачів музеїв, показу оригінальних творів, адаптованих фільмів, а також послуг тимчасового розміщення/проживання (пункти «в» пункту 193.1 ПКУ та пункт 74 підрозділу 2 Перехідних положень ПКУ).
- 0% — експортна ставка (пункт «б» пункту 193.1 ПКУ та перелік у статті 195 ПКУ) [4].

➤ **Податок на прибуток підприємств** (Табл. 3).

➤ **Ставки податку на доходи фізичних осіб** (пп. 167.1–167.5 Податкового кодексу України) у 2024 році визначаються в залежності від виду доходу, з якого утримуватимуть цей податок та є наступними (18%; 9%; 5%; 0%) [6].

Сьогодні в інформаційному просторі обговорюються різні моделі майбутньої податкової системи

країни, йде інтенсивний пошук нових джерел податкових надходжень з метою хоч якось стабілізувати та вирівняти економіку, а також закрити бюджетний дефіцит. На жаль, погляди на податкові зміни влади, суспільства і бізнесу суттєво різняться.

Законодавцям доведеться враховувати думку міжнародних партнерів, які підтримують бюджет країни. Не тільки у 2024 році, але й у 2025 році Україні буде потрібне зовнішнє фінансування на рівні 32–35 млрд. дол. США. Частково цю суму покривав Міжнародний валютний фонд (МВФ) і ЄС та деякі інші країни, але залишок у 10–15 млрд. дол. США до сьогодні покрити було нічим.

Тому, нещодавно країни G7 домовилися видати Україні кредит у 50 млрд. дол. США, який погашатимуть за рахунок процентів із заморожених російських активів. Суть полягає в тому, що 50 млрд. дол. США Україна отримає від союзників найближчим часом, а погашати кредит будуть процентами із заморожених російських золотовалютних резервів на суму близько 300 млрд. євро. Дані резерви зберігаються в західних фінансових організаціях і приносять кілька мільярдів на рік у вигляді процентів. Проте є важлива умова, 50 млрд. дол. США можна буде одразу повернути кредитору, якщо 300 млрд. вдасться конфіскувати. А решта суми залишиться у компенсаційному фонді [7].

Разом з цим, слід врахувати те, що в ЄС затвердили програму Ukraine Facility, яка передбачає передачу Україні 50 млрд. євро фінансової допомоги

Таблиця 3

Ставки податку на прибуток підприємств у 2024 році

Ставка податку	Вид доходу	Норми Податкового кодексу
18%	базова ставка податку на прибуток	п. 136.1
3%	від об'єкта оподаткування — за договорами страхування	пп. 141.1.2
0%	за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорів страхування додаткової пенсії	підпункти 14.1.52, 14.1.52–1, 14.1.52–2, 14.1.116
0, 4, 5, 6, 12, 15, 18 та 20%	доходи нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їхнього походження з України у випадках, встановлених п. 141.4 ПК	п. 136.3
10%	від доходу, отриманого від організації та проведення азартних ігор у залах гральних автоматів	пп. 136.4.1
18%	від доходу, отриманого від діяльності у сфері організації та проведення азартних ігор, крім доходу, отриманого від організації та проведення азартних ігор у залах гральних автоматів	пп. 136.4.2
25%	від скоригованого прибутку контрольованої іноземної компанії (пп. 133.1.5 ПК), визначеного відповідно до ст. 39-2 ПК	пп. 134.1.7
30%	від суми доходів, визначених пп. 134.1.4 ПК — під час провадження діяльності з випуску та проведення лотерей	п. 136.6
9%	від бази оподаткування, визначеної відповідно до пунктів 135.2, 137.10 та п. 141.91 (крім пп. 141.9-1.3 і 141.9-1.4) ПК — під час провадження діяльності резидентами Дія Сіті — платниками податку на особливих умовах відповідно до Закону «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» від 15.07.2021 № 1667-IX	п. 136.8

Джерело: розроблено авторами за даними [5]

до 2027 року за умови проведення Україною визначених програмою реформ. На сьогодні держава вже отримала кілька траншів у межах цієї програми, а саме на суму 4,5 млрд. євро, 1,5 млрд. євро та 1,9 млрд. євро, у вересні цього року може отримати від ЄС ще 4,1 млрд. євро допомоги [8].

Відтак, зрозуміло, що іноземні інвестори працюватимуть в Україні за умови максимально прозорої та чесної податкової системи.

З огляду на позицію МВФ, щонайменше, до завершення війни, Україні навряд чи вдасться звузити бази оподаткування та знизити основні податкові ставки. Проте, ми вважаємо, що уже зараз слід докласти максимум зусиль, щоб побудувати справедливую та ефективну податкову систему після війни, яка сприятиме відновленню та розвитку України.

Податкова реформа є ключовою для економіки будь-якої із країн, тому вона потребує детального вивчення попереднього досвіду країн світу, ретельних розрахунків для мінімізації ризиків, що дозволить нам уникнути помилок та вибрати найоптимальніші варіанти її реформування.

Цілком ймовірно, що очікування результатів реформування займе чимало часу, а допомога міжнародних партнерів в якийсь момент припиниться і країні прийдеться зосередитись на інвестиціях та нарощенню виплат за отриманими реструктуризованими позиками та боргами, які невпинно зростають. Попередні війни вже продемонстрували, що по їх завершенню зовнішні борги країн були колосальними і могли у три рази перевищувати обсяги ВВП.

І хоча міжнародна допомога відіграє ключову роль у фінансуванні українського спротиву під час війни, після її завершення Україні доведеться самостійно вирішувати завдання з відновлення країни.

Тому, з огляду на масштаби руйнувань та необхідність динамічного розвитку, Україні варто мобілізувати всі наявні ресурси та провести глибокі системні реформи у найважливіших сферах суспільства, а існуюча податкова система має бути кардинально змінена [9].

Створити достатньо продуману, стабільну та прозору модель податкової системи, яка б усім подобалась та в повній мірі сприяла розвитку бізнесу досить складно. Для вирішення цього питання варто враховувати сильні та слабкі сторони моделей податкових змін різних країн світу.

До прикладу, Ірландія та Кіпр продемонстрували успішний досвід стимулювання економічного відновлення після кризи за допомогою податкових реформ, спрямованих на зниження податків. В Ірландії, реформа передбачала зниження корпоративного податку з 15% до 12,5%, як наслідок, бюджетні надходження за кілька років зросли на 45%. Аналогічно, Кіпр, знизивши ставку податку на прибуток з 13% до 10%, значно стимулював свій економічний розвиток та залучення інвестицій з усього світу. Також в Болгарії, в свій час, відбулось зниження

податкових ставок — до 10%, і вже в перший рік це призвело до приросту бюджетних доходів на 30%.

Ми проаналізували досвід Великої Британії, яка двадцять років поспіль зазнавала військових втрат, змогла провести масштабну реорганізацію фіскальної і грошово-кредитної сфери, після якої було закладено підґрунтя фіскальної домовленості із суспільством і яка робить країну успішною й зараз та Польщі, а ставки податків у цих країнах порівняли з вітчизняними (Табл. 4).

Податкова система Великобританії демонструє оптимальне навантаження та є більш прогресивною, справедливою та ефективнішою, ніж українська. Окрім цього, вона є більш гнучкою і в багатьох аспектах її увага акцентована на статусі та фінансових показниках особи чи об'єкта, що робить її суспільно відповідальною.

Не менш вдало, під Європейські стандарти, вдалось скоригувати свою податкову систему — Польщі, що дає їй змогу при оптимальному навантаженні підтримувати необхідний рівень доходів та забезпечувати сталий розвиток. Найважливішими джерелами доходів бюджету Польщі є податок на доходи, соціальне страхування, корпоративний податок та податок на додану вартість, які застосовуються на національному рівні. І саме тут вбачаються більш справедливі та гнучкі ставки податків, які орієнтовані на спроможність, заможність та напрямки і сфери діяльності суб'єктів господарювання.

Загалом наведені приклади підкреслюють ефективність вже існуючих моделей податкових систем, що базуються на гармонійному та виваженому коригуванні ставок податків для стимулювання економічного зростання країн з позиції їх потенціалу та спроможності населення.

Україні ж, з огляду на її географічне розташування та можливості, слід шукати власний шлях до успіху.

На сьогодні влада намагається всіляко втримати економіку країни, водночас виконуючи умови країн партнерів, донорів, кредиторів тощо, з метою отримання колосальних траншів для стабілізації економіки та покриття видатків. При цьому, відбувається значне посилення податкового навантаження на усіх в Україні. Влада розуміє, що треба якось зменшити залежність від зовнішніх запозичень попри наростання видатків у зв'язку з війною, якій немає ні кінця ні краю. Але у всьому є своя межа і вкрай важливим є збереження здорового податкового та фінансового балансу між державою, суспільством та бізнесом.

Ми вважаємо, що найбільш оптимальним варіантом для стимулу бізнесу та інвестицій є модель: менші податки — більші надходження. Тобто податкова система має бути, звісно контрольованою, прозорою та чесною, але з оптимальним податковим навантаженням, що призведе до зниження тіньової економіки, збільшення надходжень та розвитку біз-

Таблиця 4

Порівняння деяких видів податків Великобританії, Польщі та України

Показники	Великобританія	Польща	Україна
Корпоративний податок	19%	19% (з перших €50 000); 25% (з суми понад €50 000)	18%
Податок на додану вартість (ПДВ)	20% (5% для деяких товарів)	23%, 8% (деякі товари та послуги), 5% (деякі товари та послуги), 0% (деякі товари та послуги)	20% (14%, 7%, 0% для деяких товарів)
Податок на нерухомість	Діловий податок: залежить від орендної плати, Council Tax: залежить від вартості нерухомості та статусу власника, Mansion Tax: 1% (для нерухомості понад 1,5 млн. £ (1,755 млн. €))	Залежить від місцевої влади	Залежить від площі та типу нерухомості та його розташування
Податок на спадщину	40% (для спадщини понад 325,000£ (380,250€))	3%, 7%, 12% від визначеної суми за групами, а також 5%, 7%, 9%, 12%, 16%, 20% від надлишку який перевищує цю суму	-
Соціальні внески	National Insurance Contributions: 13,25% (для працівників); 15,05% (для роботодавців)	Стандартні внески до ZUS – база становить 60% від показника середньої заробітної плати; – пільгова — 30% від мінімальної заробітної плати.	Єдиний соціальний внесок: 22% (для роботодавців)
Податок на приріст капіталу	19%, на прибуток від продажу капітальних активів, таких як нерухомість, фінансові активи (акції, облігації тощо. буд.). Податок на приріст капіталу стягується за стандартною ставкою.		Приріст капіталу розглядається як звичайний дохід і оподатковується за звичайною ставкою податку на прибуток підприємств (18%)
Податок на доходи фізичних осіб	Прогресивна шкала: 0%, 20%, 40%. 45%. 0% — якщо річний дохід не перевищує 12570£ (14920€); 20% — якщо річний дохід знаходиться в межах від 12571£ до 50270£ (від 14708€ до 58816€); 40% — якщо річний дохід знаходиться в межах від 50271£ до 150000£ (від 58816€ до 175500€); 45% — якщо річний дохід перевищує 150000£ (175500€).	18% (прогресивна ставка: 17% 32%). Податок за ставкою 12% стягується на основі розрахунку податку, що не перевищує 120 000 злотих (27 600€). Податок на перевищення цієї суми розраховується за ставкою 32%. Податок додатково зменшується на суму, що зменшує податок й становить 3600 злотих (828€). Інші доходи або доходи 19% та 10%. Ставки паушального платежу на дохід залежно від виду діяльності становлять 17%, 15%, 14%, 12%, 10%, 8,5%, 5,5% і 3%.	Базова ставка: 18%. в залежності від виду доходу, з якого утримуватимуть цей податок (18%; 9%; 5%; 0%)
Акцизи на нафтопродукти	Бензин та дизель: приблизно по 0,6700 EUR/litre	Бензин: 0,3590 EUR/litre, дизель: 0,3300EUR/litre (були 0,42 та 0,47 відповідно)	Бензин: 0,2135 EUR/litre, дизель: 0,1395 EUR/litre
Річний акцизний податок на транспортні засоби	Залежить від типу та ваги транспортного засобу	—	Залежить від об'єму двигуна та року випуску транспортного засобу
Ухилення від сплати податків	Жорсткі заходи, кримінальне переслідування, штрафи	Жорсткі заходи, кримінальне переслідування, штрафи	Високий рівень, корупція, неефективність системи
Вплив на економіку	Вважається однією з найефективніших, стимулює зростання	Опимально стимулює зростання та розвиток	Потребує реформ для стимулювання росту

Джерело: розроблено авторами за даними [10; 11; 12; 13; 14; 15]

несу і впливання інвестицій. І така система повинна в своїй основі передбачати консолідовані та диференційовані ставки податків, орієнтовані на фінансовий стан суспільства, суб'єктів господарювання, окремих громадян та статус об'єктів оподаткування, адже багаті повинні платити вищі податки.

Таким чином, основною передумовою ефективної роботи податкової системи та мінімізації ухиляння від сплати податків є максимальне розширення податкової бази при встановленні тих самих же оптимальних ставок оподаткування шляхом уникнення винятків із загальних та обов'язкових правил оподаткування. Адже надмірне та недостатньо контрольоване підвищення податкових ставок може порушити і без того дуже крихкий баланс в економіці і бізнес-кліматі та призвести до падіння фондового ринку, суттєвого погіршення умов господарювання, а відтак життя суспільства та держави в цілому. Крім того, високі податкові ставки при малій базі не мають сенсу.

Саме тому, слід знайти баланс між мобілізацією ресурсів до держбюджету та створенням стимулів для економічного зростання. А можливими варіантами можуть бути: зниження ставок податків, зокрема ПДВ, посилення контролю за податковими пільгами, впровадження антикорупційних заходів, забезпечення прозорості судової системи, гарантування права власності та стабільності для приватного сектору.

При цьому варто зазначити те, що дуже важливу роль у післявоєнній відбудові України відіграватиме саме приватний сектор. І тому реформована податкова система має формувати максимально сприятливі умови для його розвитку, стимулювати здорову конкурентоспроможність бізнесу та спонукати до залучення інвестицій. Гроші повинні працювати не закордоном, а в Україні. Водночас, постає дуже гостре питання в тому, що з метою надання бізнесу доступу до фінансування та подолання корупції і оптимізації податків, доведеться реформувати правоохоронну та судову системи, а відтак працювати над зменшенням корупції та лобіюванням інтересів вибраних бізнесменів чи спричиняти тиск на інших.

На сьогодні, одним із законопроектів податкової реформи пропонується запровадити наступні податкові ставки: податок на прибуток громадян — 10%, податок на прибуток підприємств — 10%, ПДВ — 10%, Єдиний соціальний внесок до Пенсійного фонду (ЕСВ) — 0% замість 22%. Проте, вважаємо, що така ідея загрожує фінансовій стабільності країни, з огляду на те, що в умовах значного зниження надходжень від податків унаслідок війни й відсутності їх компенсаторів не можливе розширення бюджетного дефіциту. Водночас, це матиме негативні макроекономічні наслідки, які ускладнюватимуть не тільки поточну макроекономічну ситуацію, а й повоєнне відновлення економіки та держави загалом [16].

Крім того, представниками експертного середовища пропонуються й інші варіанти реформування, зокрема: встановлення ставок ПДВ — приблизно

на рівні 10% (за досвідом ЄС) чи навіть 7% — як у Швейцарії (замість нинішніх українських 20%), або ж заміна ПДВ податком з обороту, який значно простіший в адмініструванні, а отже це в подальшому мінімізуватиме ризики корупції.

Схожу думку висловлюють і представники НБУ, зокрема, вони підтримують зміни до податкового законодавства, які сприятимуть спрощенню адміністрування податків, бо на його складність та затратність часто нарікає бізнес. Проте важливою умовою є уникнення негативного ефекту на податкові надходження.

Оскільки, найбільшою проблемою України у її Євроінтеграційному процесі є непрозорість відносин між державою та бізнесом щодо податків, вважаємо цілком ймовірним запровадження таких ставок податків, із які б дозволили вивести економіку на новий рівень розвитку та які бізнесу було б вигідніше сплачувати, аніж оптимізувати. При цьому, це б дозволило підприємцям зберегти кошти, які в подальшому можуть бути витрачені на капітальні інвестиції та підвищення зарплат працівникам.

Разом з цим, в основі нового податкового законодавства повинна бути закладена податкова справедливості [17]. І майбутня податкова система, має формувати добросовісні конкурентні умови та бути максимально сприятливою як для іноземних, так і для вітчизняних інвестицій. І справа не лише у зниженні податкових ставок, а й у формуванні більш сприятливого бізнес-клімату в країні загалом.

Водночас, на наш погляд, також важливо працювати над: спрощенням процедур отримання дозволів на купівлю земельних ділянок та будівництво; створенням розвиненої державної інфраструктури фінансування бізнес-проектів тощо; паралельно слід боротися із явищем надмірного регулювання.

Поступове введення змін та тривала їх дія, допоможуть усім вчасно адаптуватися й заздалегідь спланувати діяльність. Важливим моментом є послідовність дій у монетарній політиці держави, що дозволить уникнути гіперінфляції, яка може знищити довіру до економічної системи країни.

Ваговим фактором при реформуванні є врахування високого рівня технологічності сучасного світу. До прикладу, в Естонії, у свій час все було максимально спрощено і за основу взято автоматизацію та діджиталізацію. При такій концепції, ресурси держави на утримання фіскальних органів майже не витрачаються, вплив людського фактору на систему — мінімальний. І дана модель варта уваги для її реалізації в Україні.

Окрім того, теперішня стресова ситуація, робить український народ сильнішим і це лише сприятиме модернізації країни [18]. Тому, на наш погляд, реформована податкова система України повинна: — стимулювати інвестиції, інновації та підприємницьку діяльність, сприяючи таким чином економічному зростанню;

Таблиця 5

Концепція реформування податкової системи України після війни

Показник	Характеристика
Реформування ставок податку на прибуток підприємств	– зниження ставок корпоративного податку та податку на доходи фізичних осіб для стимулювання підприємницької активності та залучення інвестицій. До прикладу: 13% (з перших €50 000) і 15% (з суми понад €50 000) з поступовим виходом на 19%, наприклад через 3–5 років опираючись на показники відродження економіки та суспільства; – тимчасове запровадження податкових канікул для новостворених підприємств у стратегічно важливих галузях.
Реформування ставок податку на доходи фізичних осіб (ПДФО)	– зниження ставок ПДФО для стимулювання підприємницької діяльності та добробуту населення. До прикладу: прогресивна шкала: 0%, 15%, 30%, 45%: 0% — якщо річний дохід особи не перевищує 3000 EUR; 15% — якщо річний дохід знаходиться в межах від 10 000 EUR до 10 000 EUR; 30% — якщо річний дохід знаходиться в межах від 10 000 EUR до 20 000 EUR; 45% — якщо річний дохід перевищує 20 000 EUR.
Спрощення податкового адміністрування	– впровадження сучасних інформаційних технологій та інновацій для автоматизації процесів податкового адміністрування та звітності; – спрощення процедур реєстрації платників податків та подання податкових декларацій.
Реформування ПДВ	– зниження ставки ПДВ та запровадження диференційованих ставок для різних категорій товарів та послуг. До прикладу: базова 18%, 8% (деякі товари та послуги), 0% (деякі товари та послуги); – підвищення ефективності відшкодування ПДВ для експортерів та боротьба з шахрайством у сфері ПДВ.
Реформування ставок акцизного податку	– на нафтопродукти: бензин: поступове нарощення протягом 3 років до 0,359 EUR/litre, дизель: 0,330EUR/litre, далі поступове нарощення протягом 2 років до 0,420 та 0,470 EUR/litre відповідно; – на алкогольні напої та тютюнові вироби: поступове нарощення протягом 3–5 років діючих ставок акцизного податку на вироблені в Україні та ввезені такі товари до показників еквівалентних 80% ставок діючих на території ЄС.
Реформування ставок рентної плати за використання природних ресурсів	– поступове збільшення, протягом 5–10 років, ставок рентної плати за використання природних ресурсів із приведенням їх до середніх показників країн Європи.
Податкова амністія	– запровадження податкової амністії для легалізації незадекларованих доходів та активів із зниженими штрафними санкціями або без них.
Розширення бази оподаткування	– 10%, на прибуток від продажу капітальних активів, таких як нерухомість, фінансові активи (акції, облігації тощо. буд.). При цьому податок на приріст капіталу стягується за стандартними ставками; – залучення до оподаткування нових сфер діяльності та активів, зокрема в секторі цифрової економіки, криптовалют, медіапростору, послуг тощо; зменшення кількості податкових пільг, які спотворюють конкурентне середовище; – введення податку на спадщину орієнтовану на статус об'єкта та платника. До прикладу: 30% (для спадщини понад 200 000 EUR).
Боротьба з ухиленням від сплати податків	– підвищення прозорості фінансових потоків та посилення контролю за операціями з офшорними зонами; – контроль за держслужбовцями та іншими статусними громадянами, з метою зменшення корупційної складової; – поступове посилення відповідальності за ухилення від сплати податків, зокрема шляхом впровадження жорсткіших санкцій.
Децентралізація податкової системи	– надання більшої фінансової автономії місцевим громадам через збільшення частки місцевих податків та зборів; – впровадження та вдосконалення системи регіональних податків, що враховують специфіку розвитку окремих регіонів.

- бути справедливою, тобто забезпечувати рівні умови для всіх платників податків, та має бути прозорою, щоб мінімізувати можливості для ухилення від сплати податків;
- бути легкою для адміністрування та дотримання, що зменшить витрати як для держави, так і для платників податків;

- відповідати міжнародним стандартам та практикам, що сприятиме інтеграції до глобальної економіки;
- податкове законодавство має бути стабільним та передбачуваним, що дозволить бізнесу планувати свою діяльність на довгострокову перспективу.

З огляду на вищеописані умови, нами запропоновано концепцію реформування податкової системи України після війни (Табл. 5).

Впровадження подібної реформи податкової системи в Україні після війни, водночас з поступовою підготовкою підґрунтя під час війни, могло б збільшити надходження до державного бюджету в межах 30–40% та спонукати до поступового відродження та розвитку економіки держави в цілому, а відтак її стабільному та ефективному економічному зростанню.

Україні вже зараз варто також активно працювати над скороченням обсягів своїх зобов'язань та зменшенням сукупного державного боргу. Одним із варіантів може стати запровадження концепції «борг-на-клімат», тобто коли кредитор списує борг в обмін на обов'язок боржника інвестувати кошти у боротьбу зі зміною клімату, зокрема, в «зелену» енергетику тощо. Зважаючи на заяви влади про намір розвивати цей та інші сектори економіки, це може стати додатковим інструментом для вирішення багатьох проблем.

Дуже дієвий спосіб зменшення державного боргу — оптимізація державних видатків. В період війни, коли постійно зростають видатки на соціальний захист потерпілих та оборону країни, ми пропонуємо обмежити розміри заробітних плат та інших доходів державних управлінців, службовців, суддів, працівників бюджетної сфери, керівників та членів наглядових рад державних підприємств до 100 тис. грн. Зекономлені державні кошти направити на військові потреби, соціальні виплати потерпілим від війни та на погашення внутрішнього боргу країни. Слід менше коштів витратити на цілком не першочергові речі, зокрема ремонти доріг по всій країні чи будівництво стадіонів біля лінії фронту за коштів податків, зібраних з заробітних плат українських захисників та й громадян в цілому.

Важливою є неухильна боротьба із корупцією, щоб кошти які надходять у державну казну, кредити, які країна залучає від міжнародних партнерів, направлялися туди, де вони дійсно необхідні, а не осідали у кишнях нечесних посадовців, бо за це все суспільству доведеться платити власним коштом.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Війна, спричинила значні руйнування економіки, інфраструктури та соціальної сфери країни. Для ефективного відновлення цих секторів необхідна гнучка та ефективна податкова система, яка сприятиме залученню інвестицій, збільшенню надходжень до бюджету та зниженню податкового навантаження на бізнес і населення.

Нами проведено порівняльний аналіз податкових систем України та окремих країн, виявлено основні розбіжності та запропоновано концепцію реформування та спрямування податкової системи України, створення сприятливих умов для залучення інвестицій та розвитку бізнесу, що в свою чергу сприятиме відновленню вітчизняної економіки.

Розроблені рекомендації можуть бути корисними для уряду та бізнесу при розробці та впровадженні державної політики у податковій сфері. Запропоновані заходи сприятимуть формуванню стабільної та ефективної податкової системи, що є ключовим фактором для успішного відновлення та подальшого розвитку країни.

Проте, реформування податкової системи України є складним і багатоетапним процесом, що вимагає комплексного підходу усіх ланок державного управління та тісної співпраці між урядом, бізнесом та громадянським суспільством. Впровадження ефективної податкової системи сприятиме економічному розвитку країни, підвищенню конкурентоспроможності української економіки та забезпеченню стабільних надходжень до державного бюджету.

Література

1. Державний борг України. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/> (дата звернення: 01.08.2024).
2. Державний бюджет України. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/> (дата звернення: 01.08.2024).
3. Доходи держбюджету України. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/> (дата звернення: 01.08.2024).
4. Актуальні ПДВ ставки у 2024 році. URL: <https://xn----7sbickaxdpjf4doeinlcz.xn--j1amh/uk/pdv/> (дата звернення: 09.06.2024).
5. Онищенко В. М. Податок на прибуток підприємств у 2024 році. *Головбух*. 2024. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7206-platnik-podatku-na-pributok-na-zagalnih-pdstavah> (дата звернення: 09.06.2024).
6. Ставки ПДФО у 2024 році. *Експертус*. URL: <https://gb.expertus.com.ua/catalogues/2064> (дата звернення: 09.06.2024).
7. 50 млрд. доларів з російських активів. Коли Україна отримає гроші і куди зможе витратити. *BBC News Україна*. 2024. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/c9wwl12gy9wo> (дата звернення: 24.06.2024).
8. Носальський І. Україна наступного тижня отримає 1,9 млрд. євро від ЄС у рамках Ukraine Facility. *РБК-Україна*. 2024. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/ukrayina-nastupnogo-tizhnya-otrimae-1-9-mlrd-1718982627.html> (дата звернення: 24.06.2024).
9. Слущкий Б. Податковий шок: як революційна реформа зможе врятувати економіку України. *УНІАН*. 2023. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/podatkoviy-shok-yak-revolyuciyna-reforma-zmozhe-vryatuvati-ekonomiku-ukrajini-12206775.html> (дата звернення: 09.10.2023р.).

10. Приходько А. А. Консультація по податках у Великобританії. *PRIKHODKO&PARTNERS*. URL: <https://prikhodko.com.ua/poslugu/migracziya-do-yevropy/velykobrytaniya/konsultacziya-po-podatkah-v-velykobrytaniyi/> (дата звернення: 11.06.2024).
11. Як Кабмін планує підвищувати акцизний податок на пальне. *Слово і діло*. 2024. URL: <https://www.slovovidilo.ua/2024/05/28/infografika/ekonomika/yak-kabmin-planuye-pidvyshhuvaty-akcyznyj-podatok-palne> (дата звернення: 11.06.2024).
12. Ставки податку на доходи фізичних осіб. *Podatki.gov.pl*. 2022. URL: <https://www.podatki.gov.pl/uk/zhitel-v/stavki-podatku-na-dokhodi-f-zichnikh-os-b/> (дата звернення: 14.06.2024).
13. Розмір внесків до ZUS для підприємців у 2024 році. *Unityhub Lawyers*. 2024. URL: <https://unityhub.pl/ua/rozmir-wneski-zus-2024-rik> (дата звернення: 14.06.2024).
14. Сума податку на успадкування та дарування в Польщі. *Europortal*. URL: <https://europortal.biz.ua/evropa/polshha/emigratsiya-polshha/suma-podatku-na-uspadkuvannia-ta-daruvannia.html> (дата звернення: 14.06.2024).
15. Гайда Ю. Акцизи на пальне: експерти порівняли ставки в Україні та ЄС. *ЦЕС*. 2023. URL: <https://ces.org.ua/akczizi-na-palne-eksperti-porivnyali-stavki-v-ukra%D1%97ni-ta-%D1%94s/> (дата звернення: 14.06.2024).
16. Вінокуров Я. Усе по 10%: скільки коштуватиме Україні радикальна податкова реформа. *Економічна правда*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/08/22/690660/> (дата звернення: 18.06.2024).
17. Майстренко О. В. Реформування податкової системи України — як спосіб вирішення податкових колізій. *Міністерство юстиції: вебсайт*. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_6905 (дата звернення: 09.10.2023).
18. Обух В., Колода Я. Як Україна реформуватиме податкову систему після війни. *Укрінформ*. 2023. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3688038-ak-ukraina-reformuvatime-podatkovu-sistemu-pisla-vijni.html> (дата звернення: 09.10.2023).

References

1. Derzhavnyy borh Ukrayiny. (2024). *Minfin*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov> [in Ukrainian].
2. Derzhavnyy byudzheth Ukrayiny. (2024). *Minfin*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov> [in Ukrainian].
3. Dokhody derzhbyudzhetu Ukrayiny. (2024). *Minfin*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income> [in Ukrainian].
4. Aktualni PDV stavky u 2024 rotsi. (2024). URL: <https://bukhhalterskye-usluhy.ukr/uk/pdv> [in Ukrainian].
5. Onyshchenko V. M. (2024). Podatok na prybutok pidpryemstv u 2024 rotsi. *Holovbukh*. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7206-platnik-podatku-na-pributok-na-zagalnih-pidstavah> [in Ukrainian].
6. Stavky PDFO u 2024 rotsi. (2024). *Ekspertus*. URL: <https://gb.expertus.com.ua/catalogues/2064> [in Ukrainian].
7. 50 mlrd dolariv z rosiyskykh aktyviv. Koly Ukrayina otrymaye hroshi i kudy zmozhe vytratyty. (2024). *BBC News Ukraina*. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/c9wwl2gy9wo> [in Ukrainian].
8. Nosalsky I. (2024). Ukrayina nastupnogo tyzhnya otrymaye 1,9 mlrd yevro vid YES u ramkakh Ukraine Facility. *RBK-Ukraina*. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/ukrayina-nastupnogo-tizhnya-otrimae-1-9-mlrd-1718982627.html> [in Ukrainian].
9. Slutskyy B. (2023). Podatkovyy shok: yak revolyutsiyna reforma zmozhe vryatuvaty ekonomiku Ukrayiny. *UNIAN*. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/podatkoviy-shok-yak-revolyuciyna-reforma-zmozhe-vryatuvaty-ekonomiku-ukrajini-12206775.html> [in Ukrainian].
10. Prykhodko A. A. (2024). Konsultatsiya po podatках u Velykobrytaniyi. *PRIKHODKO&PARTNERS*. URL: <https://prikhodko.com.ua/poslugu/migracziya-do-yevropy/velykobrytaniya/konsultacziya-po-podatkah-v-velykobrytaniyi/> [in Ukrainian].
11. Yak Kabmin planuye pidvyshchuvaty akcyznyy podatok na palne. (2024). *Slovo i dilo*. URL: <https://www.slovovidilo.ua/2024/05/28/infografika/ekonomika/yak-kabmin-planuye-pidvyshhuvaty-akcyznyj-podatok-palne> [in Ukrainian].
12. Stavky podatku na dokhody fizychnykh osib. (2022). *Podatki.gov.pl*. URL: <https://www.podatki.gov.pl/uk/zhitel-v/stavki-podatku-na-dokhodi-f-zichnikh-os-b/> [in Ukrainian].
13. Rozmir vneskiv do ZUS dlya pidpryemstiv u 2024 rotsi. (2024). *Unityhub Lawyers*. URL: <https://unityhub.pl/ua/rozmir-wneski-zus-2024-rik/> [in Ukrainian].
14. Suma podatku na uspadkuvannia ta daruvannia v Polshchi. (2024). *Europortal*. URL: <https://europortal.biz.ua/evropa/polshha/emigratsiya-polshha/suma-podatku-na-uspadkuvannia-ta-daruvannia.html> [in Ukrainian].
15. Hayda Yu. (2023). Aktsyzy na palne: eksperty porivnyaly stavky v Ukrayini ta YES. *TsE S*. URL: <https://ces.org.ua/akczizi-na-palne-eksperti-porivnyali-stavki-v-ukra%D1%97ni-ta-%D1%94s/> [in Ukrainian].
16. Vinokurov Ya. (2022). Use po 10%: skilky koshtuvatyme Ukrayini radykalna podatkova reforma. *Ekonomichna pravda*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/08/22/690660/> [in Ukrainian].
17. Maystrenko O. V. (2006). Reformuvannia podatkovoyi systemy Ukrayiny — yak sposib vyrishennia podatkovykh koliziy. *Ministerstvo yustitsii: vebseit*. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_6905 [in Ukrainian].
18. Obukh V., Koloda Ya. (2023). Yak Ukrayina reformuvatyme podatkovu systemu pislya viyny. *Ukrinform*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3688038-ak-ukraina-reformuvatime-podatkovu-sistemu-pisla-vijni.html> [in Ukrainian].

УДК 502:657.6:334.72

Татенко Назар Юрійович

*аспірант кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державного торговельно-економічного університету*

Tatenko Nazar

*Postgraduate of the Department of Financial Analysis and Audit
State University of Trade and Economics*

ORCID: 0000-0002-9713-5977

Назарова Каріна Олександрівна

*докторка економічних наук, професорка,
завідувачка кафедри фінансового аналізу та аудиту
Державний торговельно-економічний університет*

Nazarova Karina

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Financial Analysis and Audit
State University of Trade and Economics*

ORCID: 0000-0002-5019-9244

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10208

ТРАНСФОРМАЦІЯ КЛАСИФІКАЦІЇ АУДИТУ ОПОДАТКУВАННЯ ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ

TRANSFORMATION OF THE TAXATION AUDIT CLASSIFICATION FOR LARGE ENTERPRISES

Анотація. Стаття присвячена дослідженню класифікації аудиту оподаткування. Зокрема зазначено, що аудит оподаткування не є чітко окресленим напрямом ні в Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», ні в Міжнародних стандартах контролю якості аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Окремо акцентовано увагу на те, що дослідження щодо аудиту оподаткування існують, але не розкривають всю можливу класифікацію обраного напрямку. Зазначено, що класифікація аудиту оподаткування для великих підприємств є фактично недослідженою. В статті проаналізовано класифікацію аудиту оподаткування в залежності від видів послуг. Додатково наведена стисла характеристика кожного напрямку аудиту оподаткування: як складової аудиту фінансової звітності, податкового due diligence, податкової перевірки, підготовки податкової звітності, податкового консалтингу, податкового супроводу та форензик-послуг. Також наведено класифікацію аудиту оподаткування за обов'язковістю проведення (обов'язковий та ініціативний) та обсягом охоплення (суцільний і вибірковий). Акцентовано увагу на тому, що підприємства без наявної ефективної внутрішньої системи аудиту оподаткування можуть призвести до упущення відхилень, що в подальшому не будуть ідентифіковані зовнішніми аудиторами. Тому для глибинної деталізації запропонована класифікація аудиту оподаткування за суб'єктами проведення. Обґрунтовано, що достовірний аудиторський звіт неможливо випустити без залучення аудиторів у сфері оподаткування, оскільки податкова звітність, зокрема дані декларації з податку на прибуток підприємств пов'язані з показниками фінансової звітності. В дослідженні охарактеризовано аудит оподаткування в залежності від періоду охоплення: як ретроспективний, поточний і превентивний. В якості наукової новизни запропоновано класифікацію аудиту оподаткування в залежності від системи оподаткування та категорій підприємств, на яких проводиться такий вид аудиту. За результатами дослідження було удосконалено класифікацію аудиту оподаткування та зазначена необхідність виокремлення такої класифікації.

Ключові слова: аудит оподаткування, класифікація, система оподаткування, податкова звітність, податкові органи.

Summary. The article is devoted to the study of classification of taxation audit. In particular, it is noted that the taxation audit is not a clearly defined area neither in the Law of Ukraine 'On Audit of Financial Statements and Auditing Activities' nor in the Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services Pronouncements. Special attention is paid to the fact that studies on taxation audit exist, but do not disclose all possible classifications of the

chosen direction. It is noted that the classification of taxation audit for large enterprises is actually unexplored. The article analyses the classification of taxation audit depending on the types of services. Additionally, a brief description of each area of taxation audit is provided: as a component of the audit of financial statements, tax due diligence, tax review, preparation of tax returns, tax consulting, tax support and forensic services. Also provides a classification of taxation audits by mandatory nature (mandatory and voluntary) and scope (full-scope and select scope). The author emphasises that enterprises without an effective internal taxation audit system may miss deviations that will not be identified by external auditors in the future. Therefore, for the purpose of in-depth detailing, the author proposes a classification of taxation audit by the subjects of its conduct. It is substantiated that a reliable audit report cannot be issued without the involvement of tax auditors, since tax reporting, in particular, corporate income tax return data, is related to financial reporting indicators. The study characterises taxation audit depending on the period of coverage: as retrospective, current and preventive. As a scientific novelty, the author proposes a classification of taxation audit depending on the taxation system and categories of enterprises where this type of audit is carried out. Based on the results of the study, the classification of taxation audit was improved and noted the need to distinguish such a classification.

Key words: taxation audit, classification, taxation system, tax reporting, tax authorities.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах сплата податків є обов'язком кожного свідомого господарюючого суб'єкта в незалежності від форми власності та галузі економіки. Внаслідок постійних змін податкового законодавства та спроба інтегрувати його до вимог Європейського Союзу платники податків не завжди встигають моніторити і своєчасно застосовувати нові вимоги законодавства, що в свою чергу призводить до потенційних порушень та нарахувань штрафних санкцій з боку державних органів. Тому більшість добросовісних суб'єктів господарювання, які зацікавлені в правильності декларувань своїх податкових зобов'язань повною мірою, користуються послугами аудиту оподаткування, щоб мінімізувати потенційні ризики та своєчасно застосовувати законодавчі нововведення. І на цьому етапі виникають складнощі в розмінні і трактуванні аудиту оподаткування, особливо в великих підприємствах. Як в науковому середовищі, так і на практиці напрям аудиту оподаткування не має конкретного визначення та немає чітких обмежень. Одна частина науковців та практиків розглядає такий напрям як вид незалежного аудиту, інша — як державний аудит. Одні автори ототожнюють аудит оподаткування з податковим аудитом, інші вважають що це два окремі поняття. І тому відсутність класифікації та структури аудиту оподаткування спричиняє труднощі як в науковому, так і практичному середовищі, адже компанії в такому разі можуть не розуміти, яка саме послуга з аудиту оподаткування їм необхідна та як вона потенційно може допомогти. Тому дослідження класифікації аудиту оподаткування в першу чергу дозволить структурувати даний напрям для подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями досліджень аудиту оподаткування займалися різні видатні науковці та практики. Такі вчені як Татенко М. Ю., Гордополов В. Ю. [12], Нежива М. О., Колісниченко Д. Л. [2] розглядали особливості аудиту оподаткування окремих галузей економіки. Назаренко І. М. досліджувала сутність аудиту оподаткування та його види [4]. Проте розвиток даного напрямку спричинив появу нових напрямів, що не були розглянуті повною мірою. Та

й класифікація аудиту оподаткування для великих підприємств є фактично недослідженою. Тому враховуючи наявні публікації, класифікація і види аудиту оподаткування потребують вдосконалення та доопрацювання.

Формулювання цілей статті полягає у вдосконаленні класифікації аудиту оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Аудит оподаткування, як і будь-які інші окремі напрямки аудиту, має свої особливості. Проте ні в міжнародних стандартах контролю якості аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (далі — МСА), ні в Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» не виокремлюють аудит оподаткування як окремий напрям, хоча поверхнево в цих нормативно-правових актах регулюється методика його проведення [3; 10].

В першу чергу, в класичному розумінні такий напрям аудиту зорієнтований на перевірку податкової звітності підприємств та відображення, нарахування, сплати податків в бухгалтерському обліку. Однак в залежності від напрямку, що обирають компанії серед широких спектрів послуг його мета може змінюватись. Варто виокремити, що загальний підхід, який застосовується при будь якій послугі з аудиту оподаткування — це пошук потенційних податкових ризиків.

Аудит оподаткування класифікують в залежності за напрямками послуг. Так, перший напрям — це складова аудиту фінансової звітності підприємств, яку можна виокремити як аудит податкової звітності. В такому випадку аудит оподаткування включає перевірку нарахування, сплату податків та перевірку податкової звітності. При цьому аудиторська чи консалтингова фірма відповідно до МСА встановлює рівень суттєвості для податків. Як правило в частині податків власники підприємств зацікавлені в підтвердженні достовірності даних по податку на прибуток та ПДВ, тому аудитори їх дивляться в першу чергу. За результатами проведеної перевірки аудиторська фірма випускає податковий меморандум, твердження з якого йдуть в загальний аудиторський звіт чи відображаються в окремому додатку. Недоліком аудиту податкової звітності є врахування

і аналіз лише тих відхилень, розмір яких перевищує рівень суттєвості та ігнорування окремих незначних відхилень, що в підсумку можуть бути вищими за рівень прийнятої суттєвості.

Податковий *due diligence* є схожим з напрямом аудиту оподаткування у складі аудиту фінзвітності, що має свої особливості. Він являє собою аналіз значних податкових аспектів бізнесу, який проводиться перед придбанням акцій компанії або часток в статутному капіталі [7]. Так, на відміну від аудиту податкової звітності, *due diligence* перевірка охоплює більше періодів, ніж рік, (як правило, мінімум 5 років) і може бути виключно ініціативною послугою, в той час як аудит оподаткування у складі аудиту фінзвітності може бути обов'язковим та ініціативним. Водночас, під час податкового *due diligence* як і при аудиті податкової звітності встановлюється рівень суттєвості та складається висновок щодо отриманих результатів.

Напрямок податкових перевірок, або податкових рев'ю являє собою окремий напрям аудиту оподаткування. На відміну від аудиту податкової звітності та *due diligence*, така перевірка як правило не обмежується рівнем суттєвості, що дозволяє більш детально вивчити ризики клієнта і в той же час потребує більшої уваги та додаткових процедур від аудиторів. Як і при аудиті податкової звітності і податкового *due diligence*, аудитори складають звіт з податкового рев'ю, де зазначаються потенційні ризики та напрями їх усунення.

Наступний напрям, який варто виокремити — це підготовка податкової звітності суб'єктів господарювання, що включає в себе розрахунок податкової бази для нарахування та сплати податків, заповнення та подання податкових декларацій і розрахунків, підготовку декларацій з ПДВ для нерезидентів, ведення аналітичних реєстрів податкового обліку на основі реєстрів бухгалтерського обліку або паралельно як самостійних реєстрів [8]. За своєю сутністю цей напрям є відмінним від згаданих вище, так як в такому випадку аудиторська чи консалтингова фірма на основі даних податкового та бухгалтерського обліку клієнта формує показники декларації. Як і при податковому рев'ю, аудитори не встановлюють рівень суттєвості, але при такій процедурі важливо отримувати підтвердження від клієнтів щодо правильності окремих підходів та обраної методології обліку підприємства. Крім файлу з готовою декларацією, аудитори надають звіт щодо потенційних ризиків компанії, що вдалось ідентифікувати під час складання звітності. При подачі декларацій важливою умовою є дотримання граничних термінів подачі, передбачену чинним законодавством.

Напрямок податкового консалтингу включає в себе консультаційні послуги щодо оподаткування операцій та/або діяльності підприємства згідно з вимогами українського або міжнародного законодавства [5]. Потреба в таких послугах виникла в першу чергу

внаслідок наявності «білих плям» в чинному законодавстві, що призводить до різного трактування певних законодавчих норм права підприємствами та фіскальними органами. І навіть враховуючи, що пунктом 4.1.4 статті 4 Податкового Кодексу України (далі — ПКУ) передбачена презумпція правомірності платника податків, на практиці досить часто податкові органи можуть нехтувати даною нормою та стверджувати про порушення чинного законодавства [9]. Тому наявна аудиторська консультація може допомогти суб'єкту господарювання отримати незалежну думку експерта, що дозволяє оцінити реальні ризики з певних питань та тлумачень законодавства та більш впевнено відстоювати свою позицію навіть в судовому спорі. Податковий консалтинг особливо важливий внаслідок появи нових законодавчих вимог, щодо яких відсутня достатня інформація щодо правильної методології. Для прикладу, існує вид податкового консультування як SAF-T консалтинг, щодо якого немає достатньої практики в Україні, та у платників податків виникають труднощі [13]. І лише наявна практика країн ЄС та досвід міжнародних аудиторських фірм дозволяє вибрати правильний підхід.

Достатньо актуальним напрямом є податковий супровід компаній, що включає в себе послуги з аудиту оподаткування, первинної документації, ведення податкового обліку та розрахунок амортизації. На практиці популярною послугою є найм податкового адвоката та представлення інтересів клієнта в судових спорах з податковою [6]. Саме правильна аргументація фахівців податкового права збільшує вірогідність виграшу справи в суді.

Форензик послуги у сфері оподаткування є затребуваними для міжнародних корпорацій, де потенційно може існувати шахрайство у сфері податків та намір ухилення від сплати податків. Для прикладу, власник може не підозрювати, що дочірні компанії умисно створюють філії в низькоподаткових юрисдикціях, що не ведуть господарську діяльність, а лише використовуються для накопичення фінансових потоків для зменшення податкового навантаження. І саме експерти з форензику мають змогу ідентифікувати таку нелегальну схему. Зазначені напрями аудиту оподаткування притаманні як великим підприємствам, такі і мікро, малим і середнім (рис. 1).

Інша класифікація, за якою можна ділити аудит оподаткування — за обов'язковістю проведення, обсягом охоплення та за суб'єктами проведення. Так, аудит оподаткування може бути обов'язковим, якщо він є складовою обов'язкового аудиту фінансової звітності, та ініціативним — якщо законодавчої вимоги щодо його проведення немає. Хоч і Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» не передбачено обов'язкове проведення аудиту оподаткування, але окремі статті фінансової звітності, зокрема «Звіту про фінансові результати» чи «Звіту про прибутки і збитки» містять інформацію

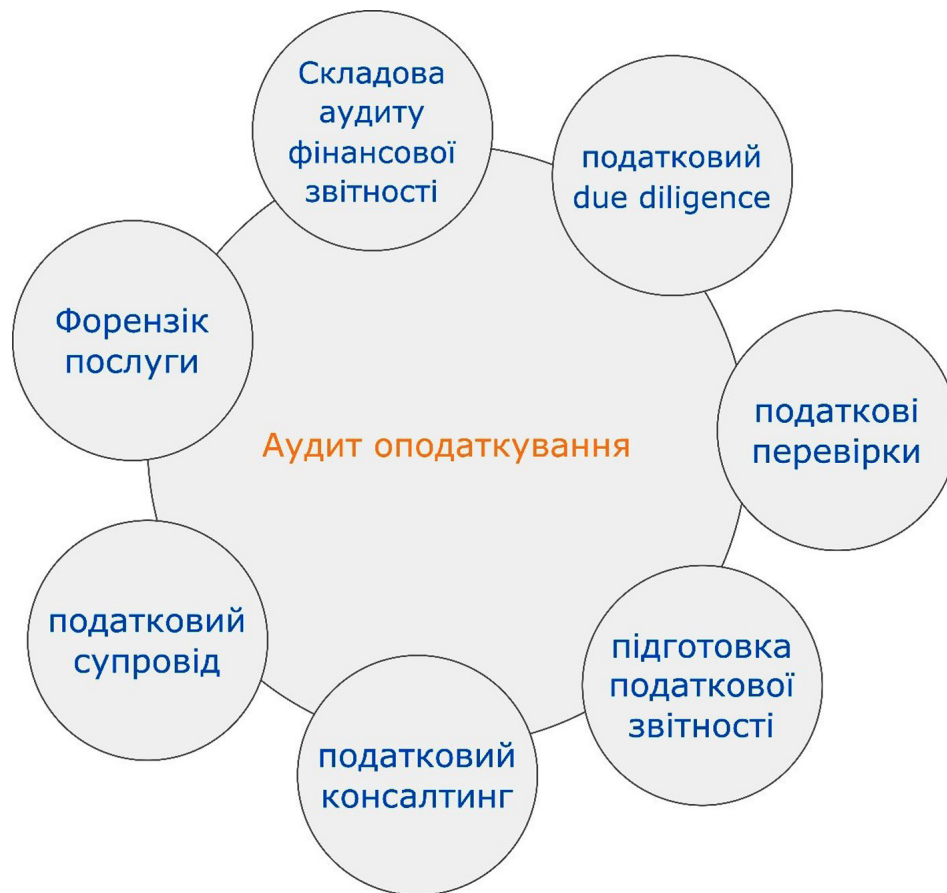


Рис. 1. Основні напрями аудиту оподаткування

Джерело: удосконалено на основі [4]

про податки, і достовірний аудиторський звіт неможливо випустити без залучення аудиторів у сфері оподаткування [11]. Обов'язковий аудит оподаткування може бути лише суцільним, в той час як ініціативний аудит може бути як суцільним так і вибіркоким. Проте великі підприємства підпадають під вимогу обов'язкового аудиту, тому як правило, власники таких підприємств замовляють ініціативний аудит оподаткування у якості податкового консалтингу чи підготовки податкових декларацій.

Аудит оподаткування також поділяють на внутрішній і зовнішній. Підприємства створюють підрозділи внутрішнього аудиту, які координують внутрішні господарські процеси, в тому числі і правильність ведення податкового обліку та складання звітності [1]. Як правило, більшість великих підприємств мають такі підрозділи. Однак якщо компанія не створювала такий підрозділ, то безпечним і доцільним є залучення аудиторів консалтингових чи аудиторських фірм, що вестимуть весь функціонал служби внутрішнього аудиту. Існує також варіант проводити періодично зовнішній аудит, проте за відсутності щоденного первинного контролю, що можливий лише за наявності служби внутрішнього аудиту, існує вірогідність упущення відхилень, що в подальшому можуть бути не ідентифіковані зовнішніми аудито-

рами. Така класифікація дозволяє розкрити аудит оподаткування з різних сторін (рис. 2).

Аудит оподаткування класифікують також за періодом охоплення. Він може бути превентивним, що передбачає попередню перевірку даних податкового обліку і звітності, та ретроспективним, що охоплює перевірку минулих періодів. Також в окремих випадках аудит оподаткування може бути поточним, для прикладу коли на підприємстві проходить податкова перевірка державними органами, і аудитори допомагають правильно відповідати на запити і слідкують за недопущенням порушення прав з боку фіскальних органів.

Аудит оподаткування проводять на різних системах оподаткування (рис. 3).

Дані рисунку свідчать, що аудит оподаткування проводиться на всіх системах оподаткування, що передбачені ПКУ. При цьому всі категорії підприємств, що передбачені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» зацікавлені в такому аудиті [11]. Окремо варто зауважити, що оскільки великі підприємства є підприємствами, що становлять суспільний інтерес, їх не було виокремлено в окрему класифікацію, а віднесено до складу аудиту оподаткування підприємств, що становлять суспільний інтерес.



Рис. 2. Узагальнена класифікація аудиту оподаткування за обов'язковістю, обсягом охоплення та суб'єктами проведення

Джерело: удосконалено на основі [4]

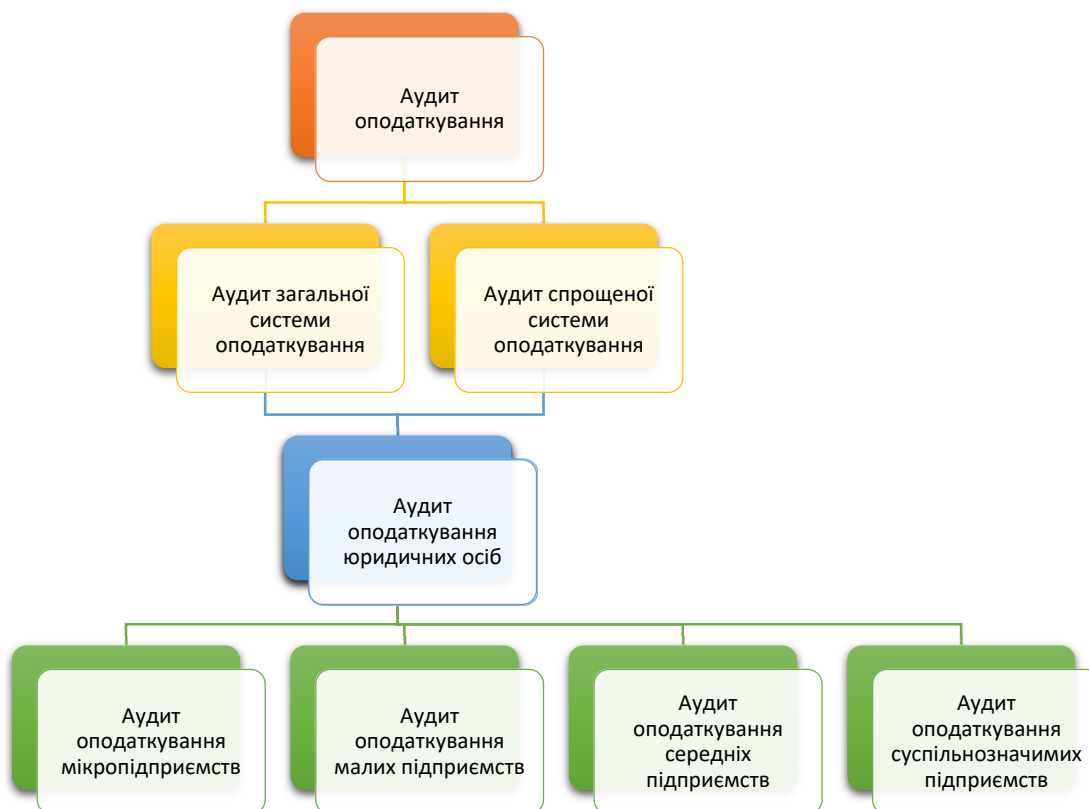


Рис. 3. Інваріантність аудиту оподаткування в залежності від систем оподаткування та видів підприємств

Джерело: розроблено авторами

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, провівши дослідження аудиту оподаткування, можна зробити висновок, що в чинній нормативно-правовій базі не визначено класифікацію аудиту оподаткування. Враховуючи наявні дослідження, було удосконалено класифікацію та наведено її характеристику. Зокрема вдосконале-

но поділ аудиту оподаткування за видами послуг, обов'язковістю здійснення, суб'єктами проведення, обсягом та періодом охоплення. В якості новизни була запропонована додаткова класифікація аудиту оподаткування за системою оподаткування та категоріями підприємств, що допоможе в подальшому вивченні аудиту оподаткування як окремого напрямку.

Література

1. Внутрішній аудит. *KPMG Ukraine*. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home/services/consulting/internal-risk-and-compliance-services/internal-audit.html> (дата звернення: 10.08.2024).
2. Колісниченко Д.Л., Гордополов В.Ю., Нежива М.О. Аудит оподаткування витрат в системі інтегрованої звітності підприємств сфери послуг. *Ітернаука. Серія: економічні науки*. 2024. № 2. С. 71–78. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/170915755188.pdf> (дата звернення: 10.08.2024).
3. Міжнародні стандарти аудиту. *Міністерство Фінансів України*. URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-audit> (дата звернення: 10.08.2024).
4. Назаренко І.М. Аудит оподаткування — послуга аудиторських фірм: особливості, актуальність та характеристика. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-149>.
5. Податкове консультування. «Делойт» в Україні. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/tax/solutions/tax-consulting.html> (дата звернення: 10.08.2024).
6. Податковий адвокат: роль та значення у сучасному бізнесі. URL: <https://consultant.net.ua/consultant-article/8517#:~:text=> (дата звернення: 10.08.2024).
7. Податковий дью ділідженс в Україні. *BDO*. URL: <https://www.bdo.ua/uk-ua/services-2/consulting/due-diligence/tax-due-diligence> (дата звернення: 10.08.2024).
8. *Податковий і бухгалтерський супровід. KPMG Ukraine*. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2020/06/Accounting-Outsourcing-and-Tax-Compliance-ua.pdf> (дата звернення: 10.08.2024).
9. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 10.08.2024).
10. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення: 10.08.2024).
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 10.08.2024).
12. Татенко М.Ю., Гордополов В.Ю. Аудит оподаткування зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу. *Ітернаука. Серія: економічні науки*. 2024. № 2. С. 79–85. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/17097237723390.pdf> (дата звернення: 10.08.2024).
13. SAF-T UA — detailed technical description of elements was published. *Pw C*. URL: <https://www.pwc.com/ua/en/publications/tax-and-legal-alert/2023/saft-ua.html> (дата звернення: 10.08.2024).

References

1. Vnutrishnii audyt [Internal audit]. *KPMG Ukraine*. Retrieved from <https://kpmg.com/ua/uk/home/services/consulting/internal-risk-and-compliance-services/internal-audit.html> [in Ukrainian].
2. Kolisnychenko D. L., Hordopolov V. Yu., Nezhyva M. O. Audyt opodatkuvannia vytrat v systemi intehrovanoi zvitnosti pidpriemstv sfery posluh [Tax audit of expenditure in the system of integrated reporting of the service sector enterprises]. *Internauka. Series: Economic Sciences*. 2024. № 2. P. 71–78. Retrieved from <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/170915755188.pdf> [in Ukrainian].
3. Mizhnarodni standarty audytu [International Standards on Auditing]. *The Ministry of Finance of Ukraine*. Retrieved from <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-audit> [in Ukrainian].
4. Nazarenko I. M. Audyt opodatkuvannia — posluha audytorskykh firm: osoblyvosti, aktualnist ta kharakterystyka [Tax audit is a service of audit firms: features, relevance and characteristics]. *Economy and society*. 2024. № 62. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-149> [in Ukrainian].
5. Podatkove konsultuvannia [Tax consulting]. *Deloitte in Ukraine*. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/tax/solutions/tax-consulting.html> [in Ukrainian].
6. Podatkovyi advokat: rol ta znachennia u suchasnomu biznesi [Tax lawyer: role and importance in modern business]. Retrieved from <https://consultant.net.ua/consultant-article/8517#:~:text=> [in Ukrainian].
7. Podatkovyi diu dilidzhens v Ukraini [Tax due diligence in Ukraine]. *BDO*. Retrieved from <https://www.bdo.ua/uk-ua/services-2/consulting/due-diligence/tax-due-diligence> [in Ukrainian].

8. Podatkovi i bukhalterskyi suprovid [Tax and accounting support]. *KPMG Ukraine*. Retrieved from <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2020/06/Accounting-Outsourcing-and-Tax-Compliance-ua.pdf> [in Ukrainian].
9. Podatkovi kodeks Ukrainy: Kodeks Ukrainy vid 2 hrud. 2010 roku No 2755-VI [Tax Code of Ukraine: The Code of Ukraine from December 2 2010, No 2755 VI]. zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> [in Ukrainian].
10. Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist: Zakon Ukrainy vid 21 hrud. 2017 roku No 2258-VIII [About audit of financial statements and audit activities: The Law of Ukraine from December 21 2017, No 2258-VIII]. zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> [in Ukrainian].
11. Pro bukhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16. lyp. 1999 roku № 996-XIV [On accounting and financial reporting in Ukraine: The Law of Ukraine from July 16 1999, No 996-X]. zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> [in Ukrainian].
12. Tatenko M. Yu., Hordopolov V. Yu. Audyt opodatkuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv ahrobyznesu [Audit of taxation of foreign economic activity of agribusiness enterprises]. *Internauka. Series: Economic Sciences*. 2024. № 2. P. 79–85. Retrieved from <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/17097237723390.pdf> [in Ukrainian].
13. SAF-T UA — detailed technical description of elements was published. *Pw C*. Retrieved from <https://www.pwc.com/ua/en/publications/tax-and-legal-alert/2023/saft-ua.html>.

УДК 657

Шостак Інна Володимирівна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Shostak Inna

PhD in Economics, Senior Lecturer of the
Department of Economic Cybernetics
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”
ORCID: 0000-0001-8919-3408

Швагер Андрій Вікторович

аспірант
ДННУ «Академія фінансового управління»
Shvagher Andriy
PhD Student of the
SESE the “Academy of Financial Management”
ORCID: 0009-0007-5706-8996

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10252

ОГЛЯД МІЖНАРОДНИХ ПІДХОДІВ ДО СТАНДАРТИЗАЦІЇ СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

OVERVIEW OF INTERNATIONAL APPROACHES TO THE STANDARDIZATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT REPORTING

Анотація. Вступ. Стаття присвячена дослідженню міжнародного досвіду стандартизації звітності зі сталого розвитку та імплементації положень Директив, Регламентів, стандартів Європейського Союзу у сфері звітності сталого розвитку. Здійснено моніторинг ключових підходів до стандартизації звітування підприємств з питань сталого розвитку та розглянуто їх ключові характеристики.

Мета. Метою дослідження є оцінка інституціонального забезпечення звітування підприємств зі сталого розвитку через дослідження міжнародних підходів до стандартизації складання такої звітності.

Матеріали і методи: Матеріалами дослідження є: 1) нормативно-правове забезпечення щодо звітності зі сталого розвитку; 2) праці вітчизняних та зарубіжних науковців, щодо питань звітування підприємствами за стандартами екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG).

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: аналіз; синтез та узагальнення отриманих даних; табличний і графічний методи (для забезпечення наочності представлення отриманих даних), компаративний аналіз.

Результати. Проведений у дослідженні аналіз міжнародних підходів до стандартизації звітності зі сталого розвитку показав, що останнім часом кількість нормативних актів і стандартів екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG) у всьому світі стрімко зростає, що супроводжується використанням різних підходів до складання цієї звітності.

Як наслідок, існують значні варіації (розбіжності) в розкритті змісту інформації, щодо звітності зі сталого розвитку та ефективності ESG компанії, що ускладнює процедуру аудиту даного напрямку, який спрямований на перевірку відповідності суб'єкта господарювання вибраним цілям сталого розвитку. Стандартизація підходів до складання звітності зі сталого розвитку вплине на вимірювання ризиків, пов'язаних з ESG та проведення аудитором аналізу документації та процесів суб'єкта господарювання для підтвердження досяжності мети і ефективності стратегії сталого розвитку компанії, шляхом оцінювання розкриття інформації про управління екологічними та соціальними впливами.

Перспективи. Наступним кроком в процесі стандартизації підходів до складання звітності зі сталого розвитку в Україні є гармонізація вітчизняного нормативно-правового поля із директивними вимогами ЄС та імплементація Європейських стандартів звітування зі сталого розвитку (ESRS).

Ключові слова: ESG, звітність зі сталого розвитку, регулювання, директиви ЄС, міжнародні стандарти звітності зі сталого розвитку.

Summary. Introduction. The article is devoted to studying the international experience of standardization of reporting on sustainable development (non-financial reporting) and the implementation of the European Union's Directives, Regulations, and standards in the reporting of sustainable development. The European legislation in the field of auditing, accounting, sustainable development and disclosure of information in sustainable development reports is analyzed, and its application is outlined based on benchmarking to adapt the process of integrated reports based on ESG principles to the European system. The primary sustainability reporting standards were monitored, and the critical features of some leading sustainability reporting systems were considered.

Purpose. The purpose of the study is to assess the institutional support for reporting of enterprises on sustainable development through the study of international approaches to the standardization of such reporting.

Materials and methods. The research materials are: 1) regulatory and legal support for reporting on sustainable development; 2) the works of domestic and foreign scientists, regarding issues of reporting by enterprises according to the standards of environmental, social and corporate governance (ESG).

In the process of carrying out the research, the following scientific methods were used: analysis; synthesis and generalization of the obtained data; tabular and graphic methods (to ensure clarity of presentation of the obtained data), comparative analysis.

Results. The analysis of international approaches to the standardization of sustainability reporting carried out in the study showed that recently, the number of environmental, social and corporate governance (ESG) regulations and standards around the world has been growing rapidly, which is accompanied by the use of different approaches to the preparation of this reporting. As a result, there are significant variations (discrepancies) in the disclosure of the content of information regarding sustainability reporting and ESG performance of the company, which complicates the audit procedure of this area, which is aimed at checking the compliance of the business entity with the selected sustainable development goals. Standardization of approaches to reporting on sustainable development will affect the measurement of risks related to ESG and the auditor's analysis of the documentation and processes of the business entity to confirm the achievement of the goal and effectiveness of the company's sustainable development strategy by evaluating the disclosure of information about the management of environmental and social impacts.

Discussion. The following steps in standardizing approaches to sustainable development reporting in Ukraine are harmonising the domestic legal framework with EU directive requirements and ESRS standards.

Key words: ESG, sustainability reporting, regulation, EU directives, international sustainability reporting standards.

Постановка проблеми. Сталий розвиток є важливою темою обговорень у сучасній глобальній економіці. Компанії в усьому світі вживають заходів гарантування, що їх діяльність відповідає міжнародним стандартам сталого розвитку, які впливають на створення сталого майбутнього країни. Звітність зі сталого розвитку активно використовується урядами, компаніями, інвесторами та неурядовими організаціями як інструмент відображення того як впливає їх діяльність на навколишнє середовище, викиди парникових газів, використання матеріалів і ресурсів, а також сталість ланцюга поставок. Звітність зі сталого розвитку слугує засобом представлення інформації про те, як компанія виконує свої цілі щодо сталого розвитку.

Звіт про сталий розвиток підсумовує та інформує стейкхолдерів про стійкість та ефективність компанії до екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG). У ньому наводяться основні показники, які характеризують прогрес, пов'язаний із досягненням цілей і завдань сталого розвитку.

Останнім часом зростає кількість компаній, що оприлюднюють звітність зі сталого розвитку, а саме: 96% із 500 найбільших компаній за рівнем ринкової капіталізації опублікували відповідну інформацію

у 2022 році, що на 10% більше порівняно із 2018 роком (86%) [1].

Наразі звітування підприємствами з питань внеску у досягнення Цілей сталого розвитку (далі — ЦСР) набуває важливого значення для підприємств, оскільки слугує не лише інструментом посилення іміджу та представленості, а й, наприклад, засобом залучення додаткового фінансування.

Сьогодні уряди 130 країн світу запровадили на законодавчому рівні обов'язкове звітування зі сталого розвитку. Враховуючи стрімке поширення такого виду звітності, необхідним постає питання стандартизації підходів до її складання.

Аналіз останніх публікацій. Враховуючи, що останніми роками звітність про сталий розвиток стає все більш важливою, оскільки компанії та зацікавлені сторони прагнуть зрозуміти соціальний і екологічний вплив бізнес-операцій, набуває актуальності питання уніфікації підходів до складання цієї звітності. Зазначене є об'єктом досліджень багатьох українських та іноземних науковців, серед яких: Єфименко Т.І., Ловінська Л.Г., Бондар Т.А., Метелиця В.М., Безверхий К.В., Поддубна К.М., Мошковська О.В., Олійник Я.В., Кучерява М.В., Красодомська Ж., Заржицька Е., Зенюк П.,

Піцці С., Вентуреллі А., Капуто Ф., Гаспарян В. [2–10] та інші.

Попри широку представленість у дослідженнях питань, пов'язаних із міжнародними підходами до стандартизації складання звітності зі сталого розвитку, існує потреба у проведенні подальшого моніторингу новацій у директивних вимогах ЄС та інших ініціативах.

Однією з основних проблем, пов'язаних із розкриттям інформації у звітності зі сталого розвитку, є відсутність уніфікованих стандартів і підходів до звітування. Це призводить до різної інтерпретації та подання інформації компаніями, що знижує порівнянність даних.

Мета статті — оцінка інституціонального забезпечення звітування підприємств зі сталого розвитку через дослідження міжнародних підходів до стандартизації складання такої звітності.

Методи дослідження включають: аналіз; синтез та узагальнення отриманих даних; табличний і графічний методи (для забезпечення наочності представлення отриманих даних); компаративний аналіз.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах відбувається зміна вектору погляду на питання сталого розвитку. Як наслідок, ЄС адаптував законодавство щодо розкриття корпоративної інформації відповідно до своїх цінностей і принципів. Із прийняттям Директиви щодо корпоративної звітності щодо сталого розвитку (CSRD) у грудні 2022 року та Європейських стандартів звітності про сталий розвиток (ESRS) настав вирішальний момент, який є трансформаційним для економіки, суспільства та держави в цілому. Сучасний стан розвитку звітності зі сталого розвитку характеризується стандартизацією та структуруванням питань, які розкриваються в інтегрованій звітності. На основі CSRD компанії повинні будуть звітувати про вплив своєї діяльності на навколишнє середовище та суспільство, а також пов'язані з цим (фінансові) ризики та можливості за допомогою ESRS.

Компаніям доведеться оцінювати, як їхні операції впливають на світ загалом, і робити це шляхом проведення подвійного процесу оцінки суттєвості, відомого як «суттєвість впливу». Їм також доведеться оцінити, як проблеми сталого розвитку, у свою чергу, впливають на їхні прибутки або «фінансову суттєвість, пов'язану зі стійким розвитком» [13].

Стандарти сталого розвитку надають компаніям рамки, інструкції та інструменти, необхідні для підвищення продуктивності та ефективності, а також сприяють позитивному впливу на навколишнє та соціальне середовище. Стандарти сталого розвитку можна класифікувати як добровільні консенсусні стандарти та приватні стандарти. Прикладом організації зі стандартизації, яка використовує процес добровільного консенсусу для сталості, є Міжнародна організація стандартизації (ISO). Незважаючи на

певну схожість стандартів сталого розвитку щодо основних цілей і процедур розкриття інформації, існують помітні відмінності в історичному розвитку, цільових користувачів, географічної дисперсії та зосередженості на екологічних, соціальних та економічних питаннях.

До найбільш поширених стандартів звітності зі сталого розвитку можемо віднести: Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB); EU Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR); EU Sustainability Reporting Standards (European Sustainability Reporting Standards, ESRS); Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD); IFRS S1, IFRS S2, розроблені Радою з міжнародних стандартів сталого розвитку (International Sustainability Standards Board (ISSB (IFRS); Global Reporting Initiative (GRI); Carbon Disclosure Project (CDP); Робоча група зі звітності про фінансову діяльність, пов'язану з кліматом (Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD)) [11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18].

Ключові характеристики провідних систем звітності про сталий розвиток наведено в табл. 1.

Як видно з таблиці 1, більшість стандартів, таких як GRI, CDP, TCFD, IFRS S1, IFRS S2, охоплюють глобальний масштаб, спрямований на забезпечення прозорості та порівнюваності звітів на міжнародному рівні. Стандарти GRI та CSRD, охоплюють широкий спектр показників ESG (економічних, екологічних, соціальних) показників, що дозволяє підприємствам звітувати про всі аспекти сталого розвитку. Крім того, більшість стандартів мають річний період звітності, що дозволяє забезпечити регулярну звітність і відстеження прогресу у сталому розвитку.

Відмінностями в підходах до звітування є те, що у вищерозглянутих стандартах різні цілі висвітлення інформації, а саме: GRESB зосереджується на енергетиці, викидах парникових газів (ПГ), воді та соціальних показниках для компаній з нерухомості; SFDR акцентує увагу на факторах сталого розвитку та ризиках для учасників фінансового ринку; TCFD зосереджується на управлінні кліматичними ризиками та впливі клімату на бізнес-стратегії; IFRS S2 більш деталізовано розглядає інформацію, пов'язану з кліматом, порівняно з IFRS S1, що має загальніші вимоги; SFDR та CSRD спрямовані на учасників фінансового ринку та великі компанії в ЄС; IFRS S1/S2 призначені для будь-якої компанії, що звітує за стандартами ISSB; CDP зосереджується на кліматичних даних, таких як зміна клімату, викиди парникових газів, водна безпека та лісові ризики, що робить його вузькоспеціалізованим.

Різноманітність стандартів забезпечує компаніям можливість вибору найбільш відповідного підходу до звітності, залежно від їх специфічних потреб та галузевої направленості. Деякі стандарти спрямовані на детальне розкриття одного аспекту діяльності (наприклад, клімату), тоді як інші охоплюють повний спектр ESG-показників.

Таблиця 1

Ключові характеристики окремих стандартів звітування підприємств про сталий розвиток

Стандарт звітності зі сталого розвитку	Суб'єкт звітування	Ключові показники звіту	Звітний період	Масштаб застосування	Мета
GRESB	Компанії з нерухомості (керуючі активами, інвестори, забудовники)	Енергетика, викиди ПП, вода, відходи, соціальні показники	Річний	глобальний	Оцінка ефективності сталого розвитку та порівняння з аналогами
SFDR	Учасники фінансового ринку, фінансові консультанти	Основні несприятливі впливи (PAI) на фактори сталого розвитку, ризики сталого розвитку, просування екологічних або соціальних характеристик і цілі сталого інвестування	Безперервно (потрібні регулярні оновлення)	Застосовується до будь-якого глобального фонду, який утримує європейські інвестиції та продає ці інвестиції на європейський ринок.	Підвищення прозорості на ринку екологічно чистих інвестиційних продуктів та захист від «зеленого відмивання».
ESRS	Компанії ЄС	Повний спектр екологічних, соціальних та управлінських факторів, включаючи зміну клімату, біорізноманіття та права людини	Річний	Європейський Союз	Забезпечення високого ступеня взаємодії між стандартами ЄС і світовими стандартами та запобігання подвійній звітності компаній.
CSRD	Компанії ЄС, великі компанії, які становлять суспільний інтерес (PIE)	Фактори ESG, вплив зміни клімату, різноманітність правління, належна перевірка ланцюга поставок тощо	Річний	Європейський Союз	Забезпечення узгодженості та співставності інформації про сталий розвиток компаній
IFRS S1	Будь-яка компанія будь-якого розміру, державна чи приватна, може звітувати за стандартами ISSB	Загальне розкриття інформації щодо сталого розвитку	Річний	Глобальний	Встановлення глобальних базових вимог до загального розкриття інформації, пов'язаної зі стійкістю
IFRS S2	Компанії зобов'язані надавати інвесторам інформацію про сталий розвиток	Розкриття інформації, пов'язаної з кліматом, узгоджується з TCFD	Річний	Глобальний	Деталізація розкриття інформації, пов'язаної з кліматом, та забезпечення прозорості звітності
GRI	Всі організації	Комплексні показники ESG в економічних, екологічних і соціальних областях	Річний	Глобальний	Сприяння прозорості звітності про сталий розвиток, забезпечуючи збалансований підхід до ESG.
CDP	Компанії, міста, штати та регіони	Дані про зміну клімату, викиди парникових газів, водна безпека, лісові ризики	Річний	Глобальний	Сприяння екологічній прозорості та стійкості економіки, шляхом вимірювання впливу на навколишнє середовище.
TCFD	Фінансові установи; великі компанії; компанії, що котируються на біржі	Управління: ролі ради директорів та керівництва у питаннях кліматичних ризиків. Стратегія: Вплив кліматичних ризиків на бізнес-стратегію та фінансове планування. Управління ризиками: Процеси ідентифікації та управління кліматичними ризиками. Показники та цілі: Викиди парникових газів і цілі зі зниження кліматичного впливу.	Річний	Глобальний	Сприяння управлінню, пов'язаному з кліматом, фінансовими ризиками та можливостями в економіці та фінансовій системі

Джерело: складено на основі [11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18]

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений у дослідженні аналіз міжнародних підходів до стандартизації звітності зі сталого розвитку показав, що останнім часом кількість нормативних актів і стандартів екологічного, соціального та корпоративного управління (ESG) у всьому світі стрімко зростає, що супроводжується використанням різних підходів до складання цієї звітності. Як наслідок, існують значні варіації (розбіжності) в розкритті змісту інформації, щодо звітності зі сталого розвитку та ефективності ESG компанії, що ускладнює процедуру аудиту даного напрямку, який спрямований на перевірку відповідності суб'єкта господарювання вибраним

цілям сталого розвитку. Стандартизація підходів до складання звітності зі сталого розвитку вплине на вимірювання ризиків, пов'язаних з ESG та проведення аудитором аналізу документації та процесів суб'єкта господарювання для підтвердження досяжності мети і ефективності стратегії сталого розвитку компанії, шляхом оцінювання розкриття інформації про управління екологічними та соціальними впливами.

Наступними кроками в процесі стандартизації підходів до складання звітності зі сталого розвитку в Україні є гармонізація вітчизняного нормативно-правового поля із директивним вимогами ЄС та стандартами ESRS.

Література

1. The Top 7 Sustainability Reporting Standards in 2024. URL: <https://www.brightest.io/sustainability-reporting-standards> (дата звернення 26.08.2024).
2. Єфименко Т.І. Звітування зі сталого розвитку: виклики та шляхи подолання. *Фінанси України*. 2019. № 11. С. 9–19. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.11.009>.
3. Ловінська Л.Г., Бондар Т.А. Нефінансова звітність як основа інформаційного забезпечення моніторингу досягнення Цілей сталого розвитку. *Фінанси України*. 2019. 11. С. 20–30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2019_11_4 (дата звернення 26.08.2024).
4. Метелиця В. Стандартизація звітності сталого розвитку як передумова зеленої післявоєнної відбудови агросектору. *Сталий розвиток економіки*. 2023. 2(47). С. 137–145. doi: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2023-47-20>.
5. Bezverkhyi K., Poddubna N., Moshkovska O. International standardization of non-financial reporting. *Foreign trade: economics, finance, law*. 2023. 3. P. 83–91. doi: [https://doi.org/10.31617/3.2023\(128\)07](https://doi.org/10.31617/3.2023(128)07).
6. Кучерява М.В. Удосконалення складання нефінансової звітності підприємств в умовах диджиталізації. *Фінанси України*. 2022. № 10. С. 80–102. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2022.10.080>.
7. Олійник Я.В., Кучерява М.В. Удосконалення нормативно-правового забезпечення нефінансової звітності в Україні як результат співпраці з міжнародними інституціями. *Фінанси України*. 2019. № 11. С. 31–43. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.11.031>.
8. Krasodomska J., Zarzycka E., Zieniuk P. Voluntary sustainability reporting assurance in the European Union before the advent of the corporate sustainability reporting directive: The country and firm-level impact of Sustainable Development Goals. *Sustainable Development*. 2024. 32(3). P. 1652–1664. doi: <https://doi.org/10.1002/sd.2744>.
9. Pizzi S., Venturelli A., Caputo F. Regulating Sustainability Reporting in Europe: De Jure Harmonisation or De Facto Standardisation? *Accounting in Europe*. 2024. P. 1–25. doi: <https://doi.org/10.1080/17449480.2024.2330976>.
10. Gasparyan V. The evolution of standardization of sustainable development reporting. *Economics, Finance and Accounting*. 2024. 1(13). P. 65. doi: <https://doi.org/10.59503/29538009-2024.1.13-65>.
11. Sustainability at GRESB. URL: <https://www.gresb.com/nl-en/sustainability-at-gresb/> (дата звернення 26.08.2024).
12. SFDR Reporting Solution. URL: <https://www.gresb.com/nl-en/products/sfdr-reporting> (дата звернення 26.08.2024).
13. The Commission adopts the European Sustainability Reporting Standards. URL: https://finance.ec.europa.eu/news/commission-adopts-european-sustainability-reporting-standards-2023-07-31_en (дата звернення 26.08.2024).
14. Corporate sustainability reporting. URL: https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en (дата звернення 26.08.2024).
15. Integrated Thinking & Strategy: State of Play Report. *IFRS*. 2020. URL: <https://integratedreporting.ifrs.org/resource/integrated-thinking-strategy-state-of-play-report/> (дата звернення 26.08.2024).
16. GRI Standards. URL: <https://www.globalreporting.org/standards/download-the-standards/> (дата звернення 26.08.2024).
17. Carbon Disclosure Project (CDP). URL: <https://www.cdp.net/en> (дата звернення 26.08.2024).
18. Робоча група зі звітності про фінансову діяльність, пов'язану з кліматом (Task Force on Climate-related Financial Disclosures або TCFD). URL: <https://www.gov.uk/government/publications/tcf-aligned-disclosure-application-guidance/task-force-on-climate-related-financial-disclosure-tcf-aligned-disclosure-application-guidance> (дата звернення 26.08.2024).

References

1. The Top 7 Sustainability Reporting Standards in 2024. (2024). Retrieved from <https://www.brightest.io/sustainability-reporting-standards>.
2. Iefymenko, T. (2019). Sustainable development reporting: challenges and ways to overcome them. *Finance of Ukraine*, 11, 9–19. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.11.009> [in Ukrainian].
3. Lovinska, L., Bondar, T. (2019). Non-financial reporting as the database for monitoring the Sustainable Development Goals attainment. *Finance of Ukraine*, 11, 20–30. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2019_11_4 [in Ukrainian].
4. Metelytsia, V. (2023). Sustainability reporting standardization as a prerequisite for green post-war reconstruction of the agricultural sector. *Sustainable Development of Economy*, 2(47), 137–145. doi: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2023-47-20> [in Ukrainian].
5. Bezverkhyi, K., Poddubna, N., & Moshkovska, O. (2023). International standardization of non-financial reporting. *Foreign trade: economics, finance, law*, 3, 83–91. doi: [https://doi.org/10.31617/3.2023\(128\)07](https://doi.org/10.31617/3.2023(128)07).
6. Kuchriava, M. (2022). The development of entities' non-financial reporting preparation in the context of digitalization. *Finance of Ukraine*, 10, 80–102. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2022.10.080> [in Ukrainian].
7. Oliynyk, Ya., & Kucheriava, M. (2019). Improvement of legislation for non-financial reporting in Ukraine as the result of cooperation with international institutions. *Finance of Ukraine*, 11, 31–43. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.11.031> [in Ukrainian].
8. Krasodomska, J., Zarzycka, E., & Zieniuk, P. (2024). Voluntary sustainability reporting assurance in the European Union before the advent of the corporate sustainability reporting directive: The country and firm-level impact of Sustainable Development Goals. *Sustainable Development*, 32(3), 1652–1664. doi: <https://doi.org/10.1002/sd.2744>.
9. Pizzi, S., Venturelli, A., & Caputo, F. (2024). Regulating Sustainability Reporting in Europe: De Jure Harmonisation or De Facto Standardisation? *Accounting in Europe*, 1–25. doi: <https://doi.org/10.1080/17449480.2024.2330976>.
10. Gasparyan, V. (2024). The evolution of standardization of sustainable development reporting. *Economics, Finance and Accounting*, 1(13), 65. doi: <https://doi.org/10.59503/29538009-2024.1.13-65>.
11. Sustainability at GRESB. (2024). Retrieved from <https://www.gresb.com/nl-en/sustainability-at-gresb/>.
12. SFDR Reporting Solution. (2024). Retrieved from <https://www.gresb.com/nl-en/products/sfdr-reporting>.
13. The Commission adopts the European Sustainability Reporting Standards (2024). Retrieved from https://finance.ec.europa.eu/news/commission-adopts-european-sustainability-reporting-standards-2023-07-31_en.
14. Corporate sustainability reporting. (2024). Retrieved from https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en.
15. IFRS. (2020). Integrated Thinking & Strategy: State of Play Report. Retrieved from <https://integratedreporting.ifrs.org/resource/integrated-thinking-strategy-state-of-play-report/>.
16. GRI Standards. (2024). Retrieved from <https://www.globalreporting.org/standards/download-the-standards/>.
17. Carbon Disclosure Project (CDP). (2024). Retrieved from <https://www.cdp.net/en>.
18. Task Force on Climate-related Financial Disclosures. (2024). Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/tcf-aligned-disclosure-application-guidance/task-force-on-climate-related-financial-disclosure-tcf-aligned-disclosure-application-guidance>.

УДК 658.589:338

Шкода Мар'яна Сергіївна

доктор економічних наук,

доцент кафедри підприємництва та бізнесу

Київський національний університет технологій та дизайну

Shkoda Mariana

Doctor of Science in Economics,

Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and Business

Kyiv National University of Technologies and Design

ORCID: 0000-0002-7356-4320

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10263

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА
БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

ІНТЕРАКТИВНІ ОСВІТНІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНОЇ АДАПТАЦІЇ ВЕТЕРАНІВ ВІЙНИ

INTERACTIVE EDUCATIONAL PLATFORMS AS A TOOL FOR SOCIAL AND PROFESSIONAL ADAPTATION OF WAR VETERANS

Анотація. Вступ. Для багатьох ветеранів війни вирішенням проблеми безробіття є створення та ведення власного бізнесу, як інструменту соціально-професійної адаптації, адже, вагомою умовою повернення до повноцінного життя українського воїна є його самореалізація, отримання стабільного економічного доходу та забезпечення відповідного соціального статусу у суспільстві. Питання є безумовно актуальним, бо більше третини ветеранів, які завершили військову службу, висловили інтерес до відкриття власного бізнесу, як стверджує дослідження МОМ, проведене у 2022 році [12]. Це ж дослідження визначає проблеми, з якими ветерани стикаються на шляху відкриття й ведення власної справи: 77% опитуваних ветеранів війни зазначили про труднощі зі створенням власного бізнесу через відсутність стартового капіталу, 60% зауважили, що їм потрібна допомога зі визначенням напрямів відкриття бізнесу, 51% зазначили, що розпочинати власний бізнес дуже ризиковано, 32% відповіли про брак інформації щодо організації власного бізнесу. На сьогодні в системі закладів вищої освіти спостерігається потужність системи online навчання на основі використання інтерактивних платформ, проте лише деякі з них були задокументовані у військовому середовищі, використовуючи цю технологію навчання. Відтак постає завдання дослідити можливість використання інтерактивних платформ при навчанні основам підприємництва ветеранів війни, проаналізувати та встановити найбільш ефективну платформу, яка буде простою для сприйняття та з простим інтерфейсом в процесі навчання ветеранів війни основам підприємництва.

Гіпотеза наукового дослідження. Передбачається, що впровадження інтерактивної платформи для навчання ветеранів війни основам підприємництва, дозволить їм розв'язати низку проблемних ситуацій в процесі відкриття власної справи, ознайомить з нормами законодавства та системою оподаткування в Україні.

Метою статті є дослідження інтерактивних освітніх платформ як інструменту соціально-професійної адаптації ветеранів війни, перспективи імплементації системи online навчання для реалізації тренінгових курсів з основ ведення бізнесу для ветеранів війни.

Методи дослідження: метод системного аналізу в процесі порівняння функцій та інструментів існуючих в світі інтерактивних платформ онлайн навчання, метод критичного мислення – для виокремлення найефективнішої інтерактивної платформи для навчання ветеранів війни основам ведення бізнесу, методу аналогії – при вивченні міжнародного досвіду застосування інтерактивних платформ в процесі навчання воєнних.

Результати: запропоновано імплементувати систему онлайн навчання для реалізації тренінгових курсів з основ ведення бізнесу для ветеранів війни, використовуючи популярне модульне об'єктно-орієнтоване динамічне середовище навчання Moodle. Доведено, що процес навчання з використанням інтерактивної платформи навчання Moodle для ветеранів війни, дозволить їм реалізовувати основні методичні принципи, щодо організації та ведення власного бізнесу. Також наявність тренінгових курсів і постійний зв'язок з викладачем допомагає ветеранам війни сформувати підприємницьку логіку – тип мислення, з яким можливо запустити свій стартап у найкоротший термін.

Висновки: можна стверджувати, що застосування інтерактивної платформи дозволить не тільки спростити процес відкриття власного бізнесу ветеранами війни, а й вирішить низку проблем, які стосуються їх соціально-професійної та психологічної адаптації.

Ключові слова: соціально-економічна адаптація, психологічна адаптація, військовослужбовці, ветеран війни, онлайн навчання; інтерактивні майданчики, ведення власного бізнесу.

Summary. Introduction. For many war veterans, the solution to the problem of unemployment is to create and run their own business, as a tool for social and professional adaptation, because self-realization, obtaining a stable economic income and ensuring the appropriate social status in society is a significant condition for returning to a full-fledged life of a Ukrainian soldier. The question is relevant, because more than a third of veterans who have completed military service expressed interest in opening their own business, as stated by the IOM study conducted in 2022 [12]. The same study identifies the problems faced by veterans on the way to opening and running their own business: 77% of surveyed war veterans noted difficulties in creating their own business due to a lack of start-up capital, 60% noted that they needed help in determining directions for opening a business, 51% noted that starting one's own business is very risky, 32% answered that there is a lack of information regarding the organization of one's own business. Today, in the system of higher education institutions, the power of the online learning system based on the use of interactive platforms is observed, but only a few of them have been documented in the military environment using this learning technology. Therefore, the task arises to investigate the possibility of using interactive platforms in teaching war veterans the basics of entrepreneurship, to analyze and establish the most effective platform that will be easy to understand and with a simple interface in the process of teaching war veterans the basics of entrepreneurship.

Hypothesis of scientific research. It is assumed that the introduction of an interactive platform for training war veterans in the basics of entrepreneurship will allow them to solve a number of problematic situations in the process of opening their own business and will familiarize them with legislation and the taxation system in Ukraine.

The purpose of the article is the study of interactive educational platforms as a tool for social and professional adaptation of war veterans, the prospects of implementing an online learning system for the implementation of training courses on the basics of business for war veterans.

Research methods: the method of system analysis in the process of comparing the functions and tools of online learning interactive platforms existing in the world, the method of critical thinking – to single out the most effective interactive platform for teaching war veterans the basics of business, the method of analogy – when studying the international experience of using interactive platforms in the learning process military.

Results: it is proposed to implement an online learning system for the implementation of training courses on the basics of conducting business for war veterans, using the popular modular object-oriented dynamic learning environment Moodle. It has been proven that the learning process using the Moodle interactive learning platform for war veterans will allow them to implement the main methodical principles of organizing and running their own business. Also, the availability of training courses and constant communication with the teacher helps war veterans to form an entrepreneurial logic – the type of thinking with which it is possible to launch your startup in the shortest possible time.

Conclusions: it can be argued that the use of an interactive platform will not only simplify the process of opening one's own business by war veterans but will also solve a number of problems related to their socio-professional and psychological adaptation.

Key words: socio-economic adaptation, psychological adaptation, military personnel, war veteran, online training; interactive platforms, running your own business.

Постановка проблеми. Початок повномасштабної війни призводить до збільшення кількості вразливих груп населення, а саме ветеранів війни. На сьогодні в Україні зареєстровано 1,2 млн. ветеранів, а після завершення війни, включно з членами родини, їх кількість може зрости до 5–6 млн. осіб [9].

За час повномасштабної війни несприятливі умови для соціальної та професійної реінтеграції ветеранів склалися безпосередньо і на вітчизняному ринку праці. Через війну збільшилась кількість безробітних, розширився тіньовий ринок праці в Україні, зокрема і за рахунок ветеранів війни. За офіційною статистикою, з початку поточного року кількість безробітних ветеранів війни збільшилась на 700 осіб. Водночас чисельність безробітних ветеранів війни, які отримували послуги Державної служби зайнятості в період січень — вересень 2023

р., склала 4,2 тис. осіб, з них, зареєстровані як безробітні — 4,1 тис.; працевлаштовані — 672 особи; відвідували профнавчання — 92 особи, отримали ваучер на навчання — 71 особа. Чисельність безробітних учасників бойових дій, охоплених профорієнтаційними послугами у зазначений період, склала 3,5 тис. осіб [8]. Звичайно, в силу низки причин організаційного, управлінського, психологічного характеру, наведені статистичні дані не повною мірою відтворюють реальну ситуацію у сфері працевлаштування ветеранів війни.

Після демобілізації бійцям вкрай важко знайти престижну роботу та повернутись до звичного життя. Для багатьох із них вирішенням цієї проблеми є створення та ведення власного бізнесу як інструменту соціально-економічної адаптації, адже важливою умовою повернення до повноцінного життя українського

війна є його самореалізація, отримання стабільної економічного доходу та забезпечення відповідного соціального статусу в суспільстві [12]. Це говорить про необхідність проведення додаткових заходів, а саме використання інтерактивних майданчиків, які дозволять ветеранам війни навіть на відстані повноцінно отримати кваліфіковане навчання та консультаційні послуги для відкриття власної справи.

Сьогодні в системі закладів вищої освіти спостерігається потужність системи дистанційного навчання на основі використання інтерактивних платформ, але лише деякі з них були задокументовані у військовому середовищі з використанням цієї навчальної технології. Тому завдання цієї статті — дослідити можливість використання онлайн-платформ для навчання підприємництву ветеранів війни в Україні, проаналізувати найбільш ефективні платформи, які будуть зрозумілими (з простим інтерфейсом тощо) під час їхньої підготовки.

Аналіз останніх досліджень та невирішеної частини проблеми. Сьогодні більшість наукових досліджень спрямовані на вивчення проблем психологічної та соціальної адаптації ветеранів війни та їх сімей. Особливо вони обґрунтовані в наукових працях П. Ворони [4], Є. Гордієнко [5], М. Панов [11]. Метою ряду авторських досліджень є розуміння шляхів соціальної адаптації ветеранів війни, серед яких тренінги, які позитивно впливають на їх посттравматичну реабілітацію.

П. Ворона зазначає, що «учасники бойових дій — це люди, які, як правило, вже здобули освіту, тому справжня проблема полягає не в потребі вищої чи професійної освіти, а в ПТСР. Їм потрібна допомога в наданні нових можливостей, а не повернення до старого» [4].

У більшості наукових досліджень мало уваги приділяється визначенню конкретних шляхів соціально-економічної адаптації ветеранів, не враховується специфіка ведення війни, не чітко налагоджений зворотній зв'язок. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак і визначило вибір напряму дослідження в науковому та практичному аспектах.

Метою дослідження є дослідження інтерактивних освітніх платформ як інструменту соціально-професійної адаптації ветеранів війни, перспективи імплементації системи online навчання для реалізації тренінгових курсів з основ ведення бізнесу для ветеранів війни.

Результати досліджень. З початком повномасштабної російської війни сформувалася дуже специфічна соціальна група, яка потребує постійної психологічної та соціально-економічної адаптації. Ще на початку бойових дій велика роль приділялася психологічній адаптації ветеранів до цивільного життя; сьогодні також додалася допомога в соціально-економічній адаптації ветеранів війни в побуті [5].

П. Ворона у своїх дослідженнях зазначає, що головне для ветеранів сьогодні — це гідна праця, яка в переважній більшості випадків гарантує успішність процесу соціальної інтеграції [4].

Один із шляхів — розробка методик професійної адаптації ветеранів війни.

Згідно з фокус-груповими дослідженнями «Реінтеграція ветеранів в Україні: національне опитування», проведеними Міжнародною організацією з міграції (МОМ, 2022), ветерани війни зазначили, що перш за все їм необхідно підвищувати знання та навички у сфері підприємницької діяльності. Більшості з них бракує знань, насамперед, у сфері просування свого бізнесу, потрібна допомога у визначенні напрямів відкриття своєї власної справи [12].

У цьому контексті актуальними видаються спеціальні програми, зокрема навчальні курси, тренінги та консультації, які б дозволили ветеранам війни розпочати власну справу.

Сьогодні є поширеною практика використання інтерактивних платформ в освітньому процесі закладів освіти, доцільно застосовувати таку практику і у військовому середовищі.

Інтерактивна платформа — це інноваційна форма навчання, яка надає учасникам мережевий доступ до цифрових навчальних ресурсів. Цифрові технології в рамках системи безперервної освіти

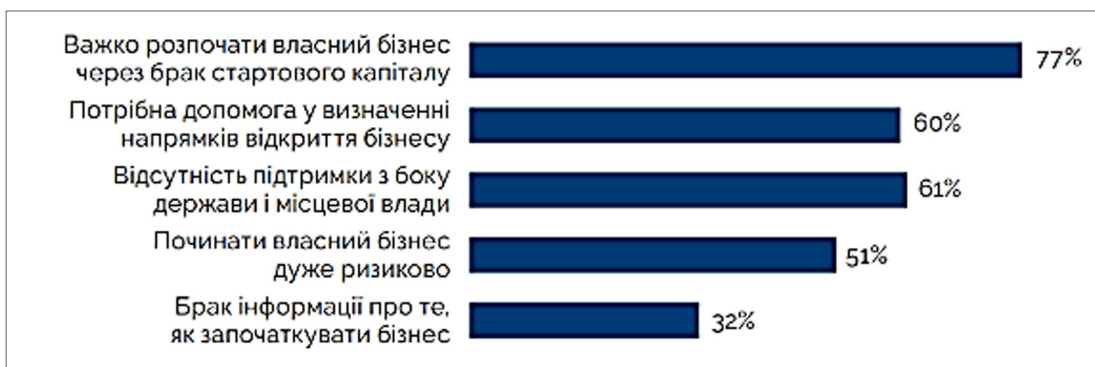


Рис. 1. Оцінка тверджень щодо умов започаткування власного бізнесу ветеранами, які хотіли би розпочати власний бізнес або вже мають власний бізнес (які повністю згодні із твердженнями)

Джерело: за даними [12]

дають змогу індивідуалізувати процес навчання як на етапі вивчення нового матеріалу, так і на етапі контролю знань, умінь. Ця платформа пропонує якісні курси та мультимедійну підтримку.

Створення інтерактивної платформи для дистанційної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації дозволить ветеранам війни отримувати інформацію про бізнес-можливості, навчальні матеріали, а також бізнес-новини. Окрім онлайн-інструментів та ресурсів, зареєстровані користувачі зможуть відвідати освітні заходи та тренінги з розвитку бізнесу, обмінятися досвідом та кращими практиками, встановити корисні контакти, обговорити проблеми та отримати практичні поради щодо вдосконалення підприємницької діяльності від провідних експертів.

Основними принципами навчання на базі інтерактивної платформи є:

1. Гнучкість — навчання може проходити у зручний для ветеранів війни час, у зручному місці та у зручному темпі.
2. Модульність — створення кожним окремим курсом цілісного уявлення про окрему предметну галузь, що дає змогу з набору незалежних модульних курсів сформувати навчальний план, який найбільше відповідає індивідуальним чи груповим потребам ветеранів війни.
3. Паралелізм — можливість навчання без відриву від виробництва.
4. Рентабельність — концентроване та уніфіковане представлення інформації.
5. Технологічність — використання сучасних інформаційних технологій в процесі навчального процесу, що сприяють входженню ветерана війни, котрий навчається, у світовий інформаційний простір.

Про існування зростаючої тенденції у використанні інтерактивних платформ свідчить і сам ринок, де зростає пропозиція різноманітних платформ для дистанційної освіти. Їх можна розділити на дві групи: масові відкриті онлайн-курси (Massive open online courses, MOOC) і програмне забезпечення.

Серед MOOC, наприклад, успішно працюють популярні сайти Coursera, Udacity, Ed X. В Україні ця форма тільки починає розвиватися, MOOC застосовується більше для самоосвіти. Використовувати такі майданчики для організації повноцінної підготовки ветеранів війни незручно, адже будь-яка послуга має свої обмеження та вимоги. Тому найзручнішим рішенням для даного навчання може бути веб-програмне забезпечення, наприклад, Moodle, e-Front, Adobe Connect Pro, Blackboard Learning System, WebCt, Microsoft Learning Gateway тощо.

Дослідивши зарубіжний досвід, було виявлено, що дослідження, що Dropbox як академічний онлайн-портал для військових ветеранів класу А виявився неефективним у покращенні досвіду навчання американських студентів-ветеранів війни. Він використовувався лише для представлення завдань для заміни звичайної електронної пошти. В США було запропоновано використовувати EDU 2.0, хмарну систему управління навчанням, щоб збагатити практику навчання американських студентів-ветеранів війни. Однак з часом вони прийшли до ідеї створити віртуальне навчальне середовище (VLE), призначене для підтримки особистого навчання між викладачем та учасником програми [2]. Це встановлюється за допомогою платформи електронного навчання під назвою Modular Object Oriented Dynamic Learning Environment (MOODLE). Ця програмна платформа пропонує інтерфейс-



Рис. 2. Глобальне використання інтерактивної платформи Moodle [3]

ні модулі для тестів, завдань, блогів, форумів та інших корисних посібників як для студентів, так і для викладачів. MOODLE — це корисна платформа електронного навчання з багатьма функціями, які роблять навчання корисним. Moodle постійно оновлюється новими функціями, і ці функціональні можливості дозволяють отримати більш загальний і уніфікований підхід до навчання [3].

Навчальна платформа Moodle — це проект програмного забезпечення з відкритим вихідним кодом, який розроблявся з 2002 року під керівництвом Moodle Pty Ltd і використовується в сотнях тисяч установ і робочих місць у всьому світі (рис. 2).

Зараз використання інтерактивних платформ для навчання підприємницьким здібностям ветеранів війни знаходиться на початковій стадії впровадження не лише в Україні, а й у всьому світі.

Сьогодні в системі Moodle налічується 6 програмних продуктів: Moodle LMS, Moodle App, Moodle Workplace, MoodleCloud, MoodleNet, Moodle Education, кожен з яких має свої особливості та призначення (табл. 1).

Навчальний курс розроблено з урахуванням наступних правил:

- 1) забезпечення лінійної послідовності вивчення модулів курсу;
- 2) використання модулів для повторення навчального матеріалу, необхідного при вивченні наступної теми, якщо цей матеріал не був безпосереднім предметом вивчення попередньої теми;
- 3) впровадження модулів для узагальнення навчального матеріалу та контролю навчальних досягнень з предмета підготовки.

Відповідно до вказаних правил можна спроектувати таку орієнтовну структуру курсу з основ ведення бізнесу для ветеранів війни (рис. 3).

Платформа Moodle дозволяє ветеранам війни організувати чітку систему рольового доступу до ресурсів, достатня захищеність якої захищає від перегляду небажаними користувачами не призначених для них даних. Це дає можливість проводити мережеві тести (система надає велику кількість інструментів для їх організації). Крім того, захисту ресурсів від доступу неавторизованих користувачів мережі сприяє впровадження таких активних елементів, як тематичний чат, форум, онлайн-семінар, робочий зошит, які стануть у пригоді як існуючі інструменти соціально-економічної адаптації ветеранів війни тощо. Платформа Moodle має велику кількість модулів керування (рис. 4).

Викладач (ментор) може оцінити будь-який вид діяльності з навчального курсу, а також написати рецензію на будь-яку роботу (бізнес-план) користувачів (ветеранів війни), де вказати недоліки та шляхи їх усунення. Система передбачає можливість створення та використання в рамках курсу будь-якої системи оцінювання, визначеної викладачем курсу. У Moodle викладач може проаналізувати участь та активність ветеранів війни (час, відведений на роботу з матеріалами; оцінити розвиток того, які елементи курсу викликали труднощі у групи (чи конкретного учасника); оперативно надавати допомогу у виховній роботі в Інтернеті або локальній мережі навчального закладу шляхом завантаження додаткових матеріалів). Важливою особливістю Moodle є можливість системи створювати та зберігати

Таблиця 1

Характеристика продуктів системи Moodle

Назва	Особливості
Moodle LMS	Всесвітня навчальна платформа з відкритим вихідним кодом Moodle дозволяє вам створити приватний навчальний онлайн-простір, наповнений курсами та матеріалами. Ви будете завжди мати повний контроль над усіма своїми даними та над тим, хто з учасників курсу є в системі.
Moodle App	Використовуючи програми Moodle, учасники можуть миттєво отримати доступ до навчальних матеріалів з будь-якого місця. Усе, що користувач робить офлайн у додатку автоматично синхронізується при підключенні, тому навчання завжди доступне на ваших пристроях.
Moodle Workplace	Moodle Workplace дозволяє ділитися знаннями у вашій організації та розвивати певні набори навичок. Надайте своїм співробітникам гнучкість доступу до вашої системи навчання з будь-якого місця на будь-якому пристрої. Оптимізуйте свою стратегію навчання та розвитку у вашій організації.
MoodleCloud	MoodleCloud розроблений для викладачів, інструкторів і тих, хто потребує онлайн-навчальне середовище для навчання або полегшення навчання в будь-якій ситуації.
MoodleNet	Нова відкрита платформа соціальних медіа для викладачів, спочатку зосереджена на колекціях відкритого вмісту, створених спільно. MoodleNet стане невід'ємною частиною екосистеми Moodle, що дасть змогу освітянським спільнотам ділитися та навчатися один з одним, щоб покращити якість освіти.
Moodle Education	Зосередження на результатах навчання з використанням платформи з відкритим кодом. Програма сертифікації вчителів Moodle (MEC) визнає та підтверджує володіння. побудова ефективної викладацької та навчальної діяльності за допомогою Moodle.

Джерело: систематизовано автором на основі даних [3]

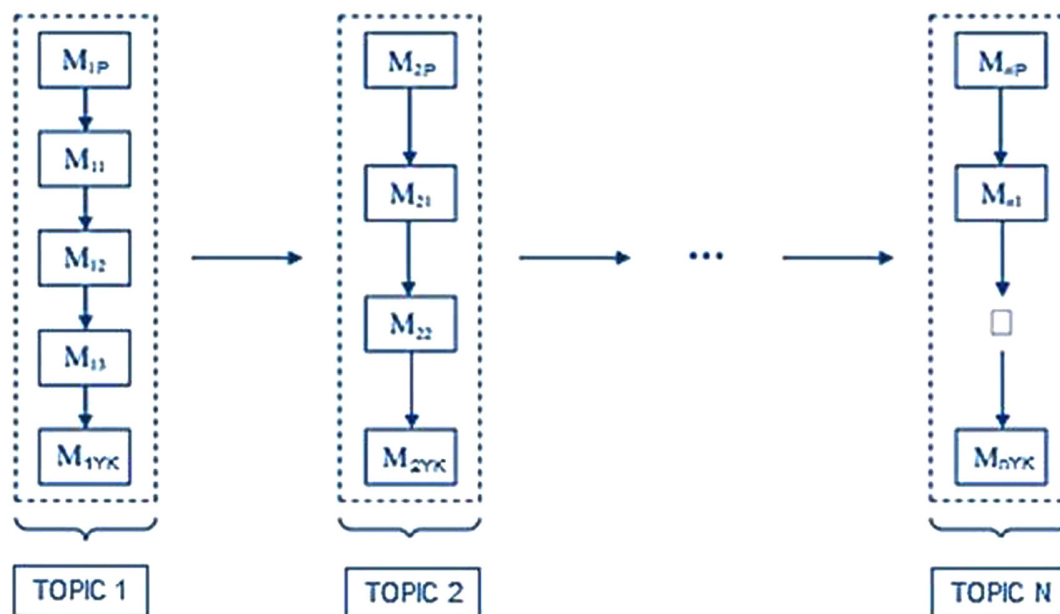


Рис. 3. Орієнтовна структура курсу з основ ведення бізнесу: M_{1P}, M_{2P}, M_{nP} — модулі для повторення навчального матеріалу; M₁₁, M₁₂ ... M_{n1} — змістовні модулі дистанційного курсу; M_{1YK}, M_{2YK}, M_{nYK} — модулі для узагальнення навчального матеріалу та контролю навчальних досягнень ветеранів війни

Джерело: запропоновано автором

портфоліо кожного учасника курсу: усі виконані роботи, оцінки, коментарі викладачів, повідомлення на форумі. Працюючи через інтернет-платформу, ветерани війни можуть вивчати навчальний матеріал безпосередньо на сторінці курсу, а також завантажувати окремі файли курсу на свій комп'ютер

і навчатися у зручний час, не виходячи в Інтернет. Платформа надає можливість використовувати багато навчальних ресурсів і матеріалів, а також забезпечує комунікаційну взаємодію між ветеранами війни як в синхронному режимі за допомогою чату, так і в асинхронному режимі за допомогою електронної

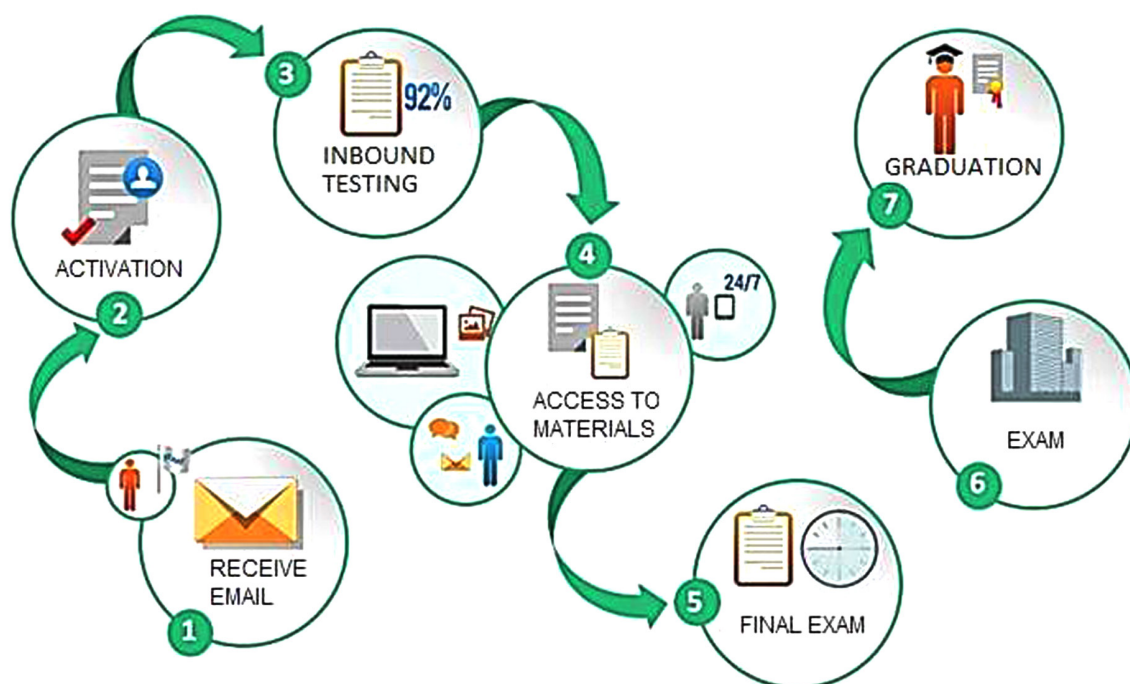


Рис. 4. Список інструментів платформи Moodle [3]

Таблиця 2

**Переваги використання інтерактивної платформи Moodle у процесі навчання
основам підприємництва для ветеранів війни**

Потенціал	Особливості
Усі ресурси — зібрані в окремі продукти	У системі можна створювати та зберігати електронні навчальні матеріали та приймати послідовність їх вивчення. Завдяки тому, що доступ до Moodle здійснюється через Інтернет чи інші мережі, ветерани війни не прив'язані до конкретного місця та часу, вони можуть переміщатися по матеріалам у власному темпі з будь-якої точки земної кулі. Електронний формат дозволяє використовувати як «підручник» не лише текстові, а й інтерактивні ресурси будь-якого формату від статті у Вікіпедії до відео на Youtube. Усі матеріали курсу зберігаються в системі, їх можна систематизувати за допомогою міток, тегів і гіпертекстових посилань.
Спільне вирішення навчальних завдань	Moodle орієнтований на співпрацю. Для цього система надає масу інструментів: вікі, глосарій, блоги, форуми, майстер-класи. Навчання можна проводити асинхронно, коли кожен ветеран війни вивчає матеріал у своєму темпі та в режимі реального часу, організовуючи онлайн-лекції та семінари. Система підтримує обмін файлами будь-якого формату — як між викладачем та учасниками системи, так і між самими учасниками.
Ментор завжди на зв'язку з слухачами курсу	Широкі можливості для спілкування — одна з сильних сторін Moodle. На форумі можна проводити дискусії в групах, оцінювати повідомлення, прикріплювати до них файли будь-якого формату. В особистих повідомленнях і коментарях — обговоріть конкретну проблему з викладачем особисто. Обговорення в чаті відбувається в режимі реального часу. Розсилки оперативно інформують усіх учасників курсу або окремі групи про поточні події: не потрібно писати кожному учаснику про нове завдання, група отримує повідомлення автоматично.
Контроль за якістю навчання	Moodle створює та зберігає портфоліо кожного учасника: усі подані роботи, оцінки та коментарі викладача, повідомлення на форумі. Дозволяє контролювати «відвідуваність» — активність учасників, час їх навчання в мережі. В результаті вчитель витрачає свій час ефективніше. Він може збирати статистику по групах. Таким чином, зрозуміти, як ветерани війни розуміють тему, і враховуючи це, запропонувати матеріал для подальшого вивчення.

Джерело: систематизовано автором на основі [2; 3; 12]

пошти, форуму тощо. Система підтримує обмін файлами будь-якого формату, як між викладачем та учасниками, так і між самими учасниками.

Для моніторингу діяльності ветеранів війни та рівня засвоєння навчального матеріалу викладач може переглядати звіти про успішність відповідних користувачів. Коротко розглянемо процес проходження та перевірки звіту з курсу відповідним користувачем (ветераном війни) в системі Moodle.

Moodle Analytics дозволяє відстежувати відповідність, проходження курсу та компетенції, є цінним при розгляді учасників ветеранів війни для ведення власного бізнесу (табл. 2).

У даній системі Moodle є можливість завантажити інструкції з використання програмного продукту, що дозволяє ефективно управляти бізнес-процесами. Також наявність навчальних курсів та постійне спілкування з викладачем допомагає ветеранам війни сформувати підприємницьку логіку — тип мислення, з яким можна запустити свій стартап у найкоротші терміни.

Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень. Сьогодні ефективним способом соціально-економічної адаптації ветеранів війни є відкриття власної справи та навчання новому. Відтак, було запропоновано реалізувати онлайн-

систему навчання з впровадження навчальних курсів з основ ведення бізнесу для ветеранів війни з використанням популярного модульного об'єктно-орієнтованого динамічного навчального середовища Moodle. Доведено, що процес навчання з використанням інтерактивної навчальної платформи Moodle для ветеранів війни дозволить реалізувати основні методичні принципи:

- достатній мотиваційний потенціал;
- дотримання принципів розвивального навчання;
- можливість багаторазового повторення навчального матеріалу;
- високий ступінь інтерактивності, ніж в аудиторії;
- модульність;
- доступність;
- індивідуалізація;
- наявність постійно діючої активної довідкової системи;
- можливість самоконтролю ветеранами;
- динамічність доступу до інформації;
- забезпечення наочності та різноманітності представленої інформації;
- конфіденційність (навчання інкогніто (без розголошення імені) через певні обставини, реєстрація під іншим іменем).

Література

1. From boots to business: Innovative delivery & partnership. URL: https://www.sba.gov/sites/default/files/files/B2B_Brochure.pdf (дата звернення: 15.08.2024).
2. Kameron S. E. A Review of Free Online Learning Management Systems (LMS). *TESL-EJ*. 2003. Vol. 7, No. 2. М-2. URL: <http://www-writing.berkeley.edu/TESLEJ/ej26/m2.html> (дата звернення: 15.08.2024).
3. *Moodle Users Association*. URL: <https://moodleassociation.org> (дата звернення: 15.08.2024).
4. Ворона П. В. Шляхи соціальної реабілітації учасників українсько-російської війни на Сході України: зарубіжний досвід. *Вісн. НАДУ. Серія «Державне управління»*. 2018. № 3 (90). С. 55–62.
5. Гордієнко Є. П. Механізми реалізації державної політики соціального захисту учасників бойових дій в Україні: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02. Харків, 2021. 20 с.
6. Демида Б., Сагайдак С., Копил І. Системи дистанційного навчання: огляд, аналіз, вибір. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/10662/1/14.pdf> (дата звернення: 15.08.2024).
7. Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3551-12#Text> (дата звернення: 15.08.2024).
8. *Міністерство соціальної політики: офіційний вебпортал*. URL: <https://www.msp.gov.ua> (дата звернення: 15.08.2024).
9. *Міністерство у справах ветеранів України: офіційний вебпортал*. URL: <https://mva.gov.ua/presenter/category/86-novini/ce-kategoriya-potuzhnih-lyudej-ministr-u-spravah-veteraniv-rozpovila-pro-dopomogu-veteranam-i-yihnim-rodinam> (дата звернення: 15.08.2024).
10. *Державна служба зайнятості України: офіційний сайт*. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/67> (дата звернення: 15.08.2024).
11. Панов М. С. Соціально-психологічна адаптація особистості: дослідження феномену. *Теоретичні і прикладні проблеми психології*. 2019. № 3(3). С. 255–266.
12. Реінтеграція ветеранів в Україні: національне опитування. URL: https://ukraine.iom.int/sites/g/files/tmzbd1861/files/documents/VETERANS%E2%80%99%20REINTEGRATION%20IN%20UKRAINE_UKR-NEW.pdf (дата звернення: 15.08.2024).

References

1. From boots to business: Innovative delivery & partnership. URL: https://www.sba.gov/sites/default/files/files/B2B_Brochure.pdf.
2. Kameron S. E. A Review of Free Online Learning Management Systems (LMS). *TESL-EJ*. 2003. Vol. 7, No. 2. М-2. URL: <http://www-writing.berkeley.edu/TESLEJ/ej26/m2.html>.
3. *Moodle Users Association*. URL: <https://moodleassociation.org>.
4. Vorona P. V. Shliakhy sotsialnoi reabilitatsii uchasnykiv ukrainsko-rosiiskoi viiny na Skhodi Ukrainy: zarubizhnyi dosvid. *Visn. NADU. Seriiia "Derzhavne upravlinnia"*. 2018. № 3 (90). S. 55–62 [in Ukrainian].
5. Hordiienko Ye. P. Mekhanizmy realizatsii derzhavnoi polityky sotsialnoho zakhystu uchasnykiv boiovykh dii v Ukraini: avtoref. dys. ... kand. nauk z derzh. upr.: spets. 25.00.02. Kharkiv, 2021. 20 s. [in Ukrainian].
6. Demyda B., Sahaidak S., Kopyl I. Systemy dystantsiinoho navchannia: ohliad, analiz, vybir. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/10662/1/14.pdf> [in Ukrainian].
7. Pro status veteraniv viiny, harantii yikh sotsialnoho zakhystu: Zakon Ukrainy. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3551-12#Text> [in Ukrainian].
8. *Ministerstvo sotsialnoi polityky: ofitsiyni vebportal*. URL: <https://www.msp.gov.ua> [in Ukrainian].
9. *Ministerstvo u spravakh veteraniv Ukrainy: ofitsiyni vebportal*. URL: <https://mva.gov.ua/presenter/category/86-novini/ce-kategoriya-potuzhnih-lyudej-ministr-u-spravah-veteraniv-rozpovila-pro-dopomogu-veteranam-i-yihnim-rodinam> [in Ukrainian].
10. *Derzhavna sluzhba zainiatosti Ukrainy: ofitsiyni sait*. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/67> [in Ukrainian].
11. Panov M. S. Sotsialno-psykholohichna adaptatsiia osobystosti: doslidzhennia fenomenu. *Teoretychni i prykladni problemy psykholohii*. 2019. № 3(3). S. 255–266 [in Ukrainian].
12. Reintehratsiia veteraniv v Ukraini: natsionalne opytuvannia. URL: https://ukraine.iom.int/sites/g/files/tmzbd1861/files/documents/VETERANS%E2%80%99%20REINTEGRATION%20IN%20UKRAINE_UKR-NEW.pdf [in Ukrainian].

УДК 368:336.02

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Вдовенко Лариса Олександрівна
доктор економічних наук, професор
Вінницький національний аграрний університет
Vdovenko Larysa
Doctor of Economics, Professor
Vinnitsa National Agrarian University
ORCID: 0000-0002-6283-2385

Черненко Ольга Сергіївна
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»
Chernenko Olha
Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher
National Scientific Center "Institute of Agrarian Economy"
ORCID: 0000-0001-5727-3139

Лісовська Вероніка Юріївна
магістр
Вінницького національного аграрного університету
Lisovska Veronika
M.Sc
Vinnitsa National Agrarian University

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10191

ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВИКІВ В УМОВАХ РЕАЛІЙ СЬОГОДЕННЯ

FINANCIAL CAPACITY OF INSURERS UNDER THE CONDITIONS OF TODAY'S REALITIES

Анотація. Вступ. В умовах реалій сьогодення страховий ринок України функціонує за нестабільного економічного середовища, що позначилось на зниженні активності страховиків, загостренні конкуренції між ними та відображається на їх фінансовій спроможності та взаємовідносинах із споживачами страхових послуг.

Мета. Метою дослідження є оцінка діяльності страховиків та виявлення проблем страхової діяльності в умовах реалій сьогодення.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: нормативно-правове забезпечення регулювання діяльності страхових компаній; праці дослідників у сфері страхових відносин та огляд страхового ринку України. В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування; аналізу та синтезу; логічного узагальнення результатів.

Результати. У науковій статті проаналізовано сучасний стан страхового ринку України, визначено рейтинг страхових компаній за основними показниками, окреслено існуючі проблеми в їх діяльності. Зроблено висновки, що нестабільне економічне середовище функціонування негативно позначається на фінансовій спроможності страховиків, тому конкурентоспроможними залишаються ініціативні на запровадження новітніх страхових продуктів із прийнятною ціновою політикою.

Перспективи. В подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на результативній діяльності страховиків на ринку за рахунок ефективного використання власних коштів, зростання обсягу зібраних страхових премій та загалом підвищення довіри населення в післявоєнний період відновлення економіки та страхового ринку зокрема.

Ключові слова: страхування, страховики, страхова діяльність, страховий ринок, страхові виплати, страхова премія, фінансова спроможність.

Summary. Introduction. In the conditions of real formation, the insurance market of Ukraine functions in an unstable economic environment, which affected the decrease in the activity of insurers, intensified competition between them and reflected in their financial efficiency and relationships with consumers of insurance services.

Goal. The purpose of the study is to evaluate the activity of insurers and identify the problems of insurance activity in the conditions of today's realities.

Materials and methods. The research materials are: normative and legal support for the regulation of the activities of insurance companies; the work of researchers in the field of insurance relations and an overview of the insurance market of Ukraine. The following scientific methods were used in the research process: theoretical generalization and grouping; analysis and synthesis; logical generalization of the results.

The results. The scientific article analyzes the current state of the insurance market of Ukraine, determines the rating of insurance companies according to the main indicators, and identifies existing problems in their activities. It was concluded that the unstable functioning of the economic environment has a negative impact on the financial efficiency of insurers, therefore, initiatives to introduce the latest insurance products with an accepted pricing policy remain competitive.

Prospects. In further scientific research, it is proposed to focus attention on the results of the activities of insurers due to the effective use of their own funds, an increase in the volume of collected insurance premiums and, in general, an increase in the confidence of the public market in the post-war period of recovery of the economy and the insurance market.

Key words: insurance, insurers, insurance activity, insurance market, insurance payments, insurance premium, financial capacity.

Постановка проблеми. В умовах економічних викликів сьогодення зростає роль та значення інституту страхування як основи страхового захисту інтересів економічних суб'єктів ринку. Страховий ринок України функціонує в умовах нестабільного економічного середовища, що має безпосередній вплив на фінансову спроможність страховиків та їх відносини із споживачами страхових послуг.

Саме для цього необхідно організувати максимально ефективне функціонування страхового ринку, який є важливим складником фінансово-економічної безпеки і сфокусований на своєчасне виявлення і запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам, забезпечення захисту фінансових інтересів та зростання добробуту держави [1, с. 123].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми страхування та страхового ринку висвітлюють в своїх працях вітчизняні вчені: Базилевич В. Д. [2] розглядає актуальні проблеми теорії та практики страхування в умовах ринкової економіки: зосереджується на основних видах страхування, проблемах страхування інвестицій, розглядає систему показників ефективності діяльності страховиків; Журавка О. С. [3] розглядає актуальні питання процесу управління страховим портфелем вітчизняних страхових компаній в умовах динамічного та непередбачуваного економічного середовища; Клапків Ю. М. [4] висвітлює нові підходи до обґрунтування теоретико-методологічних засад формування ринку страхових послуг; Осадець С. С. [5] з позицій теорії і практики страхової справи в умовах ринкової економіки і з урахуванням специфіки її формування в Україні розглядає значний комплекс питань, пов'язаних із функціонуванням страхового ринку та інші. Разом з тим, актуальним залишається питання забезпечення фінансової спроможності страховиків в цих складних умовах для економіки країни та активізації страхової діяльності в перспективі.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка діяльності страховиків та виявлення проблем страхової діяльності в умовах реалій сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основа системи правового регулювання страхової діяльності становить Закон України «Про страхування» [6], який визначив принципи державної монополізації та державного нагляду за страховою діяльністю. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про страхування» [6], страхування — вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів. Під страховою діяльністю потрібно розуміти врегульовану нормами права господарську діяльність страховиків з надання страхових послуг за рахунок сформованих страхових фондів, що здійснюється на підставі ліцензії, як правило, з метою отримання прибутку.

Ефективність діяльності страхової компанії істотно залежить від його здатності всесторонньо оцінювати та здійснювати цілеспрямоване планування своїх економічних показників. Для якісного виконання таких функцій використання вже існуючих методів не завжди є достатнім, через їх загальність, складність, необхідність адаптації, а також постійних змін, зокрема, у зв'язку з динамічністю зовнішнього середовища. Ефективність діяльності будь-якої страхової компанії та його економічне становище обумовлюється результатами її діяльності, а стабільний фінансовий стан — наявністю необхідних фінансових ресурсів (капіталу), ефективного їх використання для забезпечення нормальної комерційної діяльності [7].

Нестабільне економічне середовище функціонування фінансових установ в умовах воєнного стану в Україні позначилось і на діяльності страховиків зниженням їх активності через загострення конкурентного середовища та погіршення соціально-економічного становища населення. Аналізуючи діяльність страхового ринку України, слід відмітити тенденцію скорочення кількості страхових компаній більш як в 3 рази (з 284 в 2018 р. до 86 в 2023 р.), що пов'язано із високою конкуренцією та посиленням нагляду з боку регулятора (рис. 1).

Аналіз діяльності страховиків до повномасштабного вторгнення росії показав наступне.

У IV кварталі 2021 року страхування життя помірно зростало: обсяги зібраних страхових премій та активів збільшилися, а обсяги виплат збільшилися майже на 20%. За результатами кварталу діяльність страховиків життя була прибутковою, вони активно інвестували, переважно в державні цінні папери. Попри збиток в останні три місяці, ризикове страхування залишилося прибутковим за результатами 2021 року. Ризикові страховики зменшили резерви, тому коефіцієнти збитковості та ефективності діяльності знизилися. Впродовж IV кварталу 2021 р. обсяги активів, валових премій і виплат ризикового страхування — зменшилися, переважно через неподання звітності низкою установ та виключення з реєстру. Частка страхових премій із добровільного страхування зростає за квартал із 70% до 76%. Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена картка») та особисте страхування (медичне та життя) традиційно були найбільшими за обсягом отриманих премій... Помірне зниження збитковості обов'язкових видів страхування відбулося за рахунок зменшення резервів. Страховики життя нарощували інвестиційні доходи впродовж усього 2021 року. Доходи від інвестування в державні цінні папери надалі зроста-

ли, тоді як доходи від депозитів суттєво зменшилися й становили 0,5% від страхових резервів. Станом на 01 січня 2022 року принаймні один із двох нормативів платоспроможності порушували лише чотири страховики [9].

Повномасштабне вторгнення росії наприкінці лютого значно ускладнило умови роботи надавачів небанківських фінансових послуг. Фінансова спроможність страховиків в умовах реалій сьогодення залежить від якості та структури їх активів і запасу капіталу у період до повномасштабного вторгнення.

Динаміка обсягів активів страховиків на ринку страхових послуг засвідчила зростання в 1,2 рази обсягів активів страхових компаній (з 63493 млн. грн. 2018 р. до 74300 млн. грн в 2023 р.) (рис. 2).

Успішна діяльність страховиків на страховому ринку залежить від ефективного використання власних коштів, зростання обсягу зібраних страхових премій за рахунок підвищення довіри до них та зміцнення їх фінансової спроможності.

Оцінюючи показники діяльності страховиків впродовж 2018–2023 рр. слід відмітити, що кількість укладених договорів в 1,7 рази зросла впродовж 2018–2021 рр. (з 77495 тис. до 131652 тис.), в подальшому спостерігаємо їх скорочення (з 131652 тис. в 2021 р. до 73353 тис. в 2023 р.) в 1,8 рази. Щодо валових страхових премій страховиків: в 2023 р. їх обсяг зменшився в 1,4 рази і становив 34141 млн. грн. Валові страхові виплати за цей же період відповідно скоротились в 1,1 рази і в 2023 р. становили 12027 млн. грн. [8].

Ризикові страховики у 2023 році були операційно прибутковими: їхній прибуток становив 1,9 млрд. грн, що забезпечило рентабельність капіталу на рівні 10%. Це майже в півтора рази нижче, ніж у 2022 році, але вдвічі вище, ніж у 2021 році. Страховики життя завершили рік з прибутком 500 млн. грн

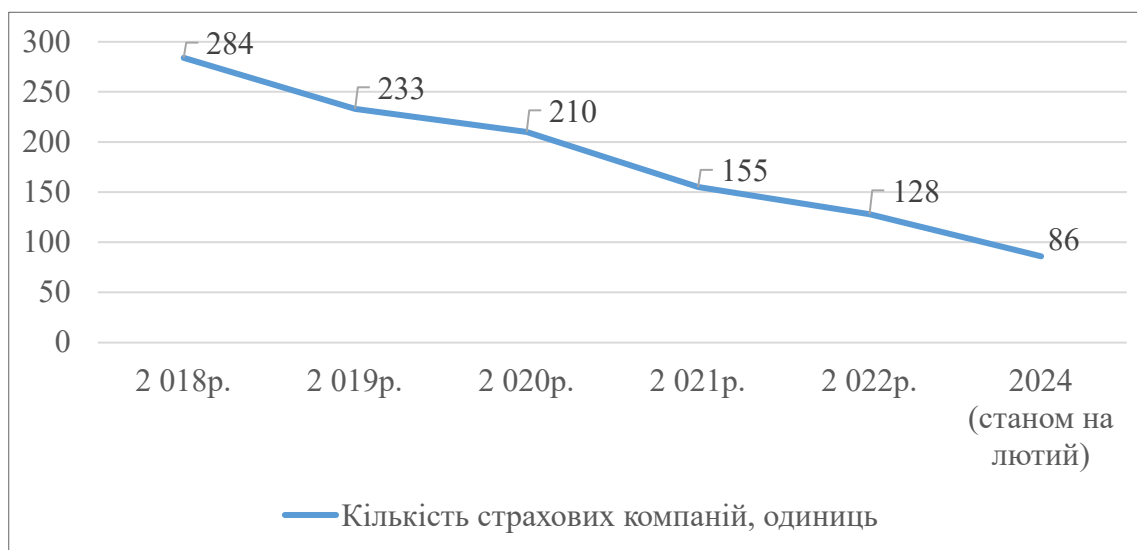


Рис. 1. Динаміка кількості страховиків в Україні
Джерело: побудовано на основі даних [8]

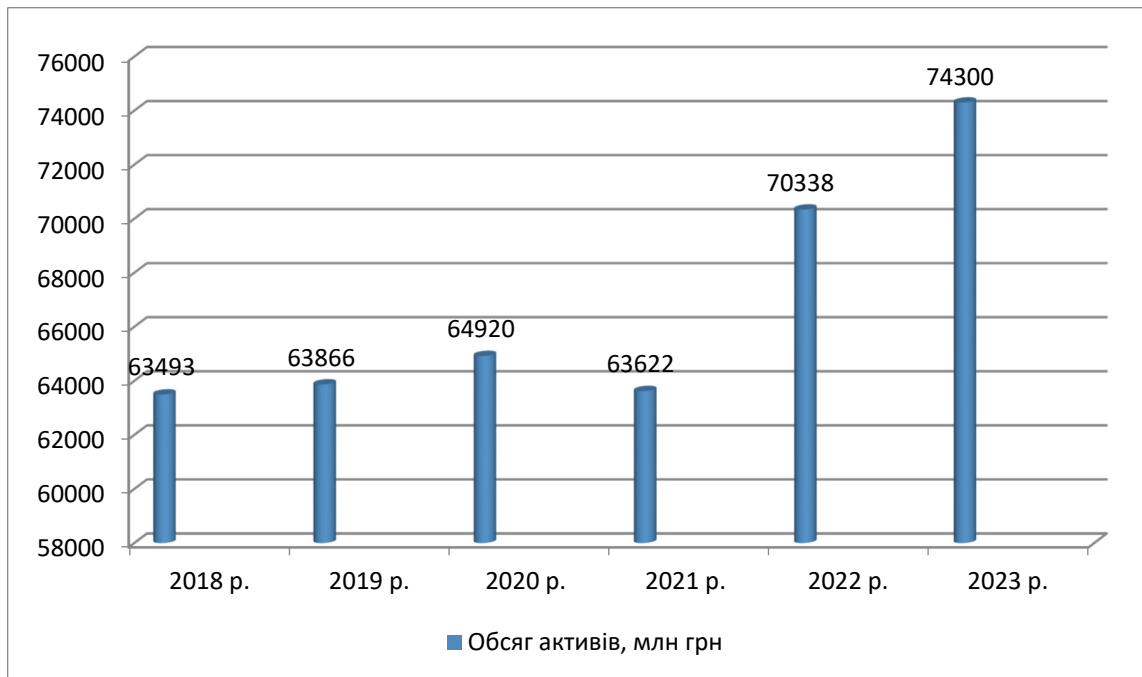


Рис. 2. Динаміка обсягів активів страховиків в Україні

Джерело: побудовано на основі [10]

завдяки інвестиційному доходу. Найпопулярнішими видами страхування залишаються: КАСКО, ОСАЦВ, добровільне медичне страхування, Зелена карта та накопичувальне страхування життя. Виплати за основними видами страхування майже не змінилися. Авто- (КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена картка») та особисте страхування (медичне, життя) надалі формують близько 80% премій та 90% виплат [10].

Обсяг активів ризикових страховиків у IV кварталі залишився незмінним, а за весь 2023 рік зріс лише на 1%. Активи страховиків життя зросли на 4% за квартал і на 17% упродовж року. Валові премії з ризикового страхування упродовж останнього кварталу 2023 року зменшилися порівняно з III кварталом на 2%, однак зросли на 17% порівняно з показниками відповідного кварталу рік тому. Премії зі страхування життя значно зросли як за квартал, так і протягом року: на 22% та 19% відповідно. Лідерство за обсягом страхових премій серед інших ризикових видів зберегли автомобільні види страхування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка»). На 40% за рік зросли валові премії зі страхування майна та вогневих ризиків, водночас цей продукт досі не відновився після падіння у 2022 році. Ризикові страховики у 2023 році були операційно прибутковими: їхній прибуток становив 1,9 млрд. грн, що забезпечило рентабельність капіталу на рівні 10%. Це майже в півтора рази нижче, ніж у 2022 році, але вдвічі вище, ніж у 2021 році. Страховики життя завершили рік з прибутком 0,5 млрд. грн завдяки інвестиційному доходу, рентабельність капіталу становить 19%. Кількість страховиків — порушників нормативів наприкінці 2023 року знизилася до 5

компаній, однак їх частка в активах страховиків зросла до 8% [11].

Збереження високої частки премій страхових компаній у структурі доданої вартості фінансового сектору визначається довірою до фінансових посередників, відновлення якої є вагомим завданням страховиків.

Однією з умов відновлення довіри до страхового ринку є дотримання страховиками нормативів фінансової стійкості та платоспроможності як запоруки виконання своїх зобов'язань перед споживачами страхових послуг [12, с. 229].

Оцінюючи рейтинг показників страховиків України (за 12 місяців 2023 року) можна зробити висновки, що за страховими виплатами, чистими преміями, страховими резервами, активами, власним капіталом та фінансовим результатом в ТОП-10 входять такі страхові компанії як: УСГ, ARX, УНІКА, ТАС СГ, ІНГО, Арсенал страхування, ВУСО, РЗУ Україна, Universalna, Княжа. Серед страхових компаній лідируюче 1 місце в рейтингу за більшістю показників (чистими преміями, страховими резервами, активами, власним капіталом) та 2 місце за страховими виплатами та фінансовим результатом займає страхова компанія ARX. Проте за рівнем виплат до рейтингу ТОП-10 аналізованих страхових компаній України входять лише УСГ, УНІКА, Арсенал страхування. Рівень виплат в ТОП-10 страхових компаній коливається від 31,83% (КНЯЖА) до 50,33% (УСГ) (таблиця 1).

На перспективу діяльність страховиків має бути спрямована на забезпечення фінансової спроможності та створення надійного іміджу установи серед

Таблиця 1

Місце в рейтингу страхових компаній України за показниками діяльності (за 12 місяців 2023 року)

Страховики	Страхові виплати		Чисті премії		Рівень виплат		Страхові резерви		Активи		Власний капітал		Фінансовий результат	
	Рей-тинг	Тис. грн.	Рей-тинг	Тис. грн	Рей-тинг	%	Рей-тинг	Тис. грн	Рей-тинг	Тис. грн	Рей-тинг	Тис. грн	Рей-тинг	Тис. грн
УСГ	1	1477781,2	7	2035971	2	50,33	3	2066907	5	2729473	9	597576	в.д.	в.д.
ARX	2	1384577,3	1	3592976	17	37,50	1	2917653	1	5646559	1	2080247	2	388098
УНІКА	3	1377655,7	3	3036878	9	42,87	5	1861956	3	3839799	2	1689098	1	427513
ТАС СГ	4	1341251,9	2	3401780	14	37,89	2	2632386	2	3908101	5	904876	8	76178
ІНГО	5	1136502,0	5	2196264	10	42,49	4	1952938	4	3678012	3	1191108	3	232540
АРСЕНАЛ СТРАХУ-ВАННЯ	6	979183,0	6	2184584	9	42,16	7	1466313	8	2455475	7	712891	5	132407
ВУСО	7	972699,8	4	2473141	18	36,33	10	1004967	9	1748129	8	634114	13	44048
PZU УКРАЇНА	8	701413,1	9	1815815	16	37,53	6	1518236	6	2718266	4	968114	12	46489
UNIVERSALNA	9	700220,0	8	1890978	21	34,92	14	599947	11	1471317	6	755312	4	136378
КНЯЖА	10	634158,8	11	1294093	27	31,83	8	1465235	7	2688404	12	467792	9	71719
Оранта	11	523799,2	10	1498656	23	34,33	9	1030695	10	1651171	10	522876	7	82423

Джерело: сформовано на основі [13]

споживачів страхових послуг, враховуючи ризики діяльності в умовах реалій сьогодення.

В період воєнного стану страховики стикаються із значними проблемами у своїй діяльності: неможливістю працювати в регіонах активних бойових дій, погіршенням платоспроможності клієнтів, відчутним звуженням сегменту страхування життя, уповільнення темпів нарощення обсягів страхових капіталів, страхових резервів та зниженням їх фінансової стійкості.

Проблемними є «питання переміщення персоналу та організації роботи віддалено, розірвання договорів або відтермінування платежів. Ці фактори негативно вплинули на стан страхового ринку загалом, спричинивши зменшення кількості надходжень премій, руйнування об'єктів нерухомості та ускладнення виїзду на місця страхових випадків, особливо у контексті активних бойових дій. Проте досвід, набутий під час пандемії COVID-19, дозволив швидко перейти до режиму онлайн та використати рекомендації Національного банку України щодо спрощення процедур врегулювання страхових випадків. Це дало можливість налагодити діяльність і продовжувати працювати в надскладних умовах воєнного стану» [10].

Вважаємо, що розвиток страхового ринку в Україні та підвищення довіри населення до страховиків залежить від політики, способів та регуляторних важелів держави щодо підтримки сфери страхових послуг.

Діяльність фінансових установ в умовах воєнного стану вимагає з боку Національного банку України контролю за дотриманням страховиками вимог належного та своєчасного розкриття інформації про фінансовий стан, обов'язкових фінансових нормативів, а також належним виконанням страховиками зобов'язань за укладеними договорами страхування. Останніми роками страховики знаходяться в періоді підготовки до змін, пов'язаних із забезпеченням платоспроможності, стійкості, конкурентоспроможності ринку та належного захисту прав споживачів страхових послуг.

Зміни на страховому ринку торкнуться законодавства щодо імплементації провідних директив Європейського Союзу. Нині запроваджено Національним банком України: прозорі структури власності страховиків та фінансової спроможності їхніх власників, посилено вимоги до активів страховиків, здійснено перехід страховиків на новий стандарт обліку страхових контрактів, що сприятиме якісному відображенню ними результатів діяльності у фінансовій звітності.

Функціонування страховиків у складних реаліях сьогодення вимагає ініціативності у запровадженні новітніх страхових продуктів актуальних до вимог часу. Вони мають бути своєчасними та цікавими потенційним споживачам, а запропоновані тарифи — економічно обґрунтованими та прийнятними для споживачів страхових послуг. Враховуючи сучасні виклики, пов'язані із воєнним станом в Україні, страховики можуть зацікавлювати програмами страхування, що покривають військові ризики: страхування житла; страхування дітей від нещасних випадків, зокрема, внаслідок війни; страхування медиків, волонтерів, водіїв, журналістів та представників загонів добровільної територіальної оборони тощо.

На страховому ринку залишаться ті компанії, які швидко адаптуються до нових викликів в економічному середовищі і врахують власні інтереси, інтереси клієнтів та вимоги реалій сьогодення на страхового ринку.

Відновлення страхової діяльності в післявоєнний період вбачається через такі заходи [10]: зменшення податкового тягаря на страхові компанії шляхом ініціативи щодо скасування подвійного оподаткування у сфері страхування; впровадження можливості пільгового кредитування та розстрочки з оплати страхових внесків, а також перегляд цінової політики шляхом зниження платоспроможного попиту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, страховий ринок є невід'ємною складовою формування ринкової інфраструктури та фінансового захисту економічних суб'єктів, а ефективна діяльність окремих страховиків є основою економічного розвитку фінансового сектора в цілому. Повномасштабне вторгнення ускладнило умови роботи страховиків, зокрема через погіршення фінансового стану споживачів страхових послуг. Подальша діяльність страховиків залежатиме від ефективного використання власних коштів, зростання обсягу зібраних страхових премій за рахунок підвищення довіри населення до таких установ. Фінансова спроможність страховика є основою довіри та дієвого захисту економічних суб'єктів від потенційних ризиків і загроз, що виникають, зокрема і в період воєнного стану. Лише фінансово стійкі та ініціативні на запровадження новітніх страхових продуктів компанії зможуть успішно здійснювати страхову діяльність, бути спроможними забезпечити виконання своїх зобов'язань перед споживачами страхових послуг.

Література

1. Ситник Н. С., Кунинець Я. В. Роль страхування у забезпеченні фінансової безпеки держави в умовах пандемії COVID-19. *Держава та регіони*. 2021. № 3(120). С. 122–127.
2. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа: Монографія. 6-те вид. К. : Знання, 2008. 351 с. URL: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/elib/economics_f/bazylevych_strahova_2008.pdf (дата звернення: 01.08.2024).

3. Журавка О. С., Кожушко І. О., Рябушка Л. Б. Процес управління страховим портфелем страхової компанії. *Проблеми сучасних трансформацій*. Серія: економіка та управління. 2023. № 9. doi: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-9-08-02>.
4. Клапків Ю. М., Свірський В. С., Фігурка М. В. До питання теоретичних основ ринку страхових послуг. *Огляд економіки та управління транспортом*. 2021. URL: <http://pte.diit.edu.ua/article/view/243654/242110> (дата звернення: 01.08.2024).
5. Страхування : підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. Вид. 2-ге, перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2002. 599 с.
6. Про страхування : Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 04.12.2022).
7. Абдуллаєва А. Є., Поплавська С. М. Шляхи підвищення ефективності діяльності страхових компаній на ринку страхових послуг України. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/39> (дата звернення: 01.08.2024).
8. Статистика страхового ринку України. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 28.06.2024).
9. Огляд небанківського фінансового сектора. Травень 2022 р. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/files/file00726.pdf> (дата звернення: 21.11.2022).
10. Огляд небанківського фінансового сектора. Серпень 2023 р. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/files/file00742.pdf> (дата звернення: 28.06.2024).
11. Огляд небанківського фінансового сектору за IV квартал. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyagi-poslug-strahovikiv-jittya-ta-kredituvannya-finkompaniyami-zrosta-oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-za-iv-kvartal> (дата звернення: 17.07.2024).
12. Рудь І. Ю., Мальцева А. С. Аналіз та оцінка фінансового стану страхової компанії. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 54. С. 229–233.
13. Рейтинг страхових компаній України. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (дата звернення: 28.06.2024).
14. Житар М. О. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 61. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3733/3655> (дата звернення: 17.07.2024).

References

1. Sytnyk, N.S., & Kunynets, Ya.V. (2021). Rol strahuvania u zabezpecheni finansovoi bezpeky derzhavy v umovah pandemii COVID-19 [The role of insurance in securing financial security is kept in the minds of the COVID-19 pandemic]. *Derzhava ta regiony*, 3 (120), 122–127 [in Ukrainian].
2. Bazylevych, V.D., & Bazylevych, K.S. (2008). Strahova sprava: monografiya. 6-te vydania. K.: Znania. Retrieved from http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/elib/economics_f/bazylevych_strahova_2008.pdf [in Ukrainian].
3. Zhuravka, O.S., Kozhuchko, I.O., & Ryabushka, L.B. (2023). Protse upravlinia strahobym portfelem strahovoi kompanii. [The process of managing the insurance portfolio of an insurance company]. *Problemy suchasnyh transformacii. Seriya: ekonomika ta upravlinia*, 9. doi: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-9-08-02> [in Ukrainian].
4. Klaviv, Yu. M., Svirskiy, V. S., Figurka, M. V. (2021). Do putania teoretychnykh osnov rynku strahovykh poslug [To the issues of theoretical foundations of the market of insurance services]. *Oglyad ekonomiky ta upravlinia transportom*. Retrieved from <http://pte.diit.edu.ua/article/view/243654/242110> [in Ukrainian].
5. Osadets, S.S. (2002). Strahuvania: pidruchnyk. Vudania 2, pereroblene i dopovn. K.: KNEU [in Ukrainian].
6. Pro strahuvania: Zakon Ukrainy. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> [in Ukrainian].
7. Abdulayeva, A. Ye., & Poplavskaya, S. M. (2022). Shlyahy pidvyshchennia efektyvnosti diyalnosti strahovykh kompaniy na rynku strahovykh poslug Ukrainy [Ways to improve the efficiency of insurance companies in the insurance market of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 39. Retrieved from <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/39> [in Ukrainian].
8. Statystyka strahovoho rynku Ukrainy. *Forinsurer*. Retrieved from <https://forinsurer.com/stat> [in Ukrainian].
9. Oglyad nebankivskoho finansovoho sektora. Traven 2022. *Forinsurer*. Retrieved from <https://forinsurer.com/files/file00726.pdf> [in Ukrainian].
10. Oglyad nebankivskoho finansovoho sektora. Serpen 2023. *Forinsurer*. Retrieved from <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> [in Ukrainian].
11. Oglyad nebankivskoho finansovoho sektora za IV kvartal. *National Bank of Ukraine*. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyagi-poslug-strahovikiv-jittya-ta-kredituvannya-finkompaniyami-zrosta-oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-za-iv-kvartal> [in Ukrainian].
12. Rud, I. Yu., & Malceva, A.S. (2021). Analiz ta ocinka finansovoho stanu strahovoi kompanii [Analysis and evaluation of the financial camp of insurance companies]. *Infrastruktura rynku*, 54, 229–233 [in Ukrainian].
13. Reityng strahovykh kompanii Ukrainy. Retrieved from <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> [in Ukrainian].
14. Zhytar, M. O. (2024). Tendencii rozvytku strahovoho rynku Ukrainy v umovah voyenoho stanu [Trends in the development of the insurance market of Ukraine under martial law]. *Ekonomika ta suspilstwo*, 61. Retrieved from <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3733/3655> [in Ukrainian].

УДК 336.71

Вовк Євгеній Олександрович

кандидат економічних наук,
Голова Правління ПрАТ «КУА АПФ «Куб»

Vovk Ievgenii

PhD in Economics, CEO
PrJSC "AM PFA "KUB"

ORCID: 0000-0001-6478-9491

Щеглюк Максим Сергійович

кандидат економічних наук,
директор департаменту управлінського обліку ТОВ «Данн»;
докторант кафедри банківської справи та страхування
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Shchehliuk Maksym

PhD in Economics,
Director of Management Accounting Department LLC "DONE";
Doctoral Candidate of the Department of Banking and Insurance
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
ORCID: 0000-0001-7654-5443

Туролев Гліб Олександрович

кандидат економічних наук, засновник компанії
«Стробіле Енерджі»

Turolyev Glib

PhD in Economics, Founder
"Strobile Energy"

ORCID: 0000-0001-5579-0626

Кундзіч Володимир Володимирович

директор
ТОВ «Рада Капітал»

Kundzich Volodymyr

CEO
Rada Capital LLC

ORCID: 0009-0000-0004-858X

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10225

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВБУДОВАНИХ DIGITAL FINTECH ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОСИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF EMBEDDED DIGITAL FINTECH TECHNOLOGIES IN THE FINANCIAL MARKET ECOSYSTEM

Анотація. Вступ. В умовах швидкої діджиталізації, розвитку інновацій та цифрових технологій сфера фінансових послуг має бути максимально орієнтованою на клієнта. Сучасний клієнт очікує персоналізованих послуг та стає частиною фінансової екосистеми. Саме тому масштабна персоналізація та досвідчений банкінг стають основними факторами до лояльності клієнтів та зростання. Сучасна формула успіху включає можливість надавати клієнтам цікаві продукти в будь-який час і в будь-якому місці у цифровому просторі.

Метою дослідження є визначення векторів розвитку вбудованих цифрових фінансових технологій та модернізації бізнес-моделей учасників фінансового ринку.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є статистичні дані НБУ, праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що провадять свої науково-практичні дослідження в сфері вбудованих фінансів.

В процесі здійснення дослідження використано такі методи: теоретичного узагальнення (обґрунтування необхідності, характеристики вбудованих банківських фінансових технологій та BNPL); аналізу та синтезу (для визначення особливостей вбудованого фінансування, банку як послуги, BNPL); графічні (для унаочнення результатів дослідження); статистичні (для виявлення тенденцій розвитку); логічного узагальнення (формулювання висновків).

Результати. У науковій статті поглиблено розуміння нових підходів до обслуговування клієнтів, зокрема вбудованих фінансів (Embedded Finance) та банкінгу як послуги (BaaS). Проаналізовано динаміку безготівкових розрахунків в Україні. Зазначено, що під впливом розвитку цифрових фінансових технологій набуває популярності фінансова послуга «купи зараз, заплати пізніше» (BNPL), яка дозволяє споживачам розбивати свої витрати на безвідсоткові внески. Виділено та охарактеризовано схеми виплат за BNPL. Обговорюються вигоди та витрати для кожного учасника (продавця, користувача та платформи). Наголошено, що BNPL доступні навіть для споживачів без кредитної історії чи стабільного доходу і зазвичай не впливають на їхні кредитні рейтинги. Покладаючись переважно на комісійні доходи, платформи наражаються на проблеми прибутковості через високі операційні витрати та зростання кредитних втрат. Торговці платять високі комісії, щоб передати кредитний ризик платформам і розширити клієнтську базу.

Перспективи. Банки, при плануванні пропозицій фінансових послуг, мають враховувати процес діджиталізації, конкуренції з фін-тех компаніями, релевантності та залучення клієнтів. Це потребуватиме від них переходу до платформних бізнес-моделей. Даний напрям потребує подальшого дослідження з питань визначення напрямів їх розвитку.

Ключові слова: фінансові послуги, екосистема, цифрові платформи, клієнти, фінансові технології, банк, бізнес-моделі, BNPL.

Summary. Introduction. Purpose. In the context of rapid digitalization, the development of innovations and digital technologies, the financial services sector should be as customer-oriented as possible. The modern customer expects personalized services and becomes part of the financial ecosystem. That is why large-scale personalization and experiential banking are becoming the main factors for customer loyalty and growth. The modern formula for success includes the ability to provide customers with interesting products anytime and anywhere in the digital space.

The purpose of the study is to determine the vectors of development of embedded digital financial technologies and modernization of business models of financial market participants.

Materials and methods. The research materials are statistical data of the NBU, works of domestic and foreign authors conducting their scientific and practical research in the field of embedded finance.

In the course of the study, the following methods were used: theoretical generalization (justification of the need, characteristics of embedded banking financial technologies and BNPL); analysis and synthesis (to determine the features of embedded finance, bank as a service, BNPL); graphical (to visualize the results of the study); statistical (to identify development trends); logical generalization (formulation of conclusions).

Results. The research article deepens the understanding of new approaches to customer service, in particular Embedded Finance and Banking as a Service (BaaS). The dynamics of cashless payments in Ukraine is analyzed. It is noted that under the influence of the development of digital financial technologies, the financial service «buy now, pay later» (BNPL) is gaining popularity, which allows consumers to divide their expenses into interest-free payments. BNPL payment schemes are identified and characterized. The benefits and costs for each participant (seller, user and platform) are discussed. It is emphasized that BNPLs are available even for consumers without credit history or stable income and usually do not affect their credit ratings. Relying primarily on commission income, platforms face profitability challenges due to high operating costs and rising credit losses. Traders pay high fees to transfer credit risk to platforms and expand their customer base.

Discussion. When planning financial services offerings, banks should take into account the process of digitalization, competition with fintech companies, relevance, and customer engagement. This will require them to move to platform business models. This area requires further research to determine the directions of their development.

Key words: financial services, ecosystem, digital platforms, customers, financial technologies, bank, business model.

Постановка проблеми. При розгляді проблем цифрових фінансових технологій вчені зазвичай ґрунтуються на питаннях включення банківського сектора до діджиталізованого фінансового ринку. Банківський сектор у всьому світі є лідером у використанні передових цифрових фінансових технологій (Digital FinTech), які: спрямовані на вдосконалення ринкової інфраструктури та її інтеграцію в діяльність фінансових установ і не тільки,

позитивно впливають на якість фінансових послуг, прискорюють бізнес-процеси їх надання клієнтам, сприяють розширенню спектра пропонованих послуг і знижують витрати. Статистика свідчить, що Digital FinTech є не лише складовою інноваційної системи країни, а й важливим чинником сталого розвитку та формування екосистеми фінансового ринку. Цій швидкій трансформації сприяли впевнене зростання банківського бізнесу, швидка цифровізація, зміна

уподобань клієнтів та потреба в інклюзивності фінансових послуг, зростаюча підтримка інвесторів та регулятивних органів. Крім того, фактичний пошук інтернет-споживачів, прискорення цифровізації торгівлі та зростанню ринку цифрових торговельних платежів, сприяли банківська криза та пандемія COVID. Попит на інноваційні фінансові послуги, зокрема, такі як вбудовані фінанси (Embedded finance) та банкінг як послуга (BaaS), що формується компаніями, які працюють безпосередньо з клієнтами та їх прагненням контролювати наскрізний досвід своїх користувачів. Вважаємо, що інтеграція цих двох інноваційних напрямів в умовах цифрової діджиталізації є об'єктивною необхідністю, що набуває форму «вбудованих банківських фінансових технологій» (Embedded banking financial technologies). Все більше і більше небанківських компаній пропонують фінансові послуги, такі як банківські рахунки або гаманці, платежі та кредитування, страхування.

Компанії використовуючи вбудовані фінансові технології (подібні до банківських послуг, які пропонують небанківські установи), мають на меті утримати клієнтів і збільшити їх довічну цінність (*customer lifetime value*) через інклюзивність фінансових послуг. Крім того, вбудовані банківські фінансові технології варто розглядати як ключовий важіль монетизації та підвищення ефективності. Якщо банкам вчасно не відреагувати на потреби ринку та клієнтів — це може привести до дезінтермедіації.

Для молодого покоління та міленіалів все більш привабливою стає технологія BNPL, особливо якщо вона легко інтегрується в їхні звички покупок поєднуючи цифровий та фізичний світи. Для цих споживачів BNPL не несе тієї ж стигми, що і традиційний кредит, що надає переваг для його подальшого розвитку. У цьому новому вимірі для фінансових установ ключовим фактором залучення, утримання та лояльності клієнтів стає поєднання аналітики на основі даних, зручних цифрових технологій та клієнтоорієнтованими бізнес-моделями. Зацікавленість до BNPL все більше привертає увагу регуляторів у всьому світі через зростаюче занепокоєння, що це потенційне зростання може наразити споживачів на неплатоспроможність і спровокувати системні ризики. І оскільки все більше компаній і екосистем вбудовують фінансові послуги та банківські технології у свої пропозиції, банки та фінансові установи повинні скористатися можливістю визначитися з роллю, яку вони відіграватимуть у цій новій моделі розвитку фінансового ринку, де Digital FinTech виступатиме як його важлива складова. Розгляду цих питань присвячено дане дослідження.

Огляд літератури. При розгляді проблем фінансових інновацій, Digital FinTech, вбудованих фінансів, вчені зазвичай ґрунтуються на питаннях включення банківського сектора до діджиталізованого фінансового ринку. Дослідження вітчизняних науковців [1; 2] надають огляд провідних трендів

розвитку вбудованого банківського фінтеху, тим самим уточнюючи сутність та специфічні характеристики цих категорій.

Вчені дискутують щодо напрямів впровадження цифрових фінансових інновацій в роботу банківських установ. Проте вектор останніх досліджень зміщується в сторону розвитку вбудованих фінансів (Embedded finance), банкінгу як послуги (BaaS). Нездаремно Метт Гарріс з Bain Capital Ventures називає вбудовані фінанси четвертою платформою фінтех [3]. З цього випливає необхідність проведення досліджень, які спрямовані на вирішення проблем впровадження і розвитку банківських фінансових інновацій та технологій у діяльність фінтех-компаній та фінансових екосистем, пошук ефективних форм їх взаємодії з користю для клієнтів.

Сучасний вектор цифрових трансформацій повинен бути клієнтоорієнтованим та формувати інклюзивні фінансові послуги, з урахування їх доступності, зручності та цінності для клієнтів [4]. Одним з таких векторів є інноваційний розвиток вбудованих фінансів та банківських Digital FinTech послуг в екосистемі фінансового ринку. Статті зарубіжних авторів розглядають питання розвитку вбудованих фінансів [3; 5–7], впровадження FinTech у банківський сегмент ринку фінансових послуг [8] та створюють основу для порівняння моделей розвитку української та глобальної цифрової економіки та фінансового ринку.

Під час дослідження також було використано статистику Національного банку України [9], Світового Банку [10], приділено увагу аналітичним звітам, підготовлених McKinsey & Company [7; 8], вітчизняними дослідниками [11], які допомогли визначити перспективи розвитку вбудованих банківських фінансових технологій в Україні.

Методи дослідження. В процесі здійснення дослідження використано такі методи: теоретичного узагальнення (для обґрунтування необхідності, та характеристики вбудованих банківських фінансових технологій та BNPL); формалізації, аналізу та синтезу (для визначення особливостей вбудованого фінансування, банку як послуги, BNPL); графічні (для унаочнення результатів дослідження); статистичні (для виявлення тенденцій розвитку); логічного узагальнення результатів (формулювання висновків).

Метою роботи є визначення векторів розвитку вбудованих банківських фінансових технологій та модернізації бізнес-моделей учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Інноваційні фінансові технології передбачають використання технологій для вдосконалення та автоматизації традиційних фінансових послуг і процесів. Сюди входять різноманітні продукти та послуги, такі як онлайн-банкінг, мобільні платежі, P2P-кредитування (пірингове кредитування), цифрові гаманці та інструменти управління фінансами. Фінтех-компанії часто

використовують передові технології, такі як штучний інтелект, блокчейн і великі дані, для створення нових фінансових продуктів і послуг, які є більш ефективними, доступними і зручними для користувачів, ніж традиційні фінансові установи. Банки та фінансові компанії використовують технології для прориву та інновацій в індустрії фінансових послуг, з метою забезпечення конкурентоспроможності та дохідності.

На перетині представлених векторів розвитку інноваційних технологій та цифрових продуктів знаходиться сегмент вбудованих банківських фінансових технологій (Embedded Finance — далі EF) який поєднує традиційні ритейлові пропозиції з нефінансовими лайфстайл-продуктами та цифровими фінансовими платформами. Цифрова платформа формує архітектуру цифрового простору для створення цінності користувачами, спираючись на використання цифрових технологій та правил взаємодії з розробниками і надавачами цифрових послуг та продуктів [12]. Платформа виступає посередником між позичальником і кредитором, обробляючи запит позичальника, і надає їм можливість безпосередньо домовитися про умови та деталі позики. При цьому з самою системою P2P-кредитування укладається договір, суть якого полягає у фіксованому відсотку від суми позики. Дохід кредитора, який надає такі послуги, повинен оподатковуватися як особистий дохід.

Найбільше застосування EF знайшли в секторі цифрових споживчих платіжних послуг. Постачальники технологій, якими можуть бути фінтех-компанії або банки, відповідають за підтримку та налаштування технології для надання фінансових продуктів дистриб'юторам через API. Роль банків, полягає в наданні дистриб'юторам доступу до регульованих ліцензій, систем управління ризиками, коштів і зберігання депозитів.

EF унікальний тим, що дозволяють пропонувати фінансові послуги на рівні, зрозумілому та зручному для кінцевого користувача. Так, коли клієнти, які можуть бути недостатньо платоспроможні або мати недостатньо коштів на рахунку, здійснюють покупки онлайн, вони отримують негайний доступ до кредитів або розстрочок відразу, без необхідності додаткового звернення до банку за кредитом. Це спрощує процес придбання товарів та створює додаткові стимули для покупок, сприяючи економічному розвитку країни.

У вузькому розумінні вбудовані фінанси Embedded Finance можна розглядати через призму безготівкових платежів, що здійснюються безпосередньо на сайті інтернет-магазину або платформи електронної комерції (рис. 1). Цифрові платіжні сервіси забезпечують зручність та ефективність управління фінансами для всіх учасників. Також ці послуги забезпечують швидкі, безпечні та зручні платіжні операції через мобільні додатки, веб-платформи, спрощуючи платіжні процеси.

Як бачимо за даним рис 1. вітчизняний фінансовий ринок демонструє певну зрілість щодо використання вбудованих банківських фінансових технологій, адже з технічного боку український фінтех випереджає окремі країни. Значна частка цифрових платежів відображає зростаючий попит на швидкість, зручність та ефективність миттєвих методів оплати. В Україні обсяг безготівкових платежів зростає, в тому числі і цифрових. Так в І кварталі 2024 року 94 із 100 операцій з платіжними картками були безготівкові. Частка безготівкових операцій за сумою перебувала на рівні 64,5% в загальній сумі операцій із платіжними картками, за кількістю — 94,2% (за 2023 рік цей показник становив 64,8% та 93,5% відповідно) [10].

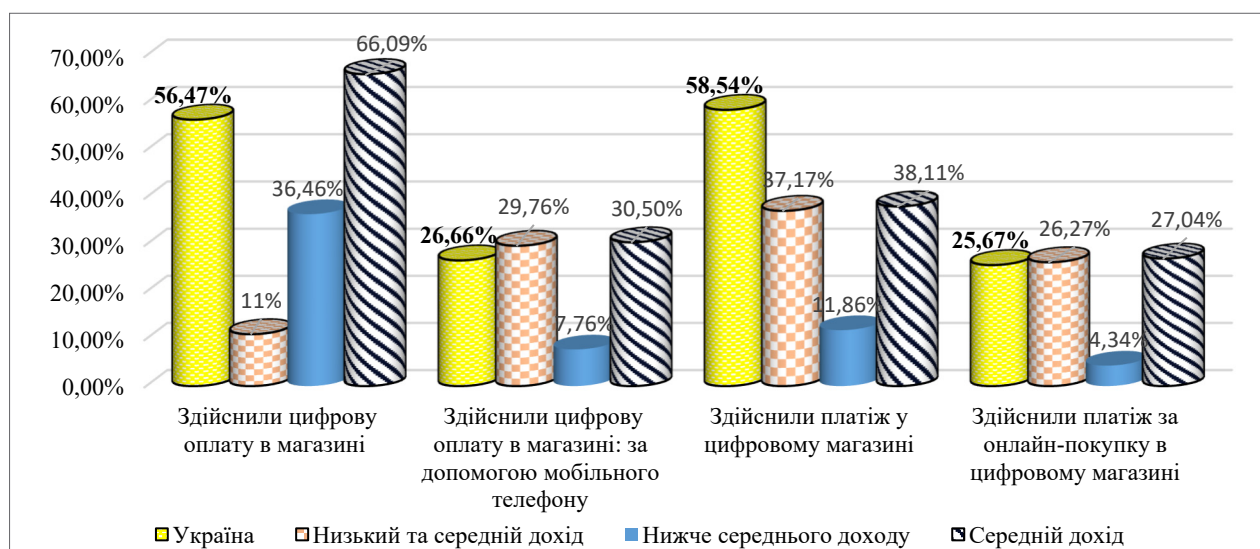


Рис. 1. Відсоток населення, що використовує цифрові роздрібні фінансові розрахунки в розрізі країн за рівнем доходу за 2021 рік, % у віці старше 15 років

Джерело: побудовано авторами за даними сайту Світового банку [11]

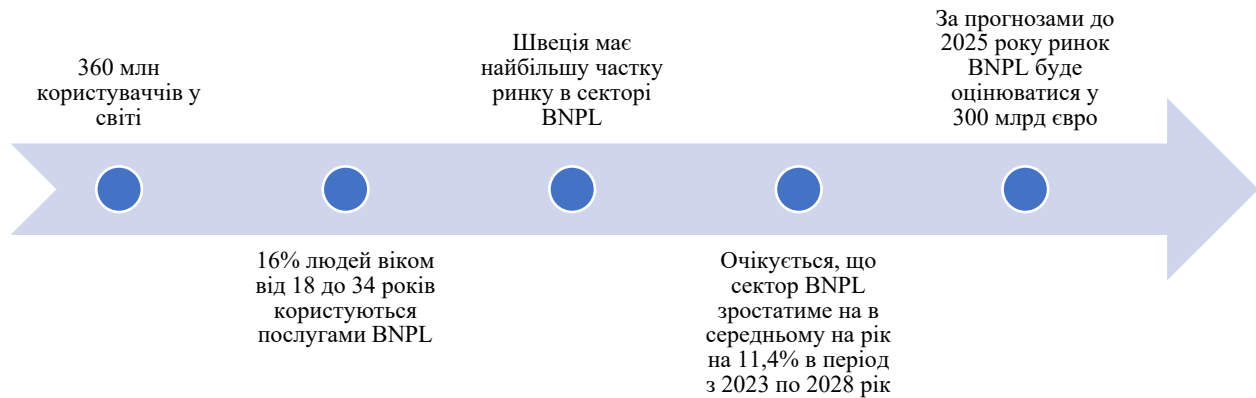


Рис. 2. Ключові факти розвитку BNPL у світі

Джерело: побудовано авторами [14; 15]

Споживачі готові використовувати вбудовані фінансові послуги, якщо їм це вигідно. 46% міленіалів кажуть, що їм було б цікаво відкрити рахунок в Amazon, а понад 30% хотіли б зробити те саме в таких компаніях, як Starbucks, Uber, Facebook або Google [13]. Завдяки розвитку технології споживачі мають можливість використовувати нові форми оплати під час купівлі товару чи послуг, в тому числі за принципом «купи зараз, заплати пізніше» (Buy-Now-Pay-Later, BNPL). Система BNPL — багатообіцяюча інновація у фінтеху, що активно використовується у світі, та Європі, але ще не дуже популярна в Україні (рис. 2).

BNPL — це вид фінансових послуг, який дозволяє споживачам купувати товари та послуги і здійснювати оплату за них частинами протягом короткого періоду. З деяким спрощенням, у транзакції BNPL беруть участь три агенти: продавець, клієнт і плат-

форми BNPL (рис. 3). Коли клієнти приймають рішення про покупку і обирають опцію BNPL на касі, платформа затверджує кредитну лінію. Після схвалення платформа виплачує продавцю повну вартість придбаних товарів і бере на себе кредитний ризик клієнта. Клієнти сплачують на користь платформи перший внесок авансом, а решту суми, як правило, сплачують щотижневими платежами.

Традиційні роздрібні торговці, страхові компанії, маркетплейси та інтернет-магазини, пропонуючи роздрібному споживачу чи бізнесу товар/послугу покладаються на два типи інтегрованих провайдерів, які різняться платформами: технологічні та фінансові. Ці платформи виступають третьою стороною між продавцем та клієнтом (покупцем), і фактично вони несуть значні високі операційні витрати, в першу чергу на маркетинг, адміністративні та технологічні витрати.

Для продавців товарів та послуг вигода від використання платіжних опцій, пропонуєваних BNPL, полягає в наступному. По-перше, кредитний ризик і ризик шахрайства переноситься з продавця товару на платформу, що оплачує всю суму покупки. По-друге, пропонуючи опції BNPL, продавці можуть охопити клієнтів, які на момент прийняття рішення про купівлю товарів чи послуг, не мають достатньої суми необхідних грошових коштів. По-третє, продавець отримує можливість підвищити середній чек та конверсію. По-четверте, продавця також можуть отримати непряму вигоду від неплатіжних послуг, таких як маркетингові послуги та послуги з аналізу даних, що надаються платформою BNPL. Це дозволяє їм залучити нову аудиторію, збільшити частку відвідувачів веб-сайтів, які завершують покупку, а також до зростання обсягу та вартості продажів [16].

Варто зауважити, що пропонуючи послугу BNPL, продавці товарів несуть значні витрати. По-перше, торговці, які використовують BNPL, сплачують фіксований членський внесок за приєднання до платформи. По-друге, це постійні або змінні витрати, що сплачують торговці як комісію за кожну тран-

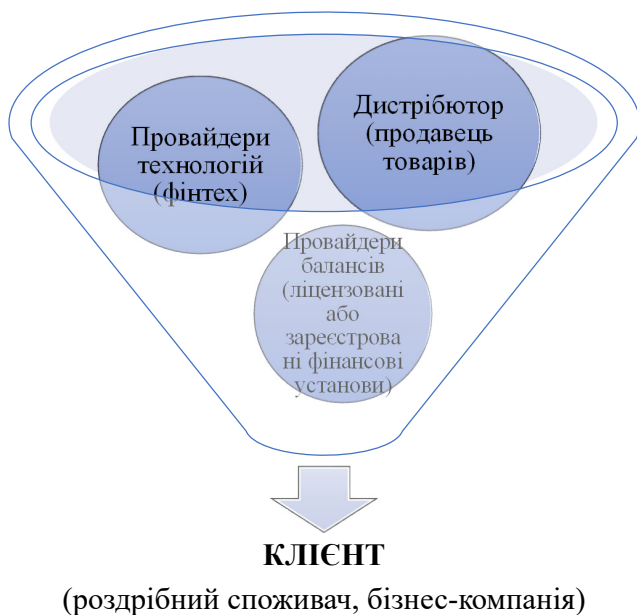


Рис. 3. Учасники вбудованих банківських фінансових технологій

Джерело: побудовано авторами

закцію. За підрахунками фахівців Світового банку ці витрати на кілька відсоткових пунктів вищі, ніж за кредитами в онлайн-банкінгу або за кредитною картою [17]. Попри це, як зазначає Berg et al (2023), продавці електронної комерції, які пропонують BNPL як варіант оплати, отримують вигоду від розширення продажів, оскільки деякі клієнти здійснюють покупки, які в іншому випадку вони могли б не зробити, тоді як інші витрачають більше, ніж вони спочатку планували [18].

Клієнти, які користуються послугою «купи зараз, заплати пізніше» (BNPL), сплачують безвідсоткові розстрочки цим платформам, про які, як правило, не повідомляють кредитні бюро. Порівняно з традиційними споживчими кредитами, BNPL-кредити надаються на основі меншої кількості інформації. Продавці, зі свого боку, платять цим платформам комісійні, щоб збільшити продажі та перекласти кредитний ризик на платформи BNPL.

Така співпраця у сфері фінтех сприяє формуванню нової екосистеми фінансового ринку за інклюзивної участі клієнтів у непомітний для них спосіб. Послуги BNPL безшовно інтегровані в процес оплати, даючи змогу клієнтам оплачувати свої покупки безвідсотковими платежами, а не сплачувати повну суму на касі. Вони широко використовуються споживачами для онлайн-покупок на платформах електронної комерції. Разом з тим, як відзначають експерти BNPL швидко поширюється і у фізичних магазинах, чому сприяє використання штрих- та QR-кодів, які можна сканувати.

При здійсненні покупки клієнти обирають постачальника BNPL, який перенаправляє їх на сайт або в додаток постачальника для створення облікового запису або входу в систему. Покупець, перш ніж завершити покупку, має можливість обрати кращий для себе варіант погашення, розділивши вартість покупки на рівні частини та виплачувати їх протягом короткого періоду (від декількох тижнів до десятків місяців). Найпоширенішою формою оплати є «pay-in-four», тобто погашення протягом чотирьох тижнів, хоча доступні також варіанти з більш тривалими термінами погашення [19]. Тим самим продавець товару отримує повну оплату авансом, тоді як покупець вносить свої платежі частинами безпосередньо постачальнику послуги BNPL. Важливо, що клієнти зазвичай не стикаються з процентними платежами або додатковими зборами, у випадку своєчасних платежів. Популярні сервіси BNPL підтримують позики до 1 000 доларів США і є безвідсотковими, за умов своєчасної оплати. В іншому випадку на прострочену суму платежу нараховується пеня або відсотки, як і у випадку з кредитною картою. Перевагами BNPL для покупця — є можливість отримати товар відразу, а сплатити суму декількома частинами без переplat і комісій.

BNPL-кредит має перевагу над традиційними споживчими кредитами, оскільки надається на основі

меншої інформації, дозволяє швидко перевіряти кредитну історію споживача (рис. 4). «М'які» перевірки кредитоспроможності на BNPL-платформах є менш нав'язливими, ніж «жорсткі» перевірки, що здійснюються банками. У той час як «м'які» перевірки стосуються доходу та нещодавньої історії платежів, «жорсткі» перевірки — це ретельне вивчення повної кредитної історії, фінансової поведінки та непогашених боргів. На відміну від традиційних споживчих кредитів, про кредити BNPL, як правило, не повідомляється в кредитні бюро і, отже, вони не впливають на кредитний рейтинг споживача. Хоча серйозні прострочені платежі можуть будуть зафіксовані.

Така пропозиція надання фінансових послуг споживачам створює платформу для максимізації прибутку для банків і фінансових компаній завдяки низьким додатковим і супутнім витратам на просування продуктів і створення клієнтоорієнтованих бізнесів-процесів. По суті, для постачальників фінансових послуг це усуває певну частину витрат на підтримку власних додатків та застосунків.

Щоб задовольнити зростаючий попит на вбудоване фінансування, фінансові установи частіше пропонують банківські послуги як послугу (BaaS) — комплексні пропозиції з інтеграції інфраструктури, які небанківські організації можуть використовувати для обслуговування своїх клієнтів. BaaS зазвичай поширюється серед клієнтів через API і потребує сильного управління ризиками та дотриманням стандартів від вбудованого фінансового партнера.

Щоб запропонувати BaaS, банки повинні пройти цифрову трансформацію та модернізацію, необхідну для підтримання конкурентоспроможності.

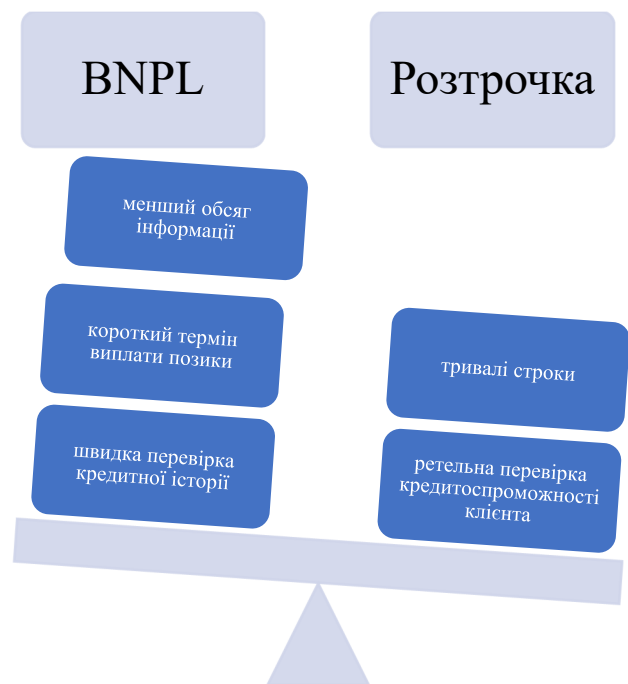


Рис. 4. Порівняння BNPL та традиційної розстрочки
Джерело: побудовано авторами

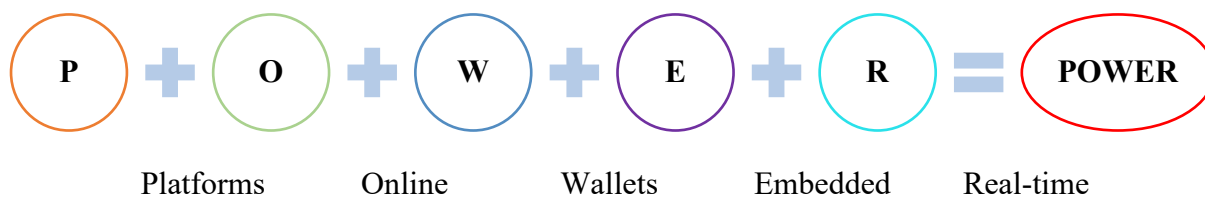


Рис. 5. Складові акроніму «POWER» за JP Morgan Chase

Джерело: Embedded Finance: Who Will Lead the Next Payments Revolution? McKinsey & Company [7]

Наприклад, Volt Bank, який отримав австралійську банківську ліцензію у 2019 році, дозволяє фінтех-компаніям, ритейлерам та агентам з нерухомості пропонувати банківські продукти та послуги з білою етикеткою через свою платформу Baa S. Інший приклад, TNEХ, в'єтнамський банк, що спеціалізується виключно на цифрових технологіях, створив екосистему BaaS, яка включає тисячі продавців і мільйони клієнтів. Наразі він розробляє власну екосистему, яка об'єднує нефінансові продукти, ігри, обмін повідомленнями та інші функції з платіжною мережею [14].

Наприкінці зауважимо, що на думку JP Morgan Chase, вбудовані банківські фінансові технології будуть відігравати все важливішу роль у найближчі роки [7]. Як зазначають фахівці компанії наступне десятиліття буде підсумовувати акронім «POWER» (рис. 5).

Висновки. Інструментарій Embedded Finance дозволяє інтегрувати як фінансові, так і нефінансові продукти, платіжні картки, кредитні послу-

ги, страхові послуги та платформи для реалізації інвестиційних рішень з активним використанням мобільних додатків, інтернет-банкінгу та побудові емоційного зв'язку через інструменти гейміфікації та людської взаємодії, зокрема, на платформах соціальних мереж. Щоб забезпечити персоналізований унікальний досвід та екосистемні платформи, до яких прагнуть клієнти, банки повинні переорієнтуватися на платформні бізнес-моделі, що використовують дані та цифрові технології. Головне правило надавати послуги клієнтам «тут і зараз». Саме на це спрямовано впровадження BNPL як фінансової послуги. Ця технологія сприятиме розширенню сфер взаємодії торговців, цифрових технологічних та банківських платформ сприятиме становленню інфраструктури екосистеми фінансового ринку. Крім того, BNPL варто розглядати як потенційний інструмент для залучення клієнтів, що може сприяти збільшенню доходів та продаж, та, в кінцевому випадку до сталого економічного розвитку.

Література

- Болдова А. А., Болдов О. А. Діджиталізація банківських сервісів як передумова подальшого розвитку фінансового простору України. *Економіка та суспільство*. 2022. № 42. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-8>.
- Григораш О. В., Волошин І. А. Тенденції розвитку фінансових технологій під впливом пандемії та війни. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-72>.
- Harris M. Fintech: The Fourth Platform — Part One. *Forbes*. 2019. URL: <https://www.forbes.com/sites/matthewharris/2019/11/19/fintech-the-fourth-platform-part-one/#5872376fcb28> (дата звернення: 10.05.2024).
- Краснова І., Щеглюк М., Тур Г. FinTech та цифрові трансформації на фінансовому ринку. *Ефективна економіка*. 2023. № 4. doi: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.4.15>.
- Peterson K. Ozili Embedded finance: assessing the benefits, use case, challenges and interest over time. *Journal of Internet and Digital Economics, Forthcoming*. 2022. URL: <https://ssrn.com/abstract=4235674> (дата звернення: 10.05.2024).
- Telukdarie Kayser K., Telukdarie A. Digital Ecosystems in Financial Services driven by Embedded Finance Platforms in South Africa (November 23, 2022). URL: <https://ssrn.com/abstract=4331766> (дата звернення: 15.07.2024).
- Dresner A., Murati A., Pike B., Zell J. Embedded Finance: Who Will Lead the Next Payments Revolution? *McKinsey & Company*. 2022. URL: <http://surl.li/qqnemn> (дата звернення: 15.07.2024).
- Murati A., Skau O., De Geer A. *Embedded finance: How banks and customer platforms are converging*. McKinsey & Company. 2024. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/embedded-finance-how-banks-and-customer-platforms-are-converging> (дата звернення: 15.07.2024).
- Другий рік повномасштабної війни: обсяги безготівкових розрахунків зростають. *Національний банк України: офіційний вебсайт*. 2024. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/drugiy-rik-povnomasshtabnoyi-viyni-obsyagi-bezgotivkovih-rozrahunkiv-zrostayut> (дата звернення: 10.07.2024).
- DataBank. URL: https://databank.worldbank.org/source/global-financial-inclusion#selectedDimension_DBList (дата звернення: 10.07.2024).

11. Ковальова О., Філіппова С., Малін О., Джіанан Лу, Алексіс Ст., Вергос К., Філіппідіс М., Чанг Дж. Розвиток «вбудованих банківських фінансових технологій» (DIGITAL FinTech): Аналітичне дослідження. Одеса-Портсмут: Одеська політехніка; Університет Портсмуту, 2023. 27 с.
12. Семенюк А.Ю. Цифрові фінансові послуги в умовах формування цифрової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ст.д.е.н. Сумський державний університет. Суми, 2024. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/download/123456789/94791/1/referat_Semenoh.pdf (дата звернення: 10.07.2024).
13. Соколовська І. BNPL, вбудовані фінанси та автоматизація бізнесу — перспективні фінтех-новації, які змінюють наше життя. *Pro IT*. 2024. URL: <https://proit.org.ua/bnpl-vbudovani-finansi-ta-avtomatizatsiia-biznesu-pierspektivni-fintekh-novatsii-iaki-zminiat-nashie-zhittia/> (дата звернення: 10.07.2024).
14. Embedded finance: чому зростає актуальність вбудованих фінансів та як цей тренд змінить фінтех. *Fintech Insider*. 2022. URL: <https://fintechinsider.com.ua/embedded-finance-chomu-zrostaie-aktualnist-vbudovanyh-finansiv-ta-yak-czej-trend-zminyt-finteh/> (дата звернення: 10.07.2024).
15. Unlocking the Future: Key Trends in the European BNPL Market (2023–2028). URL: <https://satchel.eu/blog/key-trends-in-the-european-bnpl-market/> (дата звернення: 10.07.2024).
16. Lux M., Epps B. Grow now, regulate later? Regulation urgently needed to support transparency and sustainable growth for buy-now, pay-later. *Harvard Kennedy School M-RCBG Associate Working Paper Series*. 2022. No 182, April.
17. Cornelli G., Gambacorta L., Pancotto L. Buy now, pay later: a cross-country analysis. *BIS Quarterly Review*. 2023. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2312e.pdf (дата звернення: 10.07.2024).
18. Berg T., Burg V., Keil J., Puri M. The Economics of “Buy Now, Pay Later”: A Merchant’s Perspective. *SSRN*. 2023. URL: <https://ssrn.com/abstract=4448715>; doi: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4448715>
19. Di Maggio M., Katz J., Williams E. Buy now, pay later credit: User characteristics and effects on spending patterns. *NBER Working Papers*. 2022. No 30508.

References

1. Boldova, A. A., & Boldov, O. A. (2022). Didzhytalizatsiia bankivskykh servisiv yak peredumova podalshoho rozvytku finansovoho prostoru Ukrainy [Digitalization of banking services as a prerequisite for further development of the financial sphere of Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 42. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-8> [in Ukrainian].
2. Hryhorash, O. V. & Voloshyn, I. A. (2023). Tendentsii rozvytku finansovykh tekhnolohii pid vplyvom pandemii ta viiny [Trends in financial technology development under the influence of the pandemic and war]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 47. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-72> [in Ukrainian].
3. Harris, M. (2019). Fintech: The Fourth Platform — Part One. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.com/sites/matthewharris/2019/11/19/fintech-the-fourth-platform-part-one/#5872376fcb28>.
4. Krasnova, I. V., Shchehliuk, M. S., & Tur, H. O. (2023). Fintech ta tsyfrovi transformatsii na finansovomu rynku [Fintech and digital transformations in the financial market]. *Efektivna ekonomika*, 4. doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.4.15> [in Ukrainian].
5. Peterson, K. Ozili (2022). Embedded finance: assessing the benefits, use case, challenges and interest over time. *Journal of Internet and Digital Economics, Forthcoming*. URL: <https://ssrn.com/abstract=4235674>.
6. Telukdarie Kayser, K., & Telukdarie A. (2022). Digital Ecosystems in Financial Services driven by Embedded Finance Platforms in South Africa. URL: <https://ssrn.com/abstract=4331766>.
7. Dresner, A., Murati, A., Pike, B., & Zell, J. (2022). Embedded Finance: Who Will Lead the Next Payments Revolution? McKinsey & Company. URL: <http://surl.li/qqnemn>.
8. Murati, A., Skau, O., & De Geer, A. (2024). Embedded finance: How banks and customer platforms are converging. *McKinsey & Company*. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/embedded-finance-how-banks-and-customer-platforms-are-converging>.
9. Druhyi rik povnomasshtabnoi viiny: obsiah bezgotivkovykh rozrakhunkiv zrostaiut. *Natsionalnyi bank Ukrainy: ofitsiyni veb-sait*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/drugiy-rik-povnomasshtabnoyi-viyni-obsyagi-bezgotivkovih-rozrahunkiv-zrostayut> [in Ukrainian].
10. *DataBank*. URL: https://databank.worldbank.org/source/global-financial-inclusion#selectedDimension_DBList.
11. Kovalova, O., Filyppova, S., Malin, O., Dzhanan, Lu, Stenfors, Al., Verhos, K., Filippidis, M., Chanh Dz. (2023). Rozvytok “vbudovanykh bankivskykh finansovykh tekhnolohii” (DIGITAL FinTech): Analitichne doslidzhennia. [Development of “built-in banking financial technologies” (DIGITAL FinTech): An analytical study]. Odessa-Portsmouth: Odeska politekhnika; Universytet Portsmutu [in Ukrainian].
12. Semenoh, A. Iu. (2024). Tsyfrovi finansovi posluhy v umovakh formuvannia tsyfrovoy ekonomiky: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. st.d.e.n. Sumskyi derzhavnyi universytet. Sumy. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/download/123456789/94791/1/referat_Semenoh.pdf [in Ukrainian].
13. Sokolovska, I. (2024). BNPL, vbudovani finansy ta avtomatyzatsiia biznesu — perspektyvni fintekh-novatsii, yaki zminiat nashe zhyttia. *Pro IT*. URL: <https://proit.org.ua/bnpl-vbudovani-finansi-ta-avtomatizatsiia-biznesu-pierspektivni-fintekh-novatsii-iaki-zminiat-nashie-zhittia/> [in Ukrainian].

14. Embedded finance: chomu zrostaie aktualnist vbudovanykh finansiv ta yak tsei trend zminyt fintekh. (2022). *Fintech Insider*. URL: <https://fintechinsider.com.ua/embedded-finance-chomu-zrostaie-aktualnist-vbudovanykh-finansiv-ta-yak-czej-trend-zminyt-finteh/>.
15. Unlocking the Future: Key Trends in the European BNPL Market (2023–2028). URL: <https://satchel.eu/blog/key-trends-in-the-european-bnpl-market/>.
16. Lux, M., & Epps, B. (2022). Grow now, regulate later? Regulation urgently needed to support transparency and sustainable growth for buy-now, pay-later. *Harvard Kennedy School M-RCBG Associate Working Paper Series*, 182.
17. Cornelli, G., Gambacorta, L., & Pancotto, L. (2023). Buy now, pay later: a cross-country analysis BIS Quarterly Review. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt2312e.pdf.
18. Berg, T., Burg, V., Keil, J., ve Puri, M. (2023). The Economics of «Buy Now, Pay Later»: A Merchant's Perspective. *SSRN*. URL: <https://ssrn.com/abstract=4448715> <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4448715>
19. Di Maggio, M., Katz, J., & Williams, E. (2022). Buy now, pay later credit: User characteristics and effects on spending patterns. *NBER Working Papers*, 30508.

УДК 339.727.22

Гребенюк Наталя Олександрівна

*доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

Grebeniuk Natalia

*Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
V.N. Karazin Kharkiv National University*

ORCID: 0000-0003-0548-4772

Бакланова Анастасія Олексіївна

студентка

Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Baklanova Anastasiia

Student of the

V.N. Karazin Kharkiv National University

ORCID: 0000-0002-5521-1820

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10195

УКРАЇНСЬКИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОСТІР НА ШЛЯХУ ІНТЕГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСКУ БІЗНЕС СПІЛЬНОТУ

THE UKRAINIAN INVESTMENT ENVIRONMENT IS ON THE PATH OF INTEGRATION INTO THE EUROPEAN BUSINESS COMMUNITY

Анотація. Вступ. Сучасний інвестиційний простір України є унікальним об'єктом демократичних перетворень на засадах сталого розвитку, який стає широким полем для проведення багатьох досліджень. Розглядаючи інвестиційний простір як складну динамічну систему, що формується з багатьох елементів та взаємодіє з різноманітними факторами, можливо дослідити його трансформацію через аналіз обсягів іноземних інвестицій, ризиків, зміну індексів та державних програм підтримки пріоритетних напрямків розвитку.

Результати. У статті проведено дослідження щодо способів покращення інвестиційної привабливості України задля полегшення інтеграції в Європейську спільноту. Авторами було розглянуто основні інвестиційно привабливі галузі в Україні на сьогоднішній день. Також було проведено аналіз кількості малих і середніх підприємств і прямих іноземних інвестицій на території України, який підтверджує теоретичні висновки щодо покращення умов інвестування. Усі спостереження були зроблені з розрахунком на початок повномасштабного вторгнення в Україну і станом на сьогодні. Розглянуто методи фінансування проєктів. Більшість досліджень проведено за галузевою систематизацією у розрізі останніх років. Наприкінці дослідження виділено групи постійних і додаткових ризиків інвестування. Зазначено шляхи покращення інвестиційної привабливості України з боку держави на шляху реалізації цілей сталого розвитку ООН.

Перспективи. Залучення іноземних інвестицій залишається важливим важелем для покращення рівня життя в Україні, стабілізації економіки та побудови інтеграційних зв'язків. За роки своєї незалежності Україна вирізнялась змінністю та великою кількістю інвестиційних ризиків. Після повномасштабного вторгнення у 2022 році ситуація погіршилась ще більше: до традиційних ризиків додалися ще й воєнні. Проте вже у 2023 році інвестиційний простір України став розширюватись та оновлюватися, створюючи внутрішньому і світовому бізнесу нові пропозиції. Станом на 2024 рік і за прогнозом на подальші роки, уряд встановив, що в Україні з'являться нові галузі для інвестування, які раніше не фігурували на українському ринку.

Мета. Метою статті є проведення досліджень щодо способів розбудови інвестиційного простору України в рамках реалізації цілей сталого розвитку державними методами покращення інвестиційної привабливості з урахуванням вимог соціальної відповідальності бізнесу.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) урядові статистичні портали для збору усієї інформації щодо галузей, описаних у статті; 2) праці вітчизняних та зарубіжних авторів, що проводили свої науково практичні дослідження із

запропонованої теми, зокрема щодо покращення інвестиційної привабливості; 3) офіційні портали європейських агенств, зокрема ЕВА, що аналізує стан українського ринку і основних економічних показників, пов'язаних з ним.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування; формалізації, аналізу та синтезу; логічного узагальнення результатів.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційні ризики, проєктне фінансування, державне регулювання, цілі сталого розвитку.

Summary. Introduction. The modern investment space of Ukraine is a unique object of democratic transformations on the basis of sustainable development, which becomes a wide field for many studies. Considering the investment space as a complex dynamic system that is formed from many elements and interacts with various factors, it is possible to study its transformation through the analysis of the volume of foreign investment, risks, changes in indices and state programs to support priority areas of development.

Results. The article conducts a study on ways to improve the investment attractiveness of Ukraine in order to facilitate integration into the European Community. The authors considered the main investment-attractive industries in Ukraine today. An analysis of the number of small and medium-sized enterprises and foreign direct investment in Ukraine was also carried out, which confirms the theoretical conclusions on improving investment conditions. All observations were made with the expectation of the beginning of a full-scale invasion of the Ukraine and as of today. Methods of project financing are considered. Most of the studies have been carried out according to the sectoral systematization in the context of recent years. At the end of the study, groups of permanent and additional investment risks have been allocated. The ways to improve the investment attractiveness of Ukraine on the part of the State on the way to achieving the UN Sustainable Development Goals are indicated.

Prospects. Attracting foreign investment remains an important lever for improving the standard of living in Ukraine, stabilizing the economy and building integration ties. Over the years of its independence, Ukraine has been distinguished by volatility and a large number of investment risks. After the full-scale invasion in 2022, the situation deteriorated even more: military risks were added to the traditional ones. However, already in 2023, Ukraine's investment space began to expand and update, creating new offers for domestic and global businesses. As of 2024 and according to the forecast for subsequent years, the government has established that new industries for investment that have not previously appeared on the Ukrainian market will appear in Ukraine.

Purpose. The aim of the article is to conduct research on ways to develop the investment space of Ukraine within the framework of implementing the goals of sustainable development by means of state methods of improving investment attractiveness, taking into account the requirements of social responsibility of business.

Materials and methods. The materials of the study are: 1) government statistical portals to collect all information on the industries described in the article; 2) works of domestic and foreign authors who conducted their scientific and practical research on the proposed topic, in particular on improving investment attractiveness; 3) official portals of European agencies, in particular the EBA, which analyzes the state of the Ukrainian market and the main economic indicators related to it.

In the process of carrying out the research, the following scientific methods were used: theoretical generalization and grouping; formalization, analysis and synthesis; logical generalization of the results.

Key words: investment attractiveness, investment risks, project financing, state regulation, Sustainable Development Goals.

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції є ключовою складовою українського ринку. Особливо важливо виділити чинники, що сприяють залученню нових іноземних коштів і розширенню малого і середнього бізнесу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Надзвичайно актуальними є питання фінансової та організаційної підтримки діючих українських підприємств та післявоєнної відбудови України, у тому числі шляхом покращення умов діяльності бізнесу та залучення іноземних інвестицій в економіку України. Цьому присвячено праці Л. В. Комарова [1], О. Гаврилюка [2], А. Бутнярова [3], Нікольчук Ю. М. [4], Лопатовської О. О. [4], М. Дацишина [5] та інших.

Завданням статті є аналіз сучасного стану інвестиційного клімату України та пошук шляхів покращення, шляхом відкриття нових інвестиційно привабливих галузей на шляху до євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Ґрунтовні дослідження, щодо теоретичного підходу визначення

категорії інвестиційної привабливості були проведені в роботі Нікольчук Ю., Лопатовської О. Як зазначають автори інвестиційна привабливість є складною багатогранною економічною категорією і відображає комплексність макроекономічного простору з точки зору наявного інвестиційного клімату, стану та рівня розвитку відповідної інвестиційної інфраструктури [4].

Ми ж вважаємо доцільним додати, що інвестиційна привабливість країни є дзеркалом досконалості ринкових реформ та довіри світової бізнес спільноти до економічної ситуації в цій країні. Рівень інвестиційної привабливості характеризує здатність країни приймати та ефективно освоювати капітал у певних масштабах і формах, а також гарантувати повернення інвестованого капіталу з рівнем прибутку, що компенсує ризики інвесторів.

Зосередимось на розгляді практичних аспектів дослідження інвестиційної привабливості. Якісно перспективи інвестування в окрему країну можливо

визначити, вивчаючи ступінь сприятливості інвестиційного клімату (див. рис. 1).

У порівнянні з минулорічними дослідженнями спостерігаємо тенденції стриманого оптимізму серед підприємців: у середині 2022 року вкрай несприятливим інвестиційний клімат вважало 53% респондентів, а за підсумками 2023 року лише 24% респондентів оцінюють клімат як вкрай несприятливий (хоча більшість все ще оцінюють клімат як загалом несприятливий).

Кількісно аналіз проводиться шляхом розрахунку інтегрального індексу, який у першій половині 2022 року через війну впав на пів пункту і становив 2,17 балів з 5 можливих, а потім дещо відновився у другій половині 2022 року — до 2,48 бала з 5 можливих. Це зіставне зі значеннями 2020 року під час активної фази пандемії COVID-19, про що свідчать результати дослідження Європейської Бізнес Асоціації (див. рис. 2).

Найвишого значення у 3,15 пунктів індекс досягав у 2017 році, на який припадає найбільша кількість розпочатих реформ. У 2023 році інтегральний показник Індексу інвестиційної привабливості України зазнав невеликого зниження, склавши 2,44 бали з можливих 5 (порівняно з 2,48 балами у другій половині 2022 року) [7]. Таке коливання можливо пояснити невинуватими сподіваннями на успішний літній контрнаступ та очікуваннями повернення бізнесу на традиційні локації.

Те що Інвестиційна привабливість України після початку повномасштабної війни зазнала значного

погіршення через високі ризики та нестабільність прибутковості можливо підтвердити фактичними бізнес даними. За інформацією InVenture, обсяг анонсованих та завершених угод злиття й поглинання (M&A) в Україні за підсумками 2022 року становив \$305 мільйонів, що в 9 разів менше, ніж у 2021 році (\$2,7 мільярда). Загальна сума прямих збитків, завданих економіці України, включаючи руйнування житлових і нежитлових будівель та інфраструктури, сягнула \$143,8 млрд. станом на лютий 2023 року [8].

Але як свідчать подальші дослідження Європейської Бізнес Асоціації «Попри війну 32% CEO вважають, що новим інвесторам буде вигідно заходити в Україну (рік тому так вважали 17% респондентів). При цьому 57% опитаних компаній, що вже присутні на українському ринку, збираються інвестувати в Україну під час війни, а 79% готові долучатися до процесу відбудови» [9]. Та ще раз наголосимо, що й досі більшість респондентів-підприємців, що працюють в Україні або мають намір відновити тут свою діяльність, вважають інвестиційний клімат в Україні несприятливим станом на кінець 2023 року.

Тож, незважаючи на різноманітні виклики, інвестиції залишаються ключовим й обов'язковим елементом економічної відбудови України. Наша країна має значний потенціал для залучення інвестицій завдяки створеній інфраструктурі, доступу до ринків сировини та збуту продукції та передовим технологіям.

Дивлячись на тренди, можливо відзначити, що на початку 2024 року інвестиційна привабливість



Рис. 1. Оцінка інвестиційного клімату України станом на кінець 2022 року

Джерело: Європейська бізнес асоціація (ЕБА) [6]

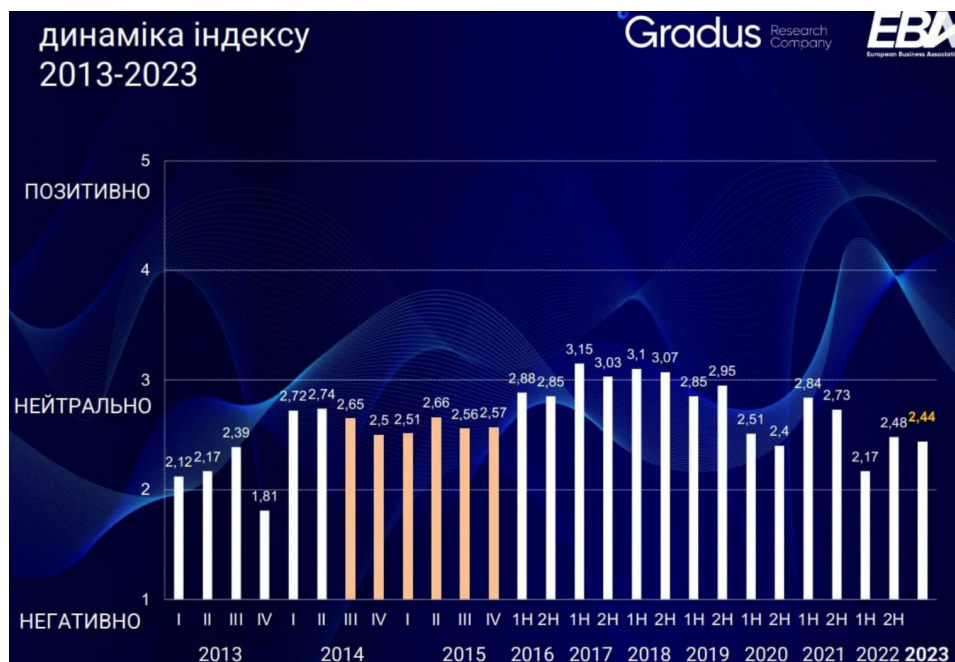


Рис. 2. Динаміка індексу інвестиційної привабливості України в 2013–2023 роках
Джерело: ЕВА: Індекс інвестиційної привабливості України: Зміни та очікування [3]

України відчутно покращилась, особливо для інноваційних стартапів, завдяки законодавчим гарантіям безпеки інвестицій від воєнних ризиків. Стартапи, як найбільш мобільна та різноманітна форма організації бізнесу, в Україні адаптувалися до викликів воєнного часу і стали привабливими для іноземного капіталу [8].

Найбільш привабливими галузями для інвестицій в Україну вважались:

- **Машинобудування:** ця галузь приваблює інвесторів завдяки своїй технологічній складності та потенціалу для експорту;
- **Енергетика:** з огляду глобальні тенденції до зеленої енергії, ця сфера пропонує багато можливостей для інвестицій;
- **Інформаційні технології (ІТ):** ІТ-сектор в Україні швидко розвивається, пропонуючи інноваційні рішення та висококваліфіковані кадри;
- **Сільське господарство:** Україна традиційно має сильні позиції в аграрному секторі, який залишається привабливим для інвесторів;
- **Будівництво:** сектор будівництва пропонує можливості для розвитку інфраструктури та житлового будівництва в різних регіонах;

Мінекономіки України визначала ці галузі як пріоритетні для інвестицій, що можуть знайти відображення в Стратегії партнерства з Україною на 2022–2026 роки [10]. Наразі зазначені галузі стають ще більш критичними з огляду на значні руйнування міст, інфраструктури, мостів, шляхів та енергоносіїв, потребу в масштабному відновленні всіх потужностей, виробничого потенціалу підприємств, розмінування великої площі сільсько-господарських земель та їх реакціяція. Цей список можливо допов-

нити галузями виробництва будівельних матеріалів, розвитку логістики та зелених технологій на засадах впровадження нових підходів до використання відновлювальних й не відновлювальних джерел сировини та відповідального поводження з відходами, стоками та забруднювачами.

Вже у 2024 році уряд України наголосив на важливості деяких з цих галузей, що мають найбільший потенціал зростання, зокрема:

- енергетичний сектор;
- аграрний та продовольчий сектори;
- транспорт та логістика;
- сфера критичних матеріалів;
- інформаційні технології;
- машинобудування.

Ми також зазначаємо, що прогресу вже було досягнуто у сфері зброєвиготовлення, а саме у виробництві дронів, які у після воєнні часи можуть бути ефективно використані як засоби розмінування у сільському господарстві, засоби транспортування та доставки вантажів так й у сфері спасіння людини в небезпечних умовах. Особливо важливого значення набули морські дрони, а також винаходи потужних електродвигунів, що дозволяють українським дронам долати тисячі кілометрів.

Але треба окремо наголосити, що відновлення та розгалуження економіки України повинно відбуватися у відповідності до цілей сталого розвитку ООН, з яких найбільш нагальними для нас зараз є наступні (рис. 3) [7].

Саме побудова взаємовигідних інвестиційних зв'язків між українськими підприємцями та міжнародними організаціями з гарантією підтримання зобов'язань щодо відповідального поводження з за-



Рис. 3. Поточні пріоритетні цілі сталого розвитку для покращення українського інвестиційного середовища
Джерело: обрано авторами за [11]

бруднювачами повітря та води, використання відновлювальної енергетики та захисту прав й свобод людини дасть можливість Україні скоріше перейти на світові стандарти праці та виробництва й стати рівноправним партнером Європейської спільноти.

Як влучно зазначив В. Р. Сіденко зараз у світовому фінансовому просторі відбувається «посилення дефіциту фінансових коштів в умовах зростання попиту на інвестиційні ресурси для забезпечення сталого розвитку. У цьому контексті політика вприскування в економіку додаткових кредитних ресурсів задля підтримки економічної динаміки і процесу інновацій стала однією з важливих характеристик політики «байденоміки» (Bidenomics), яка розрахована на те, що майбутні доходи від новітніх технологій і зумовленого ними нового рівня економічної ефективності збалансують значні витрати й фінансові дисбаланси в поточному періоді» [12].

Тож український уряд у співпраці з багатьма європейськими урядовими й приватними організаціями задля підтримки українських інноваційних стартапів та залучення інвестицій у різних сферах розробив декілька програм:

- Програма «Робота»: Уряд продовжив дію цієї програми, яка передбачає фінансування для 1000 бізнесів на загальну суму 5,4 млрд. грн. Це може охоплювати як існуючі підприємства, так і нові стартапи, з можливістю отримання до 8 млн. гривень грантових коштів.
- Європейська рада з інновацій (EIC): Ця програма спрямована на технологічні стартапи та малі та середні підприємства (МСБ), які розробляють інноваційні послуги або продукти. Вона надає фінансування для впровадження в європейські інноваційні екосистеми, розширення на європейські ринки та забезпечення безперервності бізнесу.
- EU4Business від ЄБРР: Програма підтримує МСБ з експортним потенціалом та інноваційними іде-

ями, надаючи фінансування для реєстрації та тестування, просування експорту, розвитку та забезпечення стійкості.

- Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO): Програма підтримки для підприємств, які мають менше ніж 300 працівників і річний ви-торг до \$15 млн. Переможці отримують підтримку ІР-стратегій, включаючи збір коштів, можливості партнерства, рекламну підтримку тощо.
- Програма фінансової підтримки GRAINS: Спрямована на МСБ агропродовольчого сектору для реалізації проєктів із зеленої трансформації в ЄС та Україні.
- Enterprise Europe Network: Для МСБ, що прагнуть підвищити енергоефективність виробництва, програма надає кошти на реалізацію відповідних заходів.
- USAID АГРО: Надає підтримку компаніям агро-сектору на розробку та впровадження ефективних моделей інтеграції ветеранів у агросектор [13].

Ці програми підтримки можуть включати гранти, кредити на пільгових умовах, компенсації витрат та інші форми фінансової допомоги. Також зазначи-мо, що подібні програми є прекрасним прикладом зацікавленості держави у розбудові сфери інвесту-вання, що є позитивним прикладом для приватного капіталу.

Ці програми також можуть отримати фінансову підтримку в рамках використання Європейського Фонду відновлення України, який був створений в розмірі 50 мільярдів Євро та погоджений Євро-парламентом [14].

Фонд ЄС для України (EU4U) був заснований у 2023 році як частина більшої ініціативи ЄС для України. Метою фонду є прискорення підтримки EIB Global для найбільш нагальних інфраструк-турних потреб України та сприяння підтримці її економіки. Фонд сприяє розгортанню проєктів як

державного, так і приватного секторів для реконструкції критичної муніципальної інфраструктури та покращує доступ до фінансування для підприємців. Операції, що фінансуються донорами через цей цільовий фонд, роблять прямий внесок у досягнення кількох Цілей сталого розвитку (ЦСР) ООН. Наші спільні дії направляють мільярди євро інвестицій для боротьби зі зміною клімату, викоринення бідності та боротьби з нерівністю [15].

Всі ці ініціативи можуть бути використані як одне з можливих джерел фінансування соціально важливих проєктів відновлення та розбудови місцевих громад. Спільне фінансування нових проєктів з різних джерел таких як державна підтримка, європейська допомога та посилені інвестиції приватних українських осіб, залучених на засадах краудфандингу, не тільки забезпечить достатній обсяг грошових коштів але й задасть вектори побудови соціально відповідальних відносин між державою, міжнародними організаціями, бізнесом та громадою [16].

Найбільшим приватним інвестором та меценатом є голова The Howard G. Buffett Foundation Говард Баффет. Він створив проєкт FARMERHOOD. Це платформа, через яку іноземні фермери та донори надають адресну фінансову допомогу фермерам, які працюють на деокупованих територіях або у 50-кілометрах від зони бойових дій, займаються рослинництвом або овочівництвом та мають в обробку до 500 га.

Говард Баффет: Все, що ми робимо в Україні, ми не розглядаємо, як безкоштовну допомогу. Це інвестиції. От я побудував міст Одеса-Рені і я бачу це не як гуманітарну допомогу, а як інвестицію. Те обладнання для аграріїв, яке ми надаємо в рамках програми «Жива Перемога» — це також інвестиція. Але якщо ми говоримо про програму з допомоги їжею людям в прифронтових зонах, то це вже благодійний проєкт. Тобто я розділяю чітко для себе, де я займаюся благодійністю, а де інвестиціями. Ми вже направили в Україну більше \$500 млн. Можливо, на наступний рік направимо ще \$300 млн., а може і більше. Всі ці кошти я витратив через свій фонд [17].

Далі пропонуємо розглянути ситуацію на ринку малого і середнього бізнесу в Україні, адже залучення інвестиційних коштів у країну прямопропорційно залежить від кількості відкритих на її території підприємств. За даними Держстату України, у 2022 році кількість малих та середніх підприємств в Україні становила 1,7 млн., що на 11,4% менше, ніж у 2021 році [18]. Ці дані не враховують тимчасово окуповані території. Проте, за інформацією з інших джерел, на початок 2024 року кількість приватних підприємств (ФОП) в Україні перевищила 2 мільйони, що є найкращим результатом за останні 5 років.

У червні 2023 року було зареєстровано 31477 ФОПів, що є рекордною кількістю за останні три роки. В середньому, зараз на місяць реєструється близько 25 000 нових справ. Натомість за період

з квітня 2022 року по вересень 2023 року свою роботу припинили 290910 ФОПів [19].

Перспективи малого бізнесу також знаходяться в сфері уваги ЕВА, так вони з 2017 року у межах проєкту Unlimit Ukraine розраховують Індекс настроїв малого бізнесу. Мета дослідження — моніторинг оцінок та настроїв малого бізнесу та аналіз точок зростання, які стимулюватимуть його розвиток. Основні складові індексу можливо розглянути на рисунку 4.

Хвиля опитування за 2023 рік демонструє незначне покращення настроїв МСБ — інтегральна оцінка Індексу зросла до 2,5 балів з 5-ти можливих. Ця оцінка залишається в негативній площині, втім є вищою за показник 2,4 балів у 2022 році та 2,2 балів у 2020 році. Серед компонентів Індексу точкове зростання продемонстрували оцінки поточного стану бізнесу та змін у майбутні пів року [20].

Ці дані відображають динаміку змін у кількості малих та середніх бізнесів в Україні, в їх настроях та сподіваннях, що в цілому вказує на відновлення економічної активності та зростання підприємницької ініціативи в країні, незважаючи на виклики, пов'язані з воєнними діями.

Ці ж висновки можливо підтвердити досліджуючи динаміку надходження іноземних інвестицій до України (рис. 5).

Зміна обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну за останні три роки має значний волатильний характер та виглядає наступним чином:

- 2021 рік: Загальний обсяг ПІІ склав \$6687 млн.
- 2022 рік: Обсяг ПІІ значно знизився до \$1152 млн.
- 2023 рік: Відбулося зростання ПІІ до \$4247 млн. [21].

Падіння загального обсягу ПІІ в 2022 році є об'єктивною реакцією іноземних компаній, що раніше не стикалися з воєнними ризиками та втратили віру в український бізнес. Але 4-ьох кратне підвищення ПІІ за підсумками 2023 року підтверджують висновки про феноменальну здатність українського інвестиційного простору до адаптації у складних умовах та його здатність відновлюватися завдяки спільним зусиллям української держави, українських підприємців та підтримки світової спільноти.

Розглянемо сучасні ризики інвестування в Україні та шляхи їх усунення. До початку повномасштабної війни в Україні іноземні інвестори постійно стикалися з різними ризиками, пов'язаними не лише з економічною ситуацією, а й з політичною. За думкою А. Шевчука основними традиційними групами ризиків інвестування в Україну були:

- Політична нестабільність — часті зміни уряду та політичні кризи можуть впливати на інвестиційний клімат.
- Корупція — високий рівень корупції серед державних органів ускладнював ведення бізнесу.
- Правова невизначеність — недосконалість законодавства та його непередбачуваність створювали додаткові ризики.



Рис. 4. Основні складові Індексу настроїв малого бізнесу в Україні за підсумками 2023 року за дослідженнями ЕВА
Джерело: ЕВА [20]

- Економічна нестабільність — зміна курсу національної валюти та інфляція також були серйозними факторами.
- Бюрократія — складність та тривалість процесів отримання дозволів та ліцензій можуть відлякувати інвесторів.
- Недостатня інфраструктура — проблеми з транспортною та енергетичною інфраструктурою також варто враховувати [22].

Щодо ризиків сучасного ведення або відкриття нового бізнесу в Україні, наразі існують специфічні військові ризики як ракетні атаки, хиткий стан здоров'я і психічний стан робітників, зниження економічної та споживчої активності, перебої з доступом до електроенергії, водо- та теплопостачання, мобільного зв'язку, а також проблеми

з транспортом і логістикою. Однак, багато підприємців не просто адаптуються до цих умов а й створюють інноваційні підходи праці, інвестуючи в розвиток власного бізнесу та відкриваючи нові підприємства.

Інвестування іноземних капіталів в Україну в 2024 році супроводжується рядом додаткових ризиків, зокрема:

- Військові ризики: Іноземні інвестори стикаються з ризиками, пов'язаними з військовою агресією, що може призвести до втрати активів.
- Нестабільність електропостачання: Атаки на енергоінфраструктуру можуть спричинити перебої в електропостачанні.
- Логістичні проблеми: Втрата логістичних ланцюгів через військові дії та окупацію територій.



Рис. 5. Іноземні інвестиції в Україну в 2019–2023 роках
Джерело: МінФін. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну [21]

- Правова невизначеність: Зміни в законодавстві та відсутність механізму страхування воєнних ризиків [22].

На нашу думку, до перелічених варто додати й наступні чинники, що стримують інвестиційну активність в Україні:

- Окупація та анексія частини території країни;
- Значні втрати населення, руйнування та шкода природним багатствам України;
- Відволікання значної частини населення з господарської діяльності на захист країни;
- міграція кваліфікованої робочої сили всередині країни та за кордон;
- Втрата віднагоджених бізнес-стосунків та процесів;
- зниження реальних доходів населення та втрата майна та заощаджень;
- низька прибутковість більшості галузей економіки;
- погіршення фізичного стану інвестиційної інфраструктури;
- брак ліквідних, безпечних та дохідних об'єктів інвестування, які б могли зацікавити інвестора;
- нерозвиненість фондового ринку України.

Незважаючи на велику кількість ризиків та існування чинників стримування, за часи повномасштабного вторгнення Україна все ж стала інвестиційно привабливою у несприятливих раніше для неї галузях. На сьогодні Україна почала виробляти власні БПЛА. Загалом налічується близько 200 українських компаній, які займаються БПЛА, сервісами та продуктами у сфері дронів. Ухвалення за 1,5 року близько 20 законів і нормативно-правових актів, які пришвидшують розвиток ринку БПЛА в Україні, дозволило збільшити їх виробництво у 100 разів. Наразі уся виготовлена продукція є необхідною для оборони нашої країни, але з поглядом на майбутнє, ця галузь може стати експортною і зміцнити економіку держави.

На ряду з цим турецька компанія Baykar планує збудувати в Україні не просто завод із виробництва ударних безпілотників Bayraktar TB2, а й створювати в Україні Bayraktar Akinci та Bayraktar Kizilelma — новий безпілотний винищувач. Це є великим кроком у збільшенні потужностей у сфері зброєвиготовлення. Також ідея співпраці з турецькою компанією є прикладом віри в Україну.

Компанія BlackRock має намір організувати в Україні новий фонд, який сприятиме привабленню інвестицій з-за кордону. Фінансові ресурси, зібрані BlackRock у цьому фонді, планується використати для реабілітації українського аграрного сектору, енергетичної галузі, виробничої сфери, сектору інформаційних технологій та інфраструктури. Крім того, BlackRock надаватиме консультативні послуги Міністерству економіки України у формуванні стратегії залучення інвестицій, зокрема у сферах управління та взаємодії з інвесторами.

Також варто відзначити, що французька інвестиційна компанія NJJ Capital викупила українського

мобільного оператора Lifecell. Такий крок показує, що зарубіжні країни не перестають вкладати кошти в український бізнес і вірити в перспективи української економіки.

З метою зниження негативних впливів перелічених ризиків, задля покращення інвестиційної привабливості українських приватних підприємств та збільшення успішної співпраці з світовими компаніями, держава може вжити наступних заходів:

- Забезпечення прозорості та передбачуваності законодавства: Це включає ефективний захист прав власності та інвестицій, що сприяє довірі інвесторів.
- Антикорупційні заходи: Впровадження ефективних механізмів боротьби з корупцією сприятиме створенню сприятливого клімату для інвесторів.
- Розвиток інфраструктури: Інвестиції в транспортну, комунікаційну та енергетичну інфраструктуру покращать умови для бізнесу.
- Підтримка високотехнологічних галузей та інновацій: Стимулювання розвитку інноваційних стартапів та високотехнологічних компаній.
- Інвестиції в освіту та кваліфікацію робочої сили: Розвиток людського капіталу є ключовим для ефективного функціонування бізнесу.
- Міжнародна співпраця: Взаємодія з міжнародними організаціями та країнами сприятиме залученню іноземних інвестицій.

Вже зараз Уряд України вживає низку кроків для покращення інвестиційної привабливості країни, які мають позитивні наслідки, що підтверджується зростанням індексу інвестиційної привабливості у 2024 році [23]. Саме тому особливо важливо продовжувати у тому самому напрямку, зокрема:

- Уряд зосереджує зусилля на відбудові зруйнованої енергетичної та соціальної інфраструктури.
- Проводяться кроки з розмінування та повернення до сільськогосподарського обігу частини земель.
- Розширюються логістичні можливості для підтримки бізнесу.
- Запроваджено програми кредитної та грантової підтримки бізнесу.
- Уряд впроваджує рішення економічної політики, що мають позитивний вплив на інвестиційну активність.
- Продовжується ефективна співпраця з міжнародними фінансовими організаціями та реалізація програм з МВФ.
- Уряд працює над інтеграцією України до Європейського Союзу, що включає підготовку до вступу до ЄС.
- Розробляються законопроекти для створення стимулів для інвестицій, зокрема щодо оновлення основних засобів.
- Планується удосконалення правил трансфертного ціноутворення з урахуванням рекомендацій ОЕСР.

Крім того, ЄІБ та Україна посилюють співпрацю у боротьбі з шахрайством, корупцією та іншими не-

законними діями, які можуть вплинути на фінансові інтереси ЄІБ та ЄС в Україні.

А підписання нового меморандуму про взаєморозуміння між ЄІБ і Бюро економічної безпеки України направлено на оптимізацію процесів обміну інформацією.

Побудова такого партнерства підкреслює важливість прозорості та підзвітності, захисту інвестицій ЄІБ, які мають вирішальне значення для відновлення, реконструкції та економічної стабільності України. ЄІБ присутній в Україні з 2007 року, він посилив свою фінансову підтримку стійкості та модернізації країни після повномасштабного вторгнення Росії в країну в 2022 році. Відтоді ЄІБ надав швидку допомогу, виділяючи 2 мільярди євро фінансування на надзвичайні ситуації, ремонт зруйнованої інфраструктури країни. Завдяки портфелю підписаних проектів на суму 7,3 мільярда євро ЄІБ зміцнив свою роль ключового інвестиційного партнера України, підтримуючи муніципальну інфраструктуру, енергетику, транспорт і малий бізнес з метою покращення повсякденного життя, стимулювання економічного зростання та сприяння економічній і соціальній стійкості [24].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Незважаючи на зазначені виклики та ризики сучасного життя в Україні можливо дійти висновку, що українці та український інвестиційний простір

демонструють унікальну здатність адаптуватися та відновлюватися. А запропоновані державою заходи, спрямовані на створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення іноземних інвестицій та підтримку внутрішнього бізнесу можуть пришвидшити ці процеси. Також розглянуті міжнародні угоди, свідчать про віру іноземних інвесторів та відображають спроможність України до економічного відновлення та розвитку після військових дій. На сьогодні спостерігаємо позитивний тренд покращення інвестиційної привабливості України, порівняно з минулими роками, проте все ще існує ряд непереборних ризиків, що перешкоджають на шляху до європейських стандартів. Важливо звернути увагу, що на шляху євроінтеграції необхідно побудувати соціально відповідальні зв'язки між державою та інвесторами на засадах сталого розвитку, що стає мейнстрімом серед європейських країн в останні декілька років. Активна євроінтеграція стала поштовхом для України для виконання не тільки політичних цілей сталого розвитку, а й економічних і екологічних. Дивлячись на позитивні тенденції в інвестиційному просторі України, сподіваємося на запуск механізму покращення економічного становища всередині країни, на покращення добробуту населення, на відбудову зруйнованих міст та реінтеграцію в активну соціальну та господарську діяльність тисяч українських жінок й чоловіків.

Література

1. Комаров Л. В. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація. *Науковий вісник НТЛУ України*. 2009. Вип. 19.3 С. 131–138.
2. Гаврилюк О. В., Дольний Ю. З. Причини та напрямки впливу прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка*. 2019. Вип. 820. С. 18–25.
3. Бутняров А. Сприятливий інвестиційний клімат країни — запорука залучення іноземних інвестицій. *Ринок цінних паперів України*. 2012. № 3–4. С. 29–32.
4. Нікольчук Ю., Лопатовська О. Інвестиційна привабливість України: основні тенденції, проблеми та ключові вектори вирішення. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 164–175. doi: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.1.164.175>.
5. Дацишин М. Інвестиційний рейтинг регіонів України за підсумками 2003 року. *Приоритети*. 2004. № 9 (15).
6. Індекс інвестиційної привабливості України відновився до «ковідного» значення. *Європейська Бізнес Асоціація (ЕБА)*. 2022. URL: <https://eba.com.ua/indeks-investytsijnoyi-pryvablyvosti-ukrayiny-vidnovyvsya-do-kovidnogo-znachennya/> (дата звернення: 22.07.2024).
7. ЕБА: Індекс інвестиційної привабливості України: зміни та очікування. *Судноплавство*. 2023. URL: <https://ua.sudohodstvo.org/eba-indeks-investytsijnoyi-pryvablyvosti-ukrayiny-zminy-ta-ochikuvannya/#:~:text=> (дата звернення: 22.07.2024).
8. Інвестиційна привабливість України: законодавчі рішення та ключові фактори для економіки України. *LexInform*. 2023. URL: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/investytsijna-pryvablyvist-ukrayiny-zakonodavchirishennya-ta-klyuchovi-factory-dlya-ekonomiky-ukrayiny/> (дата звернення: 03.07.2024).
9. Кількість CEO, які вважають вигідними інвестиції в Україну зросла майже вдвічі з 2022 року. *Європейська Бізнес Асоціація (ЕБА)*. 2023. URL: <https://eba.com.ua/kilkist-seo-yaki-vvazhayut-vygidnymy-investytsiyi-v-ukrayinu-zroslo-majzhe-vdvichi-z-2022-roku/> (дата звернення: 22.07.2024).
10. Свириденко Ю. У Мінекономіки визначили найбільш привабливі галузі для інвестицій в Україну. *УкрІнформ*. 2021. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3368628-u-minekonomiki-viznacili-najbils-privabliivi-galuzi-dla-investicij-v-ukrainu.html> (дата звернення: 05.07.2024).
11. ЦСР в дії. Що таке Цілі сталого розвитку, жили в мирі і достатку. *United Nations Development Programme. Україна*. 2024. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/tsili-staloho-rozvytku> (дата звернення: 21.07.2024).

12. Сіденко В. Р. Виклики і можливості для стійкого економічного розвитку України в контексті глобального транзиту. *Економіка України*. 2024. № 1. С. 03–39. doi: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.01.003>.
13. Грицик Т., Терещенко Д. До \$70 000 на розвиток. 25 грантів для бізнесу в 2024 році. *Forbes Ukraine*. 2024. URL: <https://forbes.ua/business/granti-dlya-rozvitku-biznesu-pidbirka-aktualnikh-program-v-2024-rotsi-15032024-19873> (дата звернення: 07.07.2024).
14. Соколенко Є. Європарламент та Рада ЄС погодили створення Українського фонду на €50 мільярдів. *УНІАН*. 2024. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/evroparlament-ta-rada-yes-pogodili-stvorenniya-ukrajinskogo-fondu-na-50-mlrd-12534621.html> (дата звернення: 07.07.2024).
15. EU for Ukraine Fund. *European Investment Bank*. 2023. URL: <https://www.eib.org/en/products/mandates-partnerships/donor-partnerships/trust-funds/eu-for-ukraine-fund> (дата звернення: 07.07.2024).
16. Гребенюк Н., Швайко М., Тихомирова К. Роль краудфандингу у майбутньому України: проблеми та перспективи. *Соціальна економіка*. 2023. Вип. 66. С. 120–130. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2023-66-11>.
17. Баффет Г. Багато американських фермерів ніколи не виїжджали з США, тому спонукати їх допомагати українським колегам — потрібен деякий час. *Latifundist Media*. 2024. URL: <https://latifundist.com/interview/733-govard-bafet-bagato-amerikanskih-fermeriv-nikoli-ne-viyizhdzhali-z-ssha-tomu-sponukati-yih-dopomagati-ukrayinskim-kolegam-potriben-deyakij-chas> (дата звернення: 07.12.2024).
18. Федорчук В. Terra incognita української економіки. *Forbes Ukraine*. 2024. URL: <https://forbes.ua/business/terra-incognita-ukrainskoi-ekonomiki-chotiri-visnovki-z-doslidzhennya-serednogo-biznesu-institutu-ekonomichnikh-doslidzen-31012024-18884> (дата звернення: 07.07.2024).
19. Тарасовський Ю. Кількість ФОПів в Україні перевищила 2 млн. *Forbes Ukraine*. 2023. URL: <https://forbes.ua/news/kilkist-fopiv-v-ukraini-perevishchila-2-mln-pririst-malikh-ta-serednikh-biznesiv-be-dovoenni-rekordi-04092023-15783> (дата звернення: 07.07.2024).
20. У 2024 році майже 80% МСБ планують розширювати бізнес та залучати кошти у розвиток. *Європейська Бізнес Асоціація (ЕБА)*. URL: <https://eba.com.ua/u-2024-rotsi-majzhe-80-msb-planuyut-rozshyryuvaty-biznes-ta-zaluchaty-koshty-u-rozvytok/> (дата звернення: 22.07.2024).
21. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. *МінФін*. 2024. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (дата звернення: 07.20.2024).
22. Шевчук А. Які іноземні інвестори розвивають виробництво в Україні під час війни. *InVenture Investment Group*. 2023. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/yaki-inozemni-investori-rozvivayut-virobnictvo-v-ukrayini-pid-chas-vijni> (дата звернення: 07.10.2024).
23. Уряд ухвалив низку рішень для посилення економічної стійкості, — Прем'єр-міністр. *Урядовий портал*. 2024. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-ukhvalyv-nyzku-rishen-dlia-posylennia-ekonomichnoi-stiikosti-premier-ministr> (дата звернення: 07.17.2024).
24. EIB and Ukraine reinforce safeguards for EU bank's investments in the country. *European Union: websites*. 2024. URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eib-and-ukraine-reinforce-safeguards-eu-bank-s-investments-country_en (дата звернення: 22.07.2024).

References

1. Komarov, L. V. (2009). Priami inozemni investytsii yak ekonomichna katehoriia, yikh sut ta klasyfikatsiia [Direct foreign investments as an economic category, their essence and classification]. *Scientific bulletin of NTLU of Ukraine*, 19.3, 131–138 [in Ukrainian].
2. Havryliuk O. V., Dolnyi Yu. Z. (2019). Prychyny ta napriamky vplyvu priamykh inozemnykh investytsii na ekonomiku prymaiuchoi krainy [Causes and directions of influence of direct foreign investments on the host country's economy]. *Scientific Bulletin of Chernivtsi University. Economics*, 20, 18–25 [in Ukrainian].
3. Butniarov, A. (2012). Spriyatlyvyi investytsiinyi klimat krainy — zaporuka zaluchennia inozemnykh investytsii [Favorable investment climate of the country — the key to attracting foreign investments]. *Securities market of Ukraine*, 3–4, 29–32 [in Ukrainian].
4. Nikolchuk, Yu., & Lopatovska, O. (2023). Investytsiina pryvabyvist Ukrainy: osnovni tendentsii, problemy ta kliuchovi vektory vyrishennia [Investment attractiveness of Ukraine: trends, problems and solution key vectors]. *Innovation and Sustainability*, 1, 164–175. doi: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.1.164.175> [in Ukrainian].
5. Datsyshyn, M. (2004). Investytsiinyi reitynh rehioniv Ukrainy za pidsumkamy 2003 roku [Investment rating of the regions of Ukraine according to the results of 2003]. *Priorities*, 9 (15).
6. The investment attractiveness index of Ukraine has recovered to the “covid” value. (2022). *European Business Association*. URL: <https://eba.com.ua/indeks-investytsijnoi-pryvabyvosti-ukrayiny-vidnovyvsya-do-kovidnogo-znachennya/>.
7. EBA: Indeks investytsiinoi pryvabyvosti Ukrainy: zminy ta ochikuvannia [EBA: Investment Attractiveness Index of Ukraine: Changes and Expectations]. (2023). *Sudnovplavstvo*. URL: <https://ua.sudohodstvo.org/eba-indeks-investytsijnoi-pryvabyvosti-ukrayiny-zminy-ta-ochikuvannia/#:~:text=> [in Ukrainian].

8. Investytsiina pryvablyvist Ukrainy: zakonodavchi rishennia ta kluchovi faktory dlja ekonomiky Ukrainy [Investment attractiveness of Ukraine: legislative decisions and key factors for the economy of Ukraine]. (2023). *LexInform*. URL: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/investytsijna-pryvablyvist-ukrayiny-zakonodavchi-rishennya-ta-kluchovi-faktory-dlya-ekonomiky-ukrayiny/> [in Ukrainian].

9. Kilkist SEO, yaki vvazhaiut vyhidnymi investytsii v Ukrainu zrosla maizhe vdvichi z 2022 roku [The number of CEOs who consider investments in Ukraine profitable has almost doubled since 2022]. (2023). *European Business Association*. URL: <https://eba.com.ua/kilkist-seo-yaki-vvazhayut-vygidnymi-investytsiyi-v-ukrayinu-zrosla-majzhe-vdvichi-z-2022-roku/> [in Ukrainian].

10. Svyrydenko, Yu. (2021). U Minekonomiky vyznachyli naibilsh pryvablyvi haluzi dlja investytsii v Ukrainu [The Ministry of Economy has identified the most attractive industries for investment in Ukraine]. *UkrInform*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3368628-u-minekonomiki-viznacili-najbils-privabliivi-galuzi-dla-investicij-v-ukrainu.html> [in Ukrainian].

11. TsSR v dii. Shcho take Tsili staloho rozvytku, zhyly v myri i dostatku [SDG in action. What are the Sustainable Development Goals, live in peace and prosperity]. (2024). *United Nations Development Programme. Ukraina*. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/tsili-staloho-rozvytku> [in Ukrainian].

12. Sidenko, V.R. (2024). Vyklyky i mozhlyvosti dlja stiikoho ekonomichnoho rozvytku Ukrainy v konteksti hlobalnoho tranzytu [Challenges and opportunities for resilient economic development of Ukraine in the context of global transition]. *Ekonomika Ukrainy*, 1, 03–39. doi: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2024.01.003> [in Ukrainian].

13. Hrytsyk, T., & Tereshchenko, D. (2024). Do \$70 000 na rozvytok. 25 hrantiv dlja biznesu v 2024 rotsi [Up to \$70,000 for development. 25 grants for business in 2024]. *Forbes Ukraine*. URL: <https://forbes.ua/business/granti-dlya-rozvitku-biznesu-pidbirka-aktualnikh-program-v-2024-rotsi-15032024-19873> [in Ukrainian].

14. Sokolenko, Ye. (2024). Yevroparlament ta Rada YeS pohodyly stvorennia Ukrainskoho fondu na €50 miliardiv [The European Parliament and the Council of the EU agreed on the creation of a €50 billion Ukrainian fund]. *UNI-AN*. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/yevroparlament-ta-rada-yes-pogodili-stvorennya-ukrajinskogo-fondu-na-50-mlrd-12534621.html> [in Ukrainian].

15. EU for Ukraine Fund. (2023). *European Investment Bank*. URL: <https://www.eib.org/en/products/mandates-partnerships/donor-partnerships/trust-funds/eu-for-ukraine-fund>.

16. Grebeniuk, N., Shvaiko, M., & Tykomyrova, K. (2023). Rol kraudfandynhu u maibutnomu Ukrainy: problemy ta perspektyvy [The role of crowdfunding in the future of Ukraine: problems and prospects]. *Sotsialna ekonomika*, 66, 120–130. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2023-66-11> [in Ukrainian].

17. Baffet, H. (2024). Bahato amerykanskykh fermeriv nikoly ne vyizhdzhaly z SSHA, tomu sponukaty yikh dopomahaty ukraïnskym koleham — potriben deiakyy chas [Many American farmers have never left the US, so it will take some time to get them to help their Ukrainian colleagues]. *Latifundist Media*. URL: <https://latifundist.com/interview/733-govard-bafet-bagato-amerikanskih-fermeriv-nikoli-ne-viyizhdzhali-z-ssha-tomu-sponukati-yih-dopomagati-ukrayinskim-kolegam-potriben-deyakij-chas> [in Ukrainian].

18. Fedorchuk, V. (2024). Terra incognita ukraïnskoi ekonomiky [Terra incognita of the Ukrainian economy]. *Forbes Ukraine*. URL: <https://forbes.ua/business/terra-incognita-ukraïnskoi-ekonomiki-chotiri-visnovki-z-doslidzhennya-serednogo-biznesu-institutu-ekonomichnikh-doslidzhen-31012024-18884> [in Ukrainian].

19. Tarasovskyy, Yu. (2023). Kilkist FOPiv v Ukraini perevishchyla 2 mln [The number of FOPs in Ukraine exceeded 2 million in 2023]. *Forbes Ukraine*. URL: <https://forbes.ua/news/kilkist-fopiv-v-ukraini-perevishchyla-2-mln-pririst-malikh-ta-serednikh-biznesiv-be-dovoenni-rekordi-04092023-15783> [in Ukrainian].

20. U 2024 rotsi maizhe 80% MSB planuiut rozshyruvaty biznes ta zaluchaty koshty u rozvytok [In 2024, almost 80% of CEO plan to expand their business and attract funds for development]. *European Business Association*. URL: <https://eba.com.ua/u-2024-rotsi-majzhe-80-msb-planuyut-rozshyruvaty-biznes-ta-zaluchaty-koshty-u-rozvytok/> [in Ukrainian].

21. Priami inozemni investytsii (PII) v Ukrainu [Foreign direct investment (FDI) in Ukraine]. (2024). *MinFin*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> [in Ukrainian].

22. Shevchuk, A. (2023). Yaki inozemni investory rozvyvaiut vyrobnytstvo v Ukraini pid chas viiny [Which foreign investors develop production in Ukraine during the war]. *InVenture Investment Group*. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/yaki-inozemni-investori-rozvivayut-virobnictvo-v-ukrayini-pid-chas-vijni> [in Ukrainian].

23. Uriad ukhvalyv nyzku rishen dlja posylennia ekonomichnoi stiikosti, — Premier-ministr [The government has adopted a number of decisions to strengthen economic stability — the Prime Minister]. (2024). *Uriadovyi portal*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uriad-ukhvalyv-nyzku-rishen-dlia-posylennia-ekonomichnoi-stiikosti-premier-ministr> [in Ukrainian].

24. EIB and Ukraine reinforce safeguards for EU banks investments in the country. (2024). *European Union: websites*. URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eib-and-ukraine-reinforce-safeguards-eu-banks-investments-country_en.

УДК 336.6:339.9

Ковова Ірина Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Державний університет інфраструктури та технологій

Kovova Iryna

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Taxation
State University of Infrastructure and Technologies
ORCID: 0000-0003-3545-0055

Колумбет Олена Петрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
доцент кафедри фінансів, обліку і оподаткування
Державний університет інфраструктури та технологій

Kolumbet Olena

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Taxation
State University of Infrastructure and Technologies
ORCID: 0000-0002-9624-7088

DOI: 10.25313/2520-2294-8-10193

СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

INSURANCE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ROAD TRANSPORTATION OF UKRAINE

Анотація. Система міжнародних автомобільних перевезень пасажирів та вантажів є високоризиковим видом діяльності, в якому вся відповідальність покладається на перевізника. Метою статті стала систематизація всіх класів та продуктів страхування які дозволяють мінімізувати ризики автоперевізника за галузями майнового страхування, особистого та відповідальності за напрямками міжнародних перевезень вантажів та пасажирів. Авторами визначено місце та роль страхування в системі міжнародних автомобільних перевезень в Україні та розглянуто обов'язкові і добровільні страхові продукти якими перевізники можуть перекласти з себе частину ризику на страховика. Інформаційною базою дослідження виступили національні та міжнародні нормативно-правові акти, що регламентують перевезення вантажів та пасажирів, їх страхування та внутрішні положення страховиків і інформація про страхові продукти які дозволяють покрити ризики автоперевізників. В науковій роботі використані системний підхід та загальнонаукові методи аналізу, синтезу, структурування, класифікації, узагальнення тощо. Результатом дослідження стало формування чіткої узагальненої структурної схеми покриття ризиків міжнародних автоперевізників через продукти страхування, що пропонуються на страховому ринку України та розмежування території покриття ризику (Україна та території інших країн), оскільки міжнародний перевізник при транспортуванні рухається в правовому полі як України так і інших держав. Запропоновано систему класифікації страхових продуктів автоперевізників міжнародників за критеріями: характер страхування, територія покриття та галузева належність. Визначено нормативні акти, страхові тарифи та ліміти відповідальності за продуктами автострахування в Україні для міжнародних перевізників. Перспективами досліджень виступатиме загальна систематизація сектору автострахування в Україні з урахуванням змін законодавства поточного року.

Ключові слова: страхування, міжнародні автоперевезення, страхування пасажирів, страхування водіїв, страхування вантажів, страхування відповідальності автоперевізника.

Summary. The international road transportation system for passengers and cargo is a high-risk activity where all responsibility falls on the carrier. The purpose of the article is to systematize all classes and insurance products that allow minimizing the risks for carriers in the fields of property insurance, personal insurance, and liability insurance in the context of international cargo and passenger.

The authors identifies the place and role of insurance in the system of international road transportation in Ukraine and examines the mandatory and voluntary insurance products that carriers can use to transfer part of the risk to the insurer. The research is based on national and international legal acts regulating the transportation of cargo and passengers, their insurance, internal regulations of insurers, and information on insurance products that allow covering the risks faced by carriers.

The study uses a systematic approach and general scientific methods of analysis, synthesis, structuring, classification, generalization, and more. The result of the research is the formation of a clear, generalized structural scheme for covering the risks of international carriers through insurance products offered in the Ukrainian insurance market, and the differentiation of the risk coverage territory (Ukraine and other countries). This is because international carriers operate within the legal frameworks of both Ukraine and other states.

The study proposes a system for classifying insurance products for international carriers based on criteria such as the nature of the insurance, coverage territory, and industry affiliation. The article also identifies the regulatory acts, insurance rates, and liability limits for auto insurance products in Ukraine for international carriers. Future research prospects include the general systematization of the auto insurance sector in Ukraine, taking into account legislative changes in the current year.

Key words: insurance, international road transportation, passenger insurance, driver insurance, cargo insurance, motor carrier liability insurance.

Постановка проблеми. Розпочате від повномасштабного вторгнення блокування повітряного та морського торгових коридорів України, за виключенням «Зернової ініціативи», призвело до кардинальної зміни протягом останніх двох років структури вітчизняного імпорту та лідерства сухопутних коридорів у перевезенні різних видів вантажів. В міжнародному перевезенні пасажирів автомобільний транспорт(автобуси) посідав перше місце і до повномасштабного вторгнення. До створення позитивних умов для автоперевізників додалось підписання Угоди про лібералізацію вантажних автомобільних перевезень з ЄС та розвиток прикордонної інфраструктури, зокрема збільшення пропускної спроможності існуючих автомобільних пунктів пропуску, а також відкриття нових [12]. В 2024 році на страховому ринку України відбулось багато законодавчих змін, що цілком вплинуло на всю галузь страхування та внесло корективи в страхові продукти, які в переважній більшості стосуються автомобільних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання страхування міжнародних автомобільних перевезень не виділяється окремо вітчизняними науковцями. Їх увага зосереджується переважно на дослідженні перспектив і проблем розвитку ринку страхування в Україні та інших загальнотеоретичних аспектах страхування. Зокрема, варто в цьому напрямку відмітити роботи таких науковців як: Бабенко-Левада В.Г., Федорович І.М. Однак ці дослідження в силу останніх змін втрачають свою актуальність. Тож визначення ролі страхування в системі міжнародних перевезень в Україні та систематизація основних ризиків які можуть бути передані автоперевізниками є доцільними для подальших досліджень з розвитку ринку автострахування в Україні в контексті євроінтеграційних процесів [2; 13].

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є визначення ролі та місця страхування в системі міжнародних автомобільних перевезень через призму покриття ризиків автоперевізників страховими продуктами.

Виклад основного матеріалу. Система міжнародних автомобільних перевезень є досить розгалуженою та містить багато учасників які взаємодіють між собою як під час самої процедури перевезення так і поза нею. Окремі інституції такі як Держава (через законотворчість та митну службу), Міжнародні органи (через узгодження правил перевезень та розробки нормативних Конвенцій), Асоціація міжнародних автомобільних перевізників(через засоби інформування, підготовки та перекваліфікації) відіграють опосередковану роль в процесі перевезень забезпечуючи загальні умови для їх здійснення.

Прямими учасниками процесу виступають автоперевізники та їх водії, пасажирів з багажем та власники вантажів, що перевозяться. Страхові компанії не є прямим учасником процесу міжнародних автоперевезень, але вони співпрацюють з усіма прямими учасниками даючи їм змогу перекласти частину власних ризиків за плату на покриття страховика. Схематично місце та роль страхування в системі міжнародних автомобільних перевезень наведено на рис. 1.

Якщо структурувати сучасну систему страхування в Україні для цілей міжнародних автомобільних перевезень, то можна визначити 5 класів страхування та 7 страхових продуктів які покривають ризики прямих учасників процесу міжнародних автоперевезень на рис. 2.

Виходячи з запропонованої схеми доцільно класифікувати страхові продукти для автоперевізників міжнародників за критеріями: характер страхування, територія покриття та галузева належність в таблиці 1.

Держава		Міжнародні органи	Асоціація міжнародних автомобільних перевізників [1]		
Верховна Рада України, Кабінет міністрів України (прийняття та ратифікація нормативно-правових актів для організації міжнародних автомобільних перевезень та страхування)	Державна митна служба (митне оформлення пасажирів, вантажів тощо)	Прийняття узгоджених Конвенцій про міжнародне перевезення вантажів, пасажирів та багажу	Сприяння в здійсненні перевезень вантажів та пасажирів автомобільним транспортом у міжнародному сполученні та забезпечення дотримання положень Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП 1975 року) в Україні та інші Гарантування сплати в державний бюджет митних зборів та платежів за товари, що перевозяться під митним контролем		
опосередкована роль в процесі міжнародних автомобільних перевезень для забезпечення загальних умов їх здійснення					
Автоперевізник	Водій	Експедитор	Пасажир	Власник вантажу	
пряма роль в процесі міжнародних автомобільних перевезень					
Страховик, допоміжна роль в системі міжнародних автомобільних перевезень					
Ризики, які можуть бути передані страховику, прямими учасниками міжнародних автомобільних перевезень					
Відповідальність автоперевізника Ризик втрати або пошкодження транспортного засобу(ТЗ), відповідальність власника ТЗ перед третіми особами Ризик настання нещасного випадку на транспорті для пасажирів чи водія	Ризик втрати здоров'я або настання нещасного випадку під час поїздки	Відповідальність експедитора	Ризик настання нещасного випадку на транспорті для пасажирів (втрата працездатності, смерть тощо) Ризик втрати багажу	Ризик втрати або пошкодження вантажу	

Рис. 1. Місце та роль страхування в системі міжнародних автомобільних перевезень

Джерело: розробка авторів

Оскільки міжнародний перевізник при транспортуванні рухається в правовому полі як України так і інших держав, то доцільним є формування чіткої узагальненої структурної схеми покриття ризиків міжнародних автоперевізників через продукти страхування, що пропонуються на страховому ринку України та розмежування території покриття ризику (Україна та території інших країн). Переважна більшість страхових продуктів покриває ризики під час усього процесу перевезення, однак деякі продукти можуть діяти лише на території інших держав, або лише України. Схематично представлено на рис. 3.

Зважаючи, що за характером страхування в системі міжнародних перевезень є як добровільні так і обов'язкові види страхування визначимо їх нормативну базу. Зазначимо, що всі продукти на страховому ринку України регулюються Законом України «Про страхування» [7] та Цивільним кодексом України [14], тому в таблиці розглянемо відмінні від них міжнародні, нормативні та внутрішні документи якими керуються страховики.

Як бачимо, страхові продукти які покривають ризики при міжнародних автомобільних перевезеннях та діють закордоном не обов'язково регламентуються міжнародними нормами, а можуть керуватись лише внутрішніми документами (правилами страхування) страховика по певному страховому продукту.

З метою систематизації даних про продукти страхування для міжнародних автоперевізників визначимо як формуються страхові тарифи та ліміти відповідальності за ними.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином констатуємо, що система страхування міжнародних автомобільних перевезень охоплює три страхові галузі, п'ять класів страхування та представлена на страховому ринку сімома страховими продуктами, кожен з яких покриває свої види ризиків та має різну територію дії. В більшості (4 з 7) страхових продуктів встановленням страхових тарифів займається страховик через обґрунтування тарифів в Правилах страхування по конкретному продукту. Також 4 з 7 страхових продуктів несуть страховий захист(майна, відповідальності, життя)

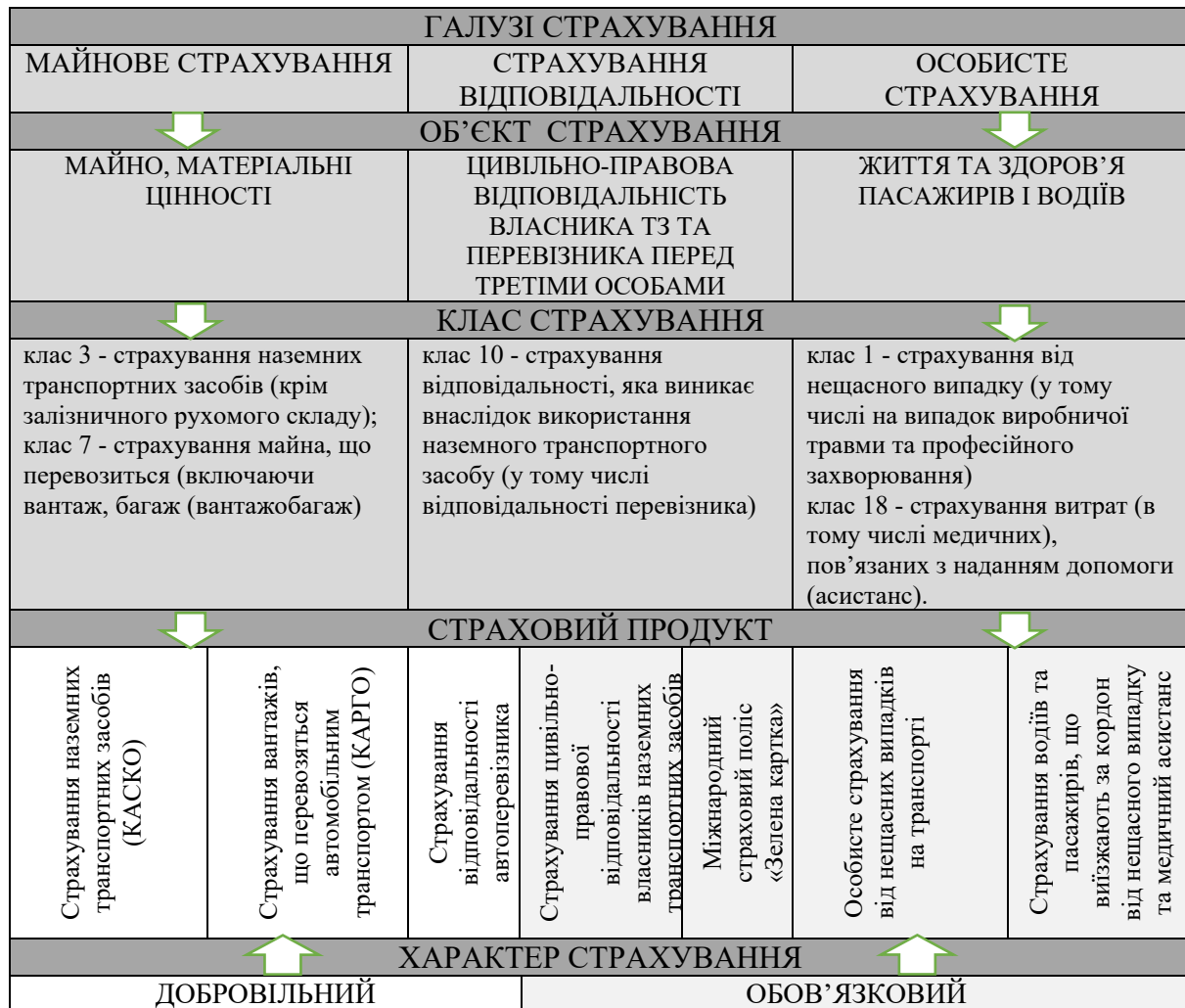


Рис. 2. Система страхування в Україні для цілей міжнародних автомобільних перевезень

Джерело: систематизовано авторами

Таблиця 1

Класифікація страхових продуктів для міжнародних автоперевізників

Класифікаційний критерій	Види	Страховий продукт
Характер страхування	Обов'язковий	ОСАГО, Зелена картка, Страхування від нещасних випадків на транспорті, Медичний асистанс для водіїв, що виїжджають закордон
	Добровільний	КАСКО, CARГО, страхування відповідальності автоперевізника, експедитора
Територія покриття	Вся територія перевезення	КАСКО, CARГО, страхування відповідальності автоперевізника, експедитора, Страхування від нещасних випадків на транспорті
	Тільки закордон	Зелена картка, Медичний асистанс для водіїв, що виїжджають за кордон
	Тільки Україна	ОСАГО
Галузева належність	Особистісне страхування	Страхування від нещасних випадків на транспорті, Медичний асистанс для водіїв та пасажирів, що виїжджають закордон
	Майнове страхування	КАСКО, CARГО
	Страхування відповідальності	страхування відповідальності автоперевізника, експедитора, ОСАГО, Зелена картка

Джерело: розробка авторів

ДОБРОВІЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ		
<p><i>Страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)</i></p> <p>Повна або часткова втрата майна, а саме транспортного засобу та його складових частин в наслідок: крадіжки (угону), пожежі, ДТП, стихійних лих та інших протиправних дій третіх осіб.</p> <p>Страхову виплату отримує власник транспортного засобу, або інший вигодонабувач вказаний в договорі страхування</p>	<p><i>Страхування вантажів, що перевозяться автомобільним транспортом (КАРГО)</i></p> <p>Повна або часткова втрата вантажу, багажу при перевезенні, розвантажуванні/навантажуванні; ДТП та протиправних діях третіх осіб, стихійних лихах</p> <p>Страхову виплату отримує власник вантажу</p>	<p><i>Страхування відповідальності автотранспорту, експедитора яке визначається Конвенцією CMR (Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route (CMR))</i></p> <p>Ризик втрати вантажу – відповідальність перевізника за втрату, псування або пошкодження вантажу, прийнятого до перевезення.</p> <p>Відповідальність за помилки та упущення – заподіяння шкоди власнику вантажу внаслідок:</p> <ul style="list-style-type: none"> – несвоєчасної доставки вантажу; – видачі вантажу з порушенням правомірного розпорядження про затримку у видачі; <p>Відповідальність перед третіми особами – заподіяння шкоди вантажем, що перевозиться, життю, здоров'ю та майну третіх осіб;</p> <p>Страхову виплату отримує автотранспортник</p>
<p>Страховий продукт покриває ризики під час усього процесу перевезення</p> 		
<p>Діє тільки в Україні</p>		<p><i>Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті</i></p> <p>Втрата працездатності або життя пасажирів та водіїв, під час перевезень на автомобільному транспорті в результаті нещасного випадку.</p> <p>Пасажири вважаються застрахованими від моменту оголошення посадки на рейс, водії під час рейсу.</p> <p>Виплату отримує постраждала особа.</p>
<p><i>Страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСАГО)</i></p> <p>Збитки спричинені водієм або власником забезпеченого транспортного засобу третім особам: життю, здоров'ю, майну на території України.</p> <p>Виплату отримує постраждала особа</p>	<p><i>Міжнародний страховий поліс «Зелена картка»</i></p> <p>Збитки спричинені водієм або власником забезпеченого транспортного засобу третім особам: життю, здоров'ю, майну за межами України.</p> <p>Виплату отримує постраждала особа</p>	<p><i>Медичний асистанс для водіїв та пасажирів, які виїжджають за кордон</i></p> <p>раптові захворювання ЗО, розлад здоров'я ЗО внаслідок нещасного випадку, смерть ЗО внаслідок раптового захворювання або нещасного випадку.</p> <p>Втрата працездатності або смерть водія в наслідок нещасного випадку.</p> <p>Виплату отримує постраждала особа (водій, пасажир або довірена особа)</p>
<p>Діє тільки за кордоном</p>		
ОБОВ'ЯЗКОВЕ СТРАХУВАННЯ		

Рис. 3. Перелік ризиків, що виникають при міжнародних перевезеннях та покриваються страховими продуктами з визначенням території покриття

Джерело: розробка авторів

протягом усього маршруту перевезень. Два з них діють виключно за кордонами України, а один (ОСАГО) лише на території України. Проведена систематизація та визначення місця і ролі страхування в системі міжнародних автомобільних перевезень

в подальшому може бути використана для досліджень як перспектив розвитку ринку автострахування в Україні так і для досліджень системи міжнародних перевезень іншими видами транспорту в контексті євроінтеграції.

Таблиця 2

Нормативно-правове регулювання страхування міжнародних автомобільних перевезень

Страховий продукт	Нормативно-правовий акт, яким регулюється
Страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)	Правила страхування страховика по даному страховому продукту (внутрішній нормативний документ)
Страхування вантажів, що перевозяться автомобільним транспортом (КАРГО)	Правила страхування страховика по даному страховому продукту (внутрішній нормативний документ), Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів (КДПВ) (Конвенція CMR) Женева, 19 травня 1956 р.
Страхування відповідальності автоперевізника яке визначається Конвенцією CMR	Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів (КДПВ) (Конвенція CMR) Женева, 19 травня 1956 р. Правила страхування страховика по даному страховому продукту (внутрішній нормативний документ)
Страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСАГО)	Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів від 01 липня 2004 р. № 1961-IV». До 01.01.2025, з 01.01.2025 в дію вступає «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» Закон України 3720-IX від 21.05.2024
Міжнародний страховий поліс «Зелена картка»	Женевська рекомендація № 35, прийнята Підкомітетом по дорожньому транспорту Економічної комісії Організації Об'єднаних Націй для Європи 1949 р.
Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	Про затвердження Положення про обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті постанова КМУ від 14 серпня 1996 р. N 959, Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (КАПП) 995_686 від 05.07.78
Медичний асистанс для водіїв та пасажирів, які виїжджають за кордон	Стаття 16 Закону України «Про туризм», Правила страхування страховика по даному страховому продукту (внутрішній нормативний документ)

Джерело: систематизовано авторами на основі [3; 4; 7; 8; 9; 11]

Таблиця 3

Формування страхових тарифів та ліміти відповідальності за продуктами страхування в Україні для міжнародних перевізників

Страховий продукт	Формування страхового тарифу	Страхова сума/ліміт відповідальності
Страхування наземних транспортних засобів (КАСКО)	Визначає страховик, тариф диференційований в залежності від кількості ризиків які покриваються, наявності франшизи, стану транспортного засобу тощо.	Страхова сума визначається за первісною, балансовою або ринковою вартістю транспортного засобу.
Страхування вантажів, що перевозяться автомобільним транспортом (КАРГО)	Визначає страховик, тариф диференційований в залежності від кількості ризиків які покриваються (покриття А, В, С, D, Е згідно «Застереження Інституту лондонських страховиків» (ICC)), виду вантажу, маршруту перевезень тощо	Страхова сума визначається за вартістю вантажу в супровідних документах та може бути збільшена на вартість фрахту, митне очищення тощо
Страхування відповідальності автоперевізника яке визначається Конвенцією CMR	Визначає страховик, тариф диференційований в залежності від кількості ризиків які покриваються, виду вантажу, маршруту перевезень, стану автопарку тощо.	Ліміт покриття по договору страхування вираховується страховиком в залежності від середньої вартості вантажів які виконує перевізник. Від загального ліміту за договором братиметься страховий платіж по тарифу.
Страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСАГО)	Базовий тариф 180 грн. Корируючі коефіцієнти затверджуються постановою Національного Банку України, розробляє рекомендації Моторно транспортне страхове бюро України. Впливає тип транспортного засобу та його об'єм двигуна тощо, місце реєстрації, власник транспортного засобу і ще ряд коефіцієнтів які корегують вартість базового тарифу.	Розмір страхової суми станом на 2024 рік до 01.01.2025 за шкоду заподіяну : – майну потерпілих (160 тис. грн на одного потерпілого але не більше 800 000 грн. на одну страхову подію). Водночас законодавством передбачена безумовна франшиза до 2%; З 01.01.2025 скасовуються будь які франшизи до договору. – життю й здоров'ю потерпілих 320 тис. грн на одного потерпілого.

Продовження табл. 3

Міжнародний страховий поліс «Зелена картка»	Моторно транспортне страхове бюро України Діючі тарифи від 19.07.2024 опубліковані на сайті бюро, залежать від типу Зеленої картки (1 покриття вся Європа, крім Росії, Білорусі та Ірану, 2 покриття Молдова, Азербайджан), типу транспортного засобу та кількості днів подорожі.	Ліміти покриття залежать від країни де відбулась дорожньо-транспортна пригода.
Особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	Встановлені Кабінетом міністрів України. Тарифи на страхування внутрішніх пасажирів: на приміських маршрутах до 3% вартості квитка, на міжміських маршрутах до 1,5% вартості квитка. На міжнародних маршрутах до 2% вартості квитка. Водії страхуються під 0,18% від страхової суми.	Максимальна страхова сума покриття для всіх застрахованих осіб 6000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, тобто 102000 грн.
Медичний асистанс для водіїв та пасажирів, які виїжджають за кордон	Визначає страховик, тариф диференційований в залежності від кількості ризиків які покриваються	За класом 18 — страхування витрат (в тому числі медичних), пов'язаних з наданням допомоги (асистанс) особам, які потрапили у скрутне становище під час здійснення подорожі ліміти відповідальності від 30000 до 60000 умовних одиниць.

Джерело: систематизовано авторами на основі [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]

Література

1. Асоціація міжнародних автомобільних перевізників України. URL: <http://www.asmap.org.ua/> (дата звернення: 13.08.2024).
2. Бабенко-Левада В. Г., Удовіченко А. В. Проблеми та напрямки розвитку страхування автотранспортних засобів в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/48.pdf (дата звернення: 13.08.2024).
3. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів (КДПВ). Женева, 19 травня 1956 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_234#Text (дата звернення: 13.08.2024).
4. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення пасажирів і багажу (КАПП) 995_686. Женева від 05.07.78. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_845#Text (дата звернення: 13.08.2024).
5. Моторне (транспортне) страхове бюро України. URL: <https://mtsbu.ua/> (дата звернення: 13.08.2024).
6. Про деякі питання здійснення обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів : Постанова Правління Національного банку від 30 травня 2022 року № 108. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_30052022_108 (дата звернення: 13.08.2024).
7. Про затвердження Положення про обов'язкове особисте страхування від нещасних випадків на транспорті: Постанова КМУ від 14 серпня 1996 р. № 959. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-96-%D0%BF#Text> (дата звернення: 13.08.2024).
8. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України 3720-IX від 21.05.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3720-20#Text> (дата звернення: 13.08.2024).
9. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів: Закон України № 1961-IV від 01 липня 2004 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1961-15> (дата звернення: 13.08.2024).
10. Про страхування : Закон України 1909-IX від 18.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення: 13.08.2024).
11. Про туризм : Закон України 324/95-ВР від 15 вересня 1995 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 13.08.2024).
12. Торгівля 2022 року за видами транспортних перевезень. *Дія Бізнес*. 2023. URL: https://export.gov.ua/news/4413-torgivlia_2022_roku_z_vidami_transportnikh_perevezen (дата звернення: 13.08.2024).
13. Федорович І. М. Проблеми та перспективи розвитку автострахування в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2019. doi: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2019-39-10>; URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2019/39-2019/12.pdf> (дата звернення: 13.08.2024).
14. Цивільний кодекс України : Закон України № 435-IV від 16.01.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 13.08.2024).

References

1. *Asotsiatsiia mizhnarodnykh avtomobilnykh pereviznykiv Ukrainy*. URL: <http://www.asmap.org.ua/> [in Ukrainian].
2. Babenko-Levada V. H., Udovichenko A. V. Problemy ta napriamky rozvytku strakhuvannia avtotransportnykh zasobiv v Ukraini. *Efektivna ekonomika*. 2018. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/48.pdf [in Ukrainian].
3. Konventsiiia pro dohovir mizhnarodnoho avtomobilnoho perevezennia vantazhiv (KDPV). Zheneva, 19 travnia 1956 r. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_234#Text [in Ukrainian].
4. Konventsiiia pro dohovir mizhnarodnoho avtomobilnoho perevezennia pasazhyriv i bahazhu (KAPP) 995_686. Zheneva vid 05.07.78. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_845#Text [in Ukrainian].
5. *Motorne (transportne) strakhove biuro Ukrainy*. URL: <https://mtsbu.ua/> [in Ukrainian].
6. Pro deiaki pytannia zdiisnennia oboviazkovoho strakhuvannia tsyvilno-pravovoi vidpovidalnosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku vid 30 travnia 2022 roku № 108. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_30052022_108 [in Ukrainian].
7. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro oboviazkove osobyste strakhuvannia vid neshchasnykh vypadkiv na transporti: Postanova KMU vid 14 serpnia 1996 r. № 959. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-96-%D0%BF#Text> [in Ukrainian].
8. Pro oboviazkove strakhuvannia tsyvilno-pravovoi vidpovidalnosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv: Zakon Ukrainy 3720-IX vid 21.05.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3720-20#Text> [in Ukrainian].
9. Pro oboviazkove strakhuvannia tsyvilno-pravovoi vidpovidalnosti vlasnykiv nazemnykh transportnykh zasobiv: Zakon Ukrainy № 1961-IV vid 01 lypnia 2004 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1961-15> [in Ukrainian].
10. Pro strakhuvannia: Zakon Ukrainy 1909-IX vid 18.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> [in Ukrainian].
11. Pro turyzm: Zakon Ukrainy 324/95-VR vid 15 veresnia 1995 roku. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> [in Ukrainian].
12. Torhivlia 2022 roku za vydamy transportnykh perevezen. *Diia Biznes*. 2023. URL: https://export.gov.ua/news/4413-torgivlia_2022_roku_zavidami_transportnykh_perevezen [in Ukrainian].
13. Fedorovych I. M. Problemy ta perspektyvy rozvytku avtostrakhuvannia v Ukraini. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. 2019. doi: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2019-39-10>; URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2019/39-2019/12.pdf> [in Ukrainian].
14. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy № 435-IV vid 16.01.2003. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> [in Ukrainian].

УДК 336.7

Любкіна Олена Вікторівна

доктор економічних наук, доцент

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Liubkina Olena

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORCID: 0000-0002-8245-8300

Тараба Віктор Сергійович

магістр

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Taraba Viktor

Master

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORCID: 0000-0002-5265-8571

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10174

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ТЕХНІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ІНДЕКСУ UX В УМОВАХ ВІЙНИ ПОРІВНЯНО З ДОВОЄННИМ ПЕРІОДОМ НА ПРИКЛАДІ МЕТОДУ ПЕРЕТИНУ ПЛИННИХ СЕРЕДНІХ ТА ЦІНИ

THE PERFORMANCE OF TECHNICAL ANALYSIS FOR THE UX INDEX IN WAR CONDITIONS COMPARED WITH THE PRE-WAR PERIOD USING THE PRICE AVERAGE CROSSOVER

Анотація. Вступ. Технічний аналіз є одним з основних та найбільш популярних методів для прогнозування на фондовому ринку, незважаючи на неоднозначні результати численних досліджень точності прогнозів на основі методів технічного аналізу та їх практичної застосовності. Враховуючи незначні розміри українського фондового ринку, питанню ефективності методів технічного аналізу присвячена незначна кількість досліджень, особливо для періоду після повномасштабного вторгнення. Тому актуальним є дослідження та порівняння результативності методів технічного аналізу для українського фондового ринку після початку повномасштабного вторгнення порівняно з періодом до 2022 року.

Мета. Метою статті є порівняння результативності торгових стратегій на основі методів технічного аналізу (перетину значення ціни та різних варіантів плинного середнього) для Індексу українських акцій (UX) за період після повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022 року та за аналогічний період до вторгнення з врахуванням впливу комісійних витрат на результативність торгових стратегій.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів, які досліджують практичні та теоретичні аспекти технічного аналізу; матеріали наукових конференцій. 2) сайт АТ «Укробліва біржа» є джерелом даних динаміки індексу UX.

В ході дослідження було використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: теоретичний аналіз та систематизація (для вивчення та узагальнення інформації про особливості використання методів технічного аналізу), економіко-математичні методи (для формалізації та автоматизації торгових стратегій на основі обраних методів технічного аналізу), графічні методи (для порівняння результативності торгових стратегій та для наочного представлення проміжних етапів та результатів дослідження), логічне узагальнення результатів (для формулювання висновків та подальших напрямів дослідження).

Результати. Розраховано результативність торгових стратегій на основі перетину плинних середніх та ціни для індексу UX для кожного значення періоду від 2 до 100 включно. Виконано порівняння результативності торгових стратегій

з використанням різних типів плинних середніх. Здійснено порівняння результативності торгових стратегій для періоду до повномасштабного вторгнення та після повномасштабного вторгнення. Для врахування впливу комісійних витрат розрахунки виконано двома способами: спершу без врахування комісійних, потім з врахуванням різних розмірів комісійних. Практична цінність статті полягає в тому, що отримані результати можуть використовуватися для побудови автоматизованих торгових стратегій та аналізу доцільності їх використання; крім того, зібрані дані та коди програм можуть використовуватися для подальших досліджень суміжної тематики.

Перспективи. У подальших дослідженнях доцільно було б розглянути інші кількісні методи технічного аналізу для більшої кількості ринків та за триваліші часові проміжки з використанням різних підходів до підбору оптимальних параметрів. Також перспективним напрямом є порівняння результативності методів технічного аналізу в докризовий, кризовий, та післякризовий періоди на прикладі інших країн та часових проміжків, не обмежуючись періодом російського вторгнення в Україну.

Ключові слова: технічний аналіз, фондовий ринок, індекс UX, побудова торгової стратегії, комісійні витрати, просте плинне середнє, експоненційне плинне середнє, лінійно зважене плинне середнє.

Summary. Introduction. Technical analysis is one of the primary and most popular methods for forecasting in the stock market, despite the mixed results of numerous studies on the accuracy of predictions based on technical analysis methods and their practical applicability. Given the small size of the Ukrainian stock market, there are few studies on the effectiveness of technical analysis methods, especially for the period following the full-scale invasion. Therefore, it is relevant to research and compare the effectiveness of technical analysis methods for the Ukrainian stock market after the start of the full-scale invasion compared to the period before 2022.

Purpose. The purpose of the article is to compare the performance of trading strategies based on technical analysis methods (price crossover using different types of moving averages) for the Ukrainian Equities Index (UX) during the period after the full-scale invasion on February 24, 2022, and for a similar period before the invasion, taking into account the impact of commission expenses on the performance of trading strategies.

Materials and methods. The materials of the study include: 1) scientific works of domestic and foreign authors investigating the practical and theoretical aspects of technical analysis; materials from scientific conferences. 2) The website of Ukrainian Exchange is the source of data on the UX index.

In the process of research both general scientific and specialized research methods were used: theoretical analysis and systematization (to study and summarize information about technical analysis methods), economic-mathematical methods (to formalize and automate trading strategies based on selected technical analysis methods), graphical methods (to compare the performance of trading strategies and to visually present the intermediate stages and results of the study), and logical generalization of results (to formulate conclusions and further research perspectives).

Results. The performance of trading strategies based on the crossover of moving averages and price for the UX index was calculated for each period value from 2 to 100 inclusive. A comparison of the performance of trading strategies using different types of moving averages was carried out. The performance of trading strategies for the period before the full-scale invasion and after the full-scale invasion was also compared. To account for the impact of commission expenses, calculations were performed in two ways: first without considering commissions, then with different commission levels. The practical value of the article lies in the fact that the obtained results can be used for the development and analysis of automated trading strategies; additionally, the collected data and program codes can be used for further research on related topics.

Discussion. In further research it is proposed to focus on other quantitative methods of technical analysis for a greater number of markets and over longer time periods using various approaches to selecting optimal parameters. Another promising direction is to compare the performance of technical analysis methods in pre-crisis, crisis, and post-crisis periods using data from other countries and time periods, not limited to the period of the Russian invasion of Ukraine.

Key words: technical analysis, stock market, UX index, trading strategy development, commission expenses, simple moving average, exponential moving average, linear weighted moving average.

Постановка проблеми. Попри значну кількість досліджень, в академічному середовищі досі не існує однастайності стосовно доцільності використання методів технічного аналізу для побудови торгових стратегій та використання на практиці, що серед іншого можемо пояснити великою кількістю існуючих методів технічного аналізу, різними підходами до їх тестування, підбору оптимальних параметрів, та врахування транзакційних витрат. Також незначна кількість досліджень присвячена практичними аспектам використання методів тех-

нічного аналізу на українському фондовому ринку, особливо для періоду після початку повномасштабного вторгнення в 2022 році.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів технічного аналізу значну увагу приділяли вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема Кравченко А. С., Сохацька О. М., Панасюк В. М., Роговська-Іщук І. В., Вінницький С. І., Пилипченко, О. І., Кузьмінський, В. З., Чумаченко, О. Г., Тарасов В. А., Лоадичеєв В. І., Теренчук С. А., Денисенко В. С.,

Карпенко, В. Л., Миронюк М. О., Жигалкевич Ж. М., Altarawneh G. A., Hassanat A. B., Tarawneh A. S., Karimi M. B., Tehrani R., Ghaemi M. H., Mirlohi S. M., G. Abuselidze, A. Slobodanyk, N. Reznik [1–11; 14; 16]. Деякі науковці, як-от Guglielmo Maria Caporale, Пластун О. Л. [16] зазначають, що методам технічного аналізу притаманні суб'єктивність, сумнівні припущення, необґрунтованість алгоритмів розрахунку, низька прибутковість торгових стратегій на основі методів технічного аналізу, статистична незначущість результатів, та надмірне спрощення, та вважають, що час технічного аналізу пройшов і на заміну йому слід використовувати економетричні методи. Втім, незважаючи на зазначене вище, на практиці технічний аналіз залишається популярним методом для прогнозування цін [12; 13; 15].

Формулювання цілей статті. Метою статті є порівняння результативності методів технічного аналізу на основі перетину значення ціни та плинного середнього (просте арифметичне, експоненціальне середнє, лінійно зважене середнє) для Індексу українських акцій (UX) за період після 24 лютого 2022 року та за аналогічний період до 24 лютого 2022 року. Таке порівняння буде виконано окремо без та з врахуванням комісійних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням Кравченка А. С. технічний аналіз — це «економічна, графічно-математична система дослідження ціни, об'єму, відкритого інтересу учасників ринку для прогнозування тенденцій ринку та формування оптимальної торгової стратегії» [2]. Методи на основі плинних середніх є одними з найбільш популярних методів технічного аналізу. При розрахунку можуть використовуватися різні типи плинних середніх, основними з яких є просте плинне середнє (SMA), експоненційне плинне середнє (EMA), та лінійно зважене (LWMA):

$$SMA = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n} \quad (1)$$

$$LWMA = \frac{\sum_{i=1}^n P_i i}{\sum_{i=1}^n i} \quad (2)$$

$$EMA_i = \alpha P_i + (1 - \alpha) EMA_{i-1}, \quad \alpha = \frac{2}{n + 1}, \quad (3)$$

де n — кількість спостережень (днів/годин/хвилин залежно від обраного рівня деталізації), P_i — ціна інструменту або значення фондового індексу в i -й період (у випадку щоденної періодичності найчастіше використовуються ціни закриття), i — порядковий номер періоду, n — період для середнього (кількість значень часового ряду, яка використовується при розрахунку середнього).

Торгові сигнали на основі перетину плинної середньої і ціни визначаються таким чином: сигналом

для відкриття довгої позиції і закриття короткої є перетин лінії плинного середнього ціною знизу вгору, сигналом для відкриття короткої позиції і відповідно закриття довгої є перетин лінії плинного середнього ціною згори вниз [9, 24]:

$$S_i = \begin{cases} (P_i > MA_i) \wedge (P_{i-1} < MA_{i-1}) \rightarrow 1 \\ (P_i < MA_i) \wedge (P_{i-1} > MA_{i-1}) \rightarrow -1, \end{cases} \quad (4)$$

де S — сигнал (значенню 1 відповідає відкриття довгої позиції, значенню -1 — відкриття короткої позиції), MA — плинне середнє (як зазначалося вище, можливим є використання різних типів плинних середніх з різними періодами розрахунку).

Результат торгової операції та зміна значення капіталу (вважаємо початкове значення капіталу рівним 100) визначатимемо наступним чином:

$$A_{close} = A_{open} \left(1 + \frac{d_i}{100} \right), \quad (5)$$

$$d_i = \begin{cases} S_i = 1 \rightarrow \frac{P_{close} - P_{open}}{P_{open}} \\ S_i = -1 \rightarrow \frac{P_{open} - P_{close}}{P_{open}} \end{cases} \quad (6)$$

де A_{open} — значення капіталу на момент відкриття довгої/короткої позиції, A_{close} — значення капіталу на момент закриття довгої/короткої позиції, d — результат при закритті довгої/короткої позиції, P_{open} — значення індексу (close) на момент відкриття довгої/короткої позиції, P_{close} — значення індексу (close) на момент відкриття довгої/короткої позиції

Припущення: можливість миттєво здійснити угоду; вважається, що розрахунки за поточний день виконуються незадовго до закриття, тому ціною, яка використовується при визначенні сигналів та розрахунку результатів є значення індексу при закритті, можливість здійснювати операції купівлі-продажу за однією ціною без врахування спреда; при відкритті позиції завжди використовується весь доступний капітал; відкриття короткої позиції не пов'язано з додатковими витратами порівняно з відкриттям довгої позиції. Також в реальності операції купівлі-продажу для індексу неможливі, лише для акцій окремих компаній, які є складовими індексу, або ж можливим є використання ETF на певний індекс, (але для індексу UX цей варіант недоступний).

Для порівняння результативності описаних вище методів будуть використовуватися дані значень Індексу українських акцій після 24 лютого 2022 року та за аналогічний період до 24 лютого 2022 року зі щоденною періодичністю. Джерелом даних є сайт ПАТ «Українська біржа» [20]. Індекс українських акцій (Ukrainian Equities Index, Індекс UX) — зважений по капіталізації з врахуванням free — float індекс, розрахунок якого виконується ПАТ «Українська біржа» на основі ціни акцій 6 українських

Таблиця 1

Структура індексу UX

Код	Назва	Кількість акцій в обігу	Вага акцій станом на 31.05.2024
BAVL	Райффайзен Банк, аз	61495 162580	25.0000
SEEN	Центренерго, аз	369407 108	24.9999
DOEN	Донбасенерго, аз	23644 301	3.6391
KVBZ	Крюківський вагонобудівний завод, аз	114679 552	13.4532
MHPC	MHP SE	107038 208	24.9999
TATM	Укренергомашини, аз	422496 520	7.9079

Джерело: [18]

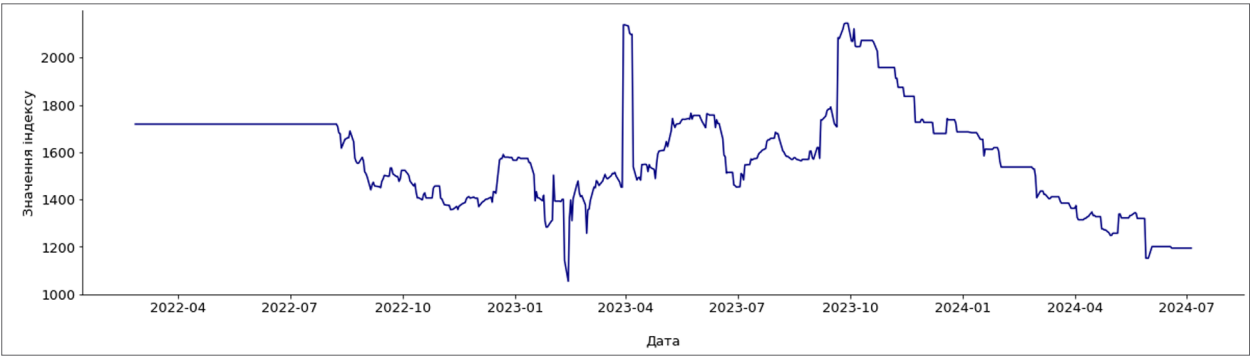


Рис. 1. Динаміка індексу UX за період з 24.02.2024 по 05.07.2024

Джерело: побудовано авторами на основі [20]

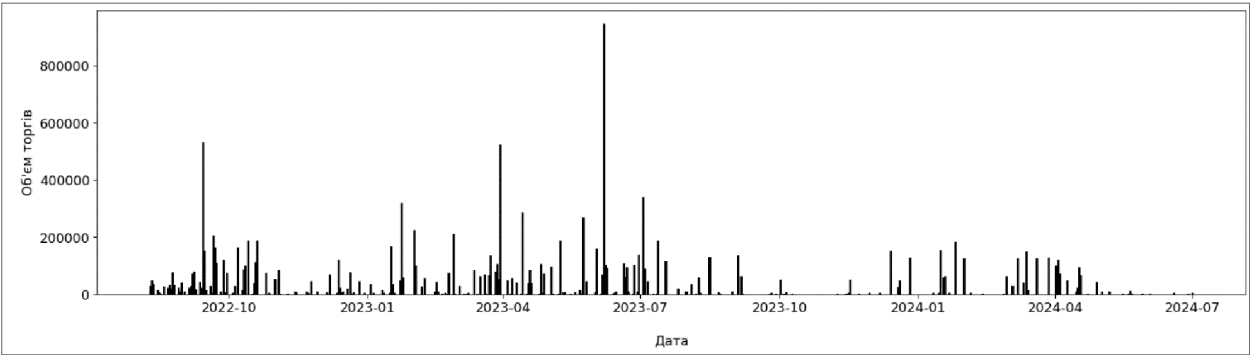


Рис. 2. Об'єм торгів за період з 24.02.2024 по 05.07.2024

Джерело: побудовано авторами на основі [20]

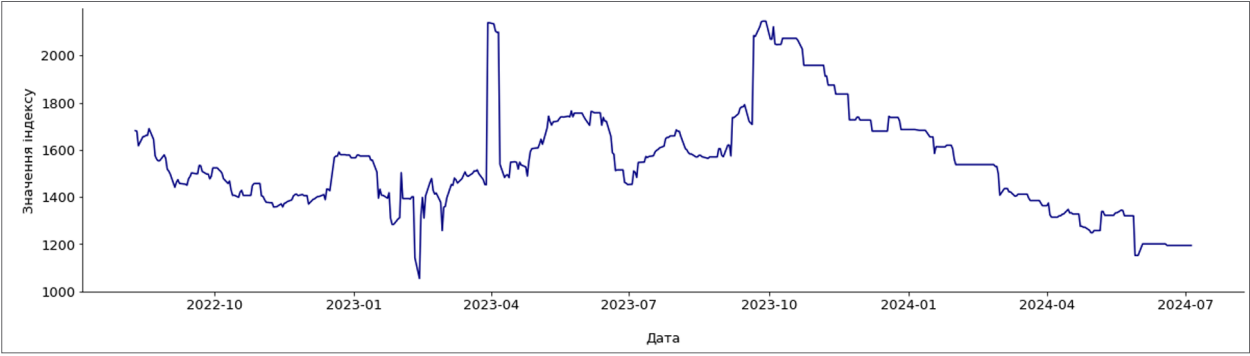


Рис. 3. Динаміка індексу UX за період після 24.02.2024 за виключенням періоду зупинки торгів

Джерело: побудовано авторами на основі [20]

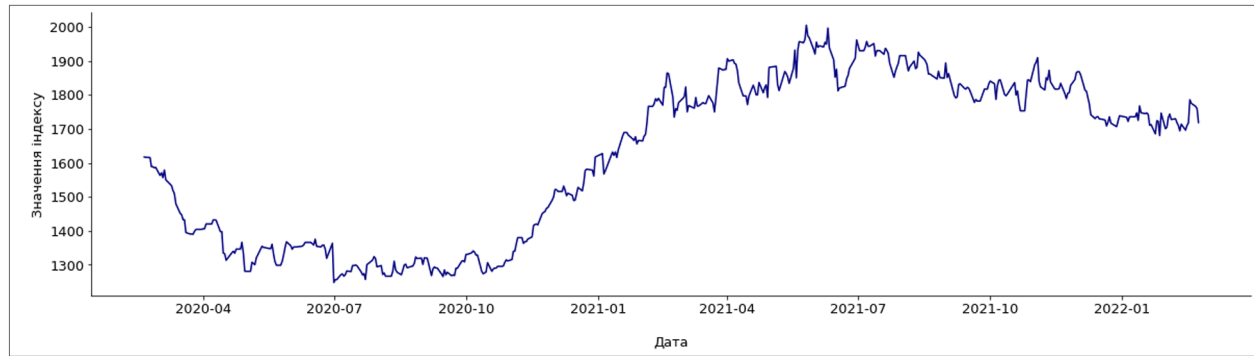


Рис. 4. Динаміка індексу UX за період з 20.02.2020 по 23.02.2022

Джерело: побудовано авторами на основі [20]

Таблиця 2

**Приклад визначення торгових сигналів та розрахунку результату операції
і зміни значення капіталу**

Дата	Значення індексу (Close)	SMA (n = 3)	SMA(n - 1) > Close(n - 1)?	SMA(n) > Close(n)?	Торговий сигнал	Результат у % після закриття позиції	Значення капіталу
09.08.2022	1707.43						
10.08.2022	1680.87						
11.08.2022	1678.38	1688.89					
12.08.2022	1616.75	1658.67	Так	Так			
15.08.2022	1655.47	1650.20	Так	Ні	1		100
16.08.2022	1656.43	1642.88	Ні	Ні	0		
17.08.2022	1660.86	1657.59	Ні	Ні	0		
18.08.2022	1660.86	1659.38	Ні	Ні	0		
19.08.2022	1689.56	1670.43	Ні	Ні	0		
22.08.2022	1643.75	1664.72	Ні	Так	-1	-0.7080%	99.2920
23.08.2022	1575.00	1636.10	Так	Так	0		
24.08.2022	1560.34	1593.03	Так	Так	0		
25.08.2022	1552.86	1562.73	Так	Так	0		
26.08.2022	1553.09	1555.43	Так	Так	0		
29.08.2022	1578.16	1561.37	Так	Ні	1	3.9903%	103.2541
30.08.2022	1562.90	1564.72	Ні	Так	-1	-0.9669%	102.2556
31.08.2022	1517.26	1552.77	Так	Так	0		
01.09.2022	1509.30	1529.82	Так	Так	0		
02.09.2022	1495.96	1507.51	Так	Так	0		
05.09.2022	1440.63	1481.96	Так	Так	0		
06.09.2022	1461.66	1466.08	Так	Так	0		
07.09.2022	1473.05	1458.45	Так	Ні	1	5.7489%	108.1343
08.09.2022	1457.25	1463.99	Ні	Так	-1	-1.0726%	106.9744
09.09.2022	1456.16	1462.15	Так	Так	0		
12.09.2022	1453.62	1455.68	Так	Так	0		
13.09.2022	1449.50	1453.09	Так	Так	0		
14.09.2022	1476.62	1459.91	Так	Ні	1	-1.3292%	105.5525
15.09.2022	1486.21	1470.78	Ні	Ні	0		
16.09.2022	1501.65	1488.16	Ні	Ні	0		
19.09.2022	1498.22	1495.36	Ні	Ні	0		
20.09.2022	1498.22	1499.36	Ні	Так	-1	1.4628%	107.0965

Джерело: розраховано авторами

компаній починаючи з 26 березня 2009 року [21]. У таблиці 1 наведено структуру індексу.

Після початку повномасштабного вторгнення торги на біржі, було зупинено, тому період від 24 лютого 2022 року до відновлення торгів і розрахунку індексу враховувати в нашому дослідженні не будемо.

Для порівняння результативності методів технічного аналізу до повномасштабного вторгнення буде використано аналогічний (з однаковою з періодом після 24.02.2022 кількістю спостережень) період з кінцевою датою 23.02.2022. На рис. 4 зображено динаміку індексу за цей період.

Таким чином, для дослідження буде використано дані за період з 10.08.2022 по 05.07.2024 (період після початку вторгнення без врахування зупинки торгів, всього 498 значення індексу) та за період з 20.02.2020 по 23.02.2022 (період до початку вторгнення, всього 498 значення індексу).

У таблиці 2 та на рис. 5 наведено приклад розрахунків для визначення торгових сигналів, результату операції (на момент закриття позиції), та розрахунку зміни капіталу внаслідок операції. На першому графіку зелені стовпці відповідають дням, коли було відкрито довгу позицію, червоні стовпці — дням, коли було відкрито коротку позицію. Закриття

однієї позиції і відкриття іншої відбувається в один і той же день. На другому графіку стовпці позначають значення капіталу, розраховане після закриття позиції (в ті дні, коли відбувався перетин значення індексу і плинного середнього).

На відміну від традиційного підходу до оцінки методів технічного аналізу, за якого часовий ряд розбивається на тренувальну (навчальну) та тестові вибірки, і за параметрами підібраними на тренувальній вибірці оцінюється ефективність методу на тестовій вибірці, ми розглянемо результати для всіх можливих комбінацій параметрів для n від 2 до 100 окремо для даних після початку повномасштабного вторгнення 24 лютого 2024 року, та окремо за аналогічний період з такою кількістю записів в наборі даних за період, що передував 24 лютого 2024 року. Мінімальне значення $n = 2$ обумовлено тим, що це мінімально можливий період для розрахунку середньої, натомість значення більше 100 означають, що розмір вибірки зменшуватиметься майже на 20% і більше, що за умови доволі невеликого набору даних вважаємо недоцільним. Наступним кроком на основі отриманих результатів для кожної торгової стратегії буде розраховано загальні показники середнього, мінімального, та максимального результату

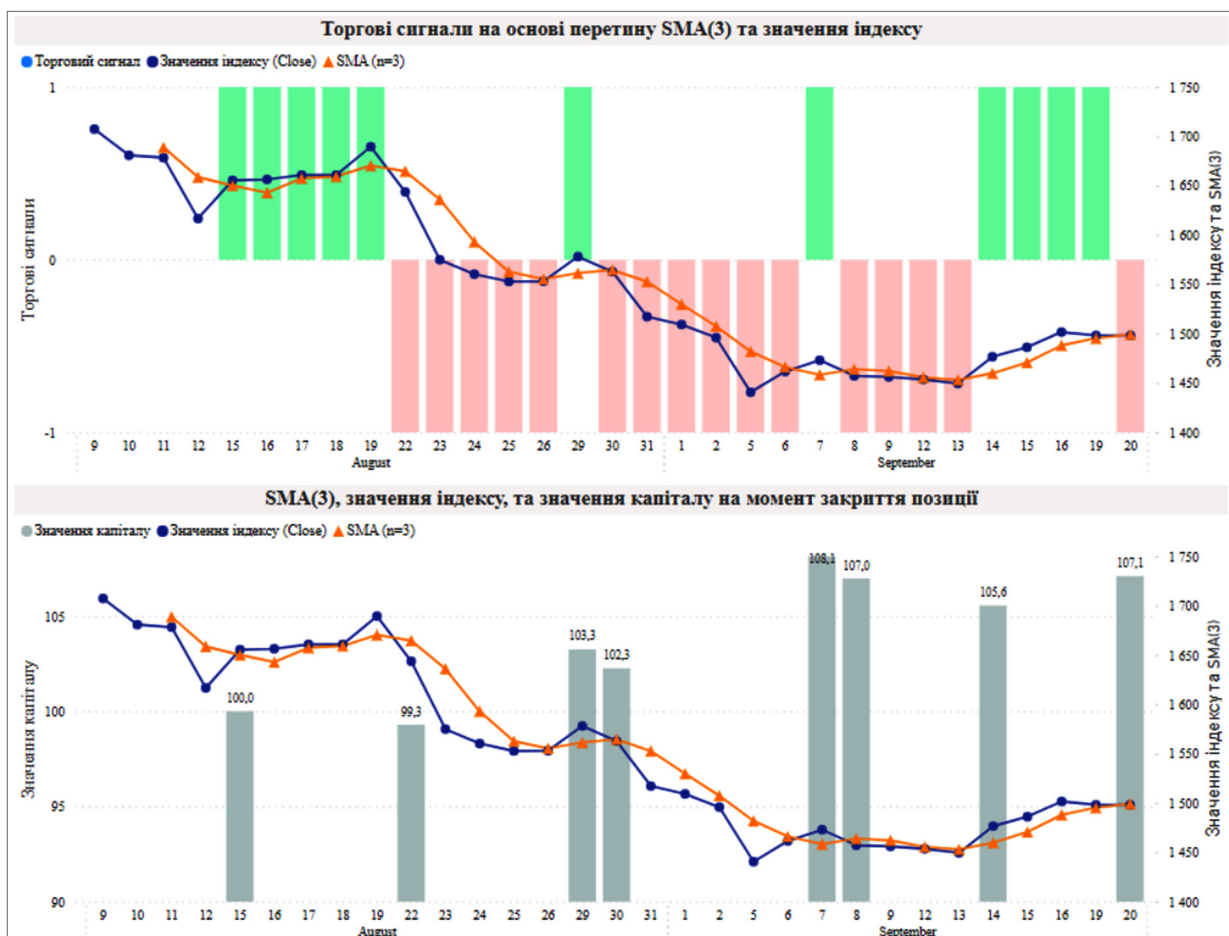


Рис. 5. Значення індексу та плинної середньої разом із розрахованими торговими сигналами та зміною капіталу
Джерело: власні розрахунки

торгових стратегій залежно від використаного виду середнього та результатів пасивної стратегії buy-and-hold, і вже на їх основі зроблено порівняння результативності торгових стратегій на основі перетину значення індексу та однієї із середніх (SMA, EMA, LWMA). Розрахунки буде виконано окремо з врахуванням комісійних витрат та без їх врахування. Такий підхід замість точкової оцінки дозволить, на нашу думку, отримати більш повне уявлення про особливості застосування розглянутих методів для періодів до та після повномасштабного вторгнення, враховуючи принципові відмінності між двома періодами як в плані макроекономічної ситуації в Україні, так і в плані настроїв інвесторів.

Таким чином, для кожного з двох періодів та для кожного з типів торгової стратегії було розраховано результат торгівлі за 99 стратегіями (мінімальне значення — 0, означає повну втрату початкового капіталу, максимальне значення необмежене. Результат, наприклад, 125, означає що маючи 100 одиниць початкового капіталу внаслідок здійснення операцій купівлі-продажу за обраною торговою стратегією можна було б отримати під кінець періоду 125 одиниць капіталу, тобто 25% приріст) для кожного n від 2 до 100 включно.

На рис. 6 наведено приклад динаміки капіталу в результаті симуляції здійснення операцій купівлі-продажу на основі сигналів перетину значення індексу та SMA(3) (просте плинне середнє із періодом 3). Динаміку капіталу за весь період наведено виключно для прикладу, при порівнянні стратегій використовується лише кінцеве значення капіталу для кожної із стратегій.

Скрипти програм, які використовувалися для обробки даних та розрахунків, перелік операцій для кожної торгової стратегії, а також загальний резуль-

тат (значення капіталу на кінець періоду) у вигляді архівів з окремими.txt файлами (з розрахунку 1 файл з переліком операцій на кожен розглянутий варіант торгової стратегії), та вхідні дані розміщені в публічному репозиторії, який доступний за посиланням: <https://github.com/viktor-taraba/University/tree/main/Article%20Techn%20Analys%20Mov%20Aver%20UX>

У таблицях 3, 4 наведено результативність торгових стратегій за обидва періоди. Як бачимо, середнє значення результату було більшим до повномасштабного вторгнення для EMA та SMA, і меншим для LWMA. Мінімальні значення (найгірший можливий результат) для всіх 3 типів середніх значно погіршилися порівняно з періодом до початку повномасштабного вторгнення, натомість максимальні значення (найкращий можливий результат) для EMA та LWMA були кращими протягом періоду після початку повномасштабного вторгнення, для SMA — навпаки.

Якщо порівнювати з результатами пасивної стратегії, то результати торгових за період з 10.08.2022 по 05.07.2024 при такому порівнянні є значно кращими порівняно з довоєнним періодом, адже максимальні значення результату перевищили зміну індексу за відповідний період для всіх 3 типів середніх для періоду після 10.08.2022 порівняно з одним типом середніх (EMA), торгова стратегія на основі якого продемонструвала вищі результати ніж зміна індексу UX за період з 20.02.2020 по 23.02.2022. Втім, варто також враховувати, що динаміка індексу значно відрізнялася в зазначені періоди, він незначно зріс за досліджуваний період до 24.02.2022, але зазнав сильного падіння після початку вторгнення, після якого поки що так і не повернувся до попередніх значень.



Рис. 6. Результат торгової стратегії на основі SMA з параметром $n = 3$

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 3

**Результативність торгових стратегій (ТС) за період з 10.08.2022 по 05.07.2024
без врахування комісійних**

Тип торгової стратегії	Середня значення результату ТС	Мінімальне значення результату ТС	Максимальне значення результату ТС	Зміна індексу UX за період
EMA	64.48	23.09	138.23	-
LWMA	62.04	18.75	104.36	-
SMA	56.02	15.81	92.83	-
Buy-and-hold	-	-	-	71.04

Джерело: власні розрахунки авторів

Таблиця 4

**Результативність торгових стратегій за період з 20.02.2020 по 23.02.2022
без врахування комісійних**

Тип торгової стратегії	Середня значення результату ТС	Мінімальне значення результату ТС	Максимальне значення результату ТС	Зміна індексу UX за період
EMA	77.13	43.65	116.42	-
LWMA	60.10	42.23	95.86	-
SMA	67.92	35.51	97.69	-
Buy-and-hold	-	-	-	106.27

Джерело: власні розрахунки авторів

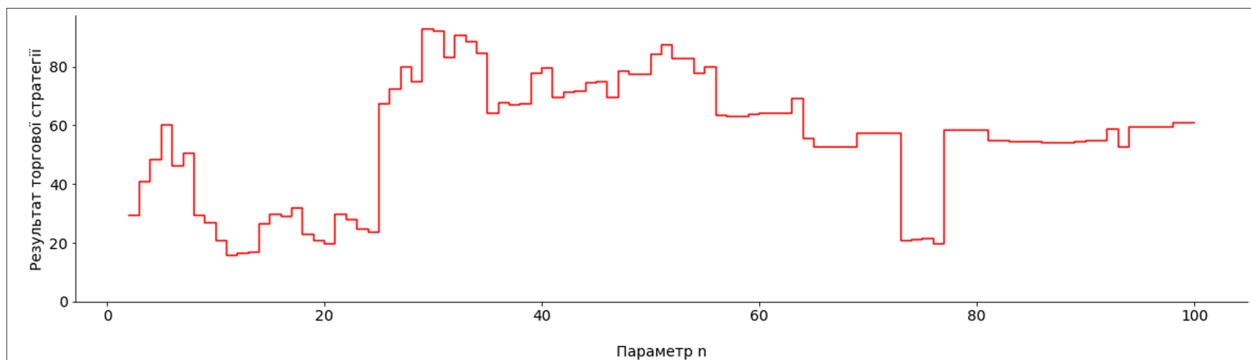


Рис. 7. Результати SMA з 10.08.2022 по 05.07.2024 без врахування комісійних

Джерело: власний розрахунок

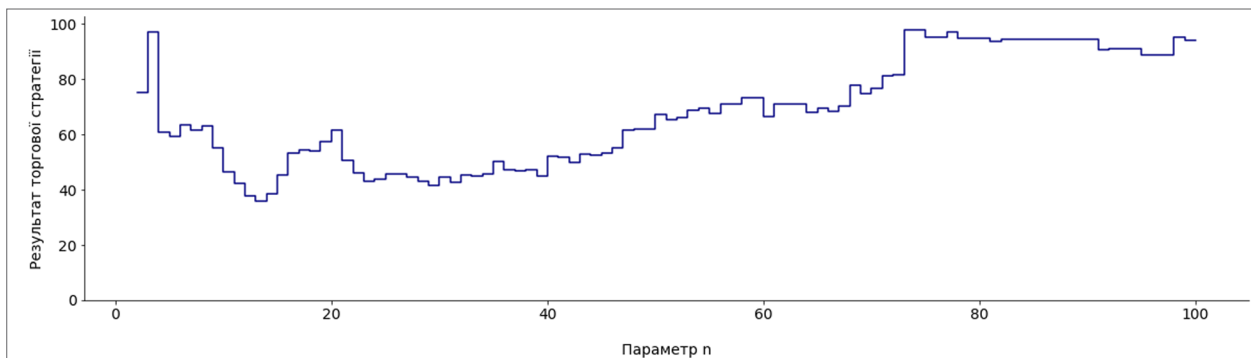


Рис. 8. Результати SMA з 20.02.2020 по 23.02.2022 без врахування комісійних

Джерело: власний розрахунок

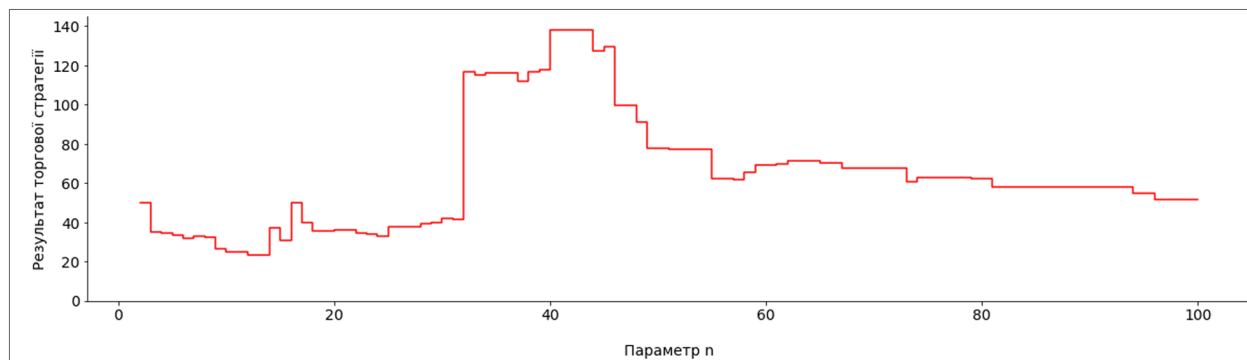


Рис. 9. Результати ЕМА з 10.08.2022 по 05.07.2024 без врахування комісійних
Джерело: власний розрахунок

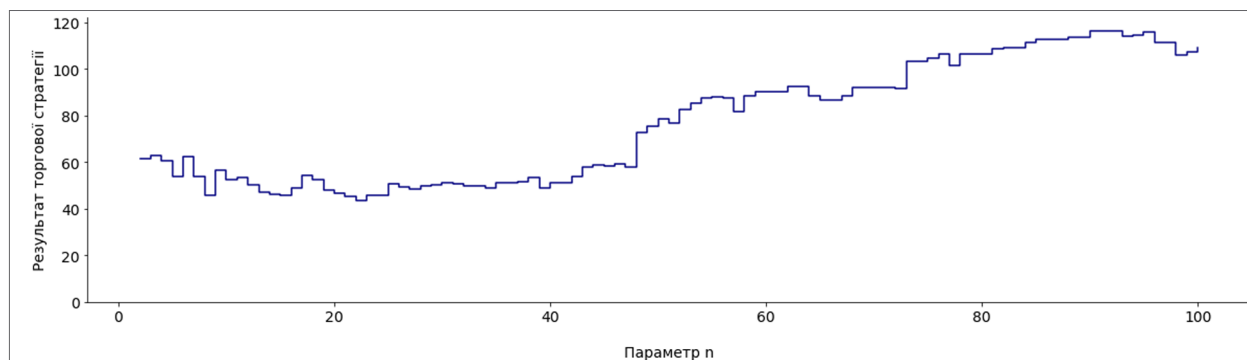


Рис. 10. Результати ЕМА з 20.02.2020 по 23.02.2022 без врахування комісійних
Джерело: власний розрахунок

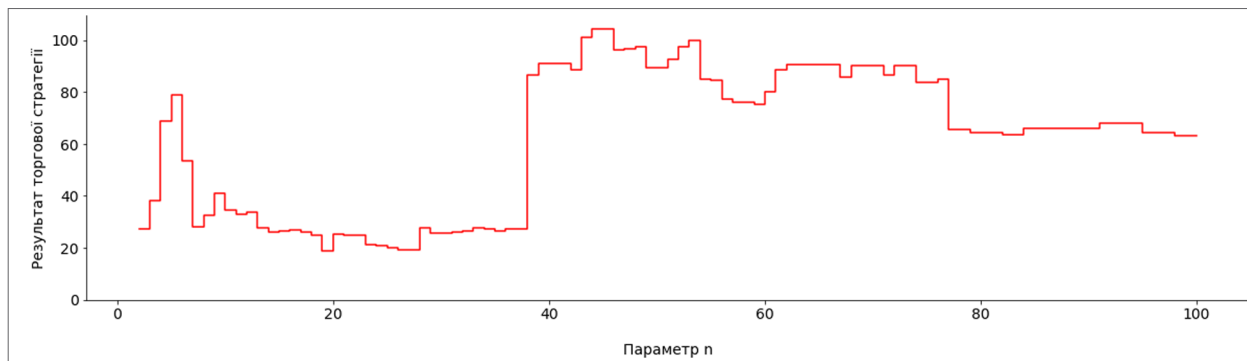


Рис. 11. Результати LWMA з 10.08.2022 по 05.07.2024 без врахування комісійних
Джерело: власний розрахунок

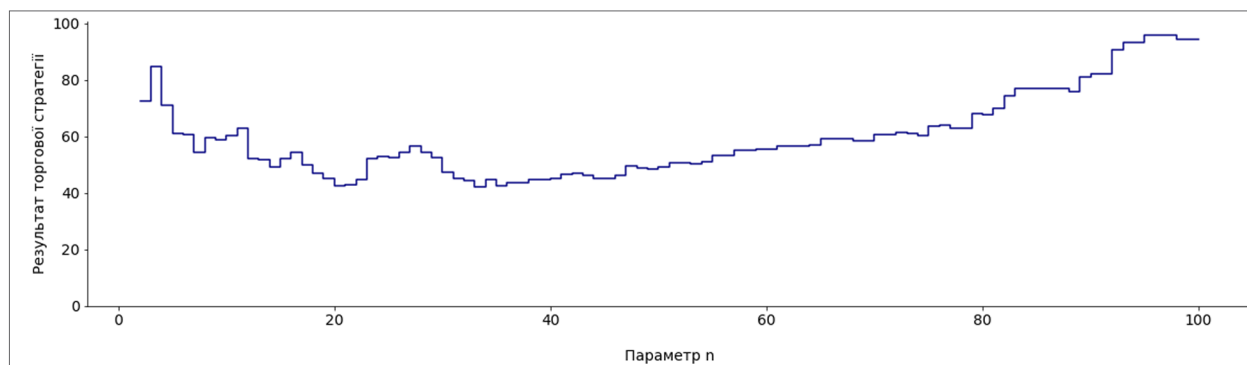


Рис. 12. Результати LWMA з 20.02.2020 по 23.02.2022 без врахування комісійних
Джерело: власний розрахунок

Також слід відзначити, що навіть за максимальним значенням результату торгових стратегій 2 типи середніх для періоду до 24.02.2022 та 1 тип середніх для періоду з 20.02.2020 по 23.02.2022 були збитковими, тобто незалежно від обраного значення параметру в межах від 2 до 100, за допомогою цих торгових стратегій неможливо було б отримати прибутку. Найкращі результати (з найбільшим максимальним та середнім значенням) для обох періодів було отримано для торгової стратегії на основі ЕМА.

На рис. 7–12 зображено результати торгових стратегій для кожного з двох періодів для кожного з 3 типів середніх.

Як бачимо, для всіх 3 типів середніх період до 24.02.2022 є більш стабільним, натомість для періоду після 24.02.2022 незначна зміна параметра в деяких випадках може визначати різницю між збитковою торговою стратегією, використання якої призведе до втрати майже всього початкового капіталу, та прибутковою стратегією. Також слід зазначити, що якщо в період після 24.02.2022 найкращі результати можна було отримати при n в діапазоні орієнтовно від 20 до 60, то для періоду до повномасштабного вторгнення ситуація зовсім інша: там найкращі результати можна було отримати або при невеликих значеннях n , близьких до мінімального значення 2, або при n близьких до 100. При цьому покращення результату при збільшенні значень n за умови загальної збитковості торгової стратегії може мати й інше пояснення: за умови, що торгова стратегія на основі обраного типу середнього є неоптимальною для досліджуваного періоду на ринку незалежно від обраного значення n , то при збільшенні n кількість здійснених операцій купівлі-продажу також зменшуватиметься (оскільки при великих n для періоду до розрахунку першого середнього не може бути торгових сигналів, то це еквівалентно зменшенню кількості днів, протягом яких можуть бути торгові сигнали за обраною стратегією, на $n - 1$ днів), для більших n будуть кращі результати за рахунок меншої кількості угод.

Також важливо розуміти, що навіть якщо результати технічного аналізу без врахування комісійних витрат за деяких значень параметрів дозволяють переграти ринок, на практиці ситуація може бути зовсім іншою, адже доволі часто стратегії на основі методу технічного аналізу, зокрема і на основі перетину середніх і ціни, передбачають здійснення значної кількості операцій купівлі-продажу, що в свою чергу означає значне погіршення результатів таких торгових стратегій за умови врахування комісійних витрати (перш за все йдеться про комісійні брокера при здійсненні операції купівлі-продажу, для незначного капіталу суттєвою статтею витрат можуть бути також комісії за обслуговування рахунку тощо). Оскільки розмір комісійних може відрізнятися залежно від типу клієнтів та сум операцій, може бути фіксованим або змінним, якщо йдеться про тарифи

не депозитарні операції, то тариф може встановлюватися у відсотках від операції або від вартості цінних паперів станом на кінець місяця (наприклад, така ситуація є характерною для тарифів АТ «ОТП БАНК» [22]) тощо, то ми не будемо прив'язуватися до єдиного значення, натомість розглянемо кілька варіантів комісійних в розмірі 0.1%, 0.2%, 0.3%, 0.4%, та 1%. Розрахунок результату з врахуванням комісійних буде виконуватися наступним чином:

$$A_{close} = A_{open} \left(1 + \frac{d}{100} \right) - A_{open} t \quad (7)$$

де A_{open} — значення капіталу на момент відкриття довгої/короткої позиції, A_{close} — значення капіталу на момент закриття довгої/короткої позиції, d — результат при закритті довгої/короткої позиції, t — розмір комісійних витрат. Тобто за такої логіки розрахунку комісійні будуть вираховуватися один раз при закритті позиції в розмірі фіксованого відсотку від розміру капіталу на момент відкриття позиції (що в нашому випадку еквівалентно сумі операції), такий варіант дозволяє спростити автоматизацію розрахунку. У таблицях 5, 6 наведено результати розрахунку для різних рівнів комісійних для обох періодів:

Як бачимо, врахування комісійних витрат навіть за їх відносно невисокого рівня суттєво погіршує результати всіх торгових стратегій для обох періодів. Так, наприклад, якщо для періоду після 22.02.2024 без врахування комісійних стратегії на основі 2 з 3 типів плінних середніх демонстрували результати вищі за 100 (тобто були прибутковими), то врахування комісійних в розмірі 0.2% або вище зменшило кількість таких торгових стратегій лише до 1.

На прикладі торгової стратегії на основі SMA наведено графіки (рис. 13) для порівняння результатів ТС без врахування комісійних та з врахуванням комісійних.

Як бачимо, найбільший вплив врахування комісійних має на торгові стратегії з невеликими значеннями параметра n , адже чим менший період використовується при розрахунку середньої, тим частіші торгові сигнали зазвичай даватиме така торгова стратегія, тому для таких типів стратегій врахування транзакційних витрат, зокрема комісійних, є особливо важливим.

Висновки і перспективи подальших досліджень. При порівнянні результативності торгових стратегій для індексу UX на основі перетину ціни та трьох видів плінних середніх (SMA, ЕМА, LWMA) без врахування комісійних витрат для періоду до початку повномасштабного вторгнення лише одна стратегія за умови правильно підбраного періоду для плінного середнього дозволила б отримати прибуток та водночас продемонструвала результати кращі, аніж пасивна стратегія buy-and-hold, для періоду після початку повномасштабного вторгнення усі три

Таблиця 5

**Результативність торгових стратегій (ТС) за період з 10.08.2022 по 05.07.2024
з врахуванням комісійних**

Тип торгової стратегії	Розмір комісійних	Середня значення результату ТС	Мінімальне значення результату ТС	Максимальне значення результату ТС
EMA	0.1%	62.73	22.03	135.39
LWMA	0.1%	60.24	17.92	101.78
SMA	0.1%	54.54	15.00	90.70
EMA	0.2%	61.03	21.02	132.61
LWMA	0.2%	58.50	17.13	99.26
SMA	0.2%	53.11	14.24	88.62
EMA	0.3%	59.39	20.06	129.88
LWMA	0.3%	56.83	16.37	96.80
SMA	0.3%	51.72	13.51	86.58
EMA	0.4%	57.80	19.14	127.20
LWMA	0.4%	55.22	15.64	94.39
SMA	0.4%	50.38	12.82	84.59
EMA	1.0%	49.19	13.46	112.22
LWMA	1.0%	46.66	9.65	81.14
SMA	1.0%	43.16	9.34	73.54

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 6

**Результативність торгових стратегій (ТС) за період з 20.02.2020 по 23.02.2022
з врахуванням комісійних**

Тип торгової стратегії	Розмір комісійних	Середня значення результату ТС	Мінімальне значення результату ТС	Максимальне значення результату ТС
EMA	0.1%	73.92	40.13	114.24
LWMA	0.1%	56.43	39.03	93.30
SMA	0.1%	64.68	32.26	95.27
EMA	0.2%	70.91	36.09	112.10
LWMA	0.2%	53.05	35.74	90.80
SMA	0.2%	61.65	29.30	92.90
EMA	0.3%	68.08	32.13	110.00
LWMA	0.3%	49.92	32.73	88.36
SMA	0.3%	58.81	26.61	90.60
EMA	0.4%	65.41	28.61	107.93
LWMA	0.4%	47.02	29.97	85.99
SMA	0.4%	56.14	24.16	88.34
EMA	1.0%	52.25	11.20	96.29
LWMA	1.0%	33.46	10.79	73.00
SMA	1.0%	43.10	12.12	75.92

Джерело: розраховано авторами

стратегії за умови правильного підбору параметрів дозволили б отримати результати, що перевищують зміну значення індексу UX за цей період, при цьому для EMA та LWMA максимально можливе значення результату перевищували 100, а отже дозволили б отримати прибуток. Для обох періодів найкращий результат як за середнім значенням результату торгової стратегії, так і за максимальним

значенням продемонстрував метод з використанням EMA. Варто також зазначити, що найгірші можливі значення (мінімально можливе значення результату торгової стратегії) значно зменшилися для періоду після початку повномасштабного вторгнення порівняно з довоєнним періодом. При цьому незалежно від обраних значень параметра n торгіві стратегії на основі SMA та LWMA для періоду до початку

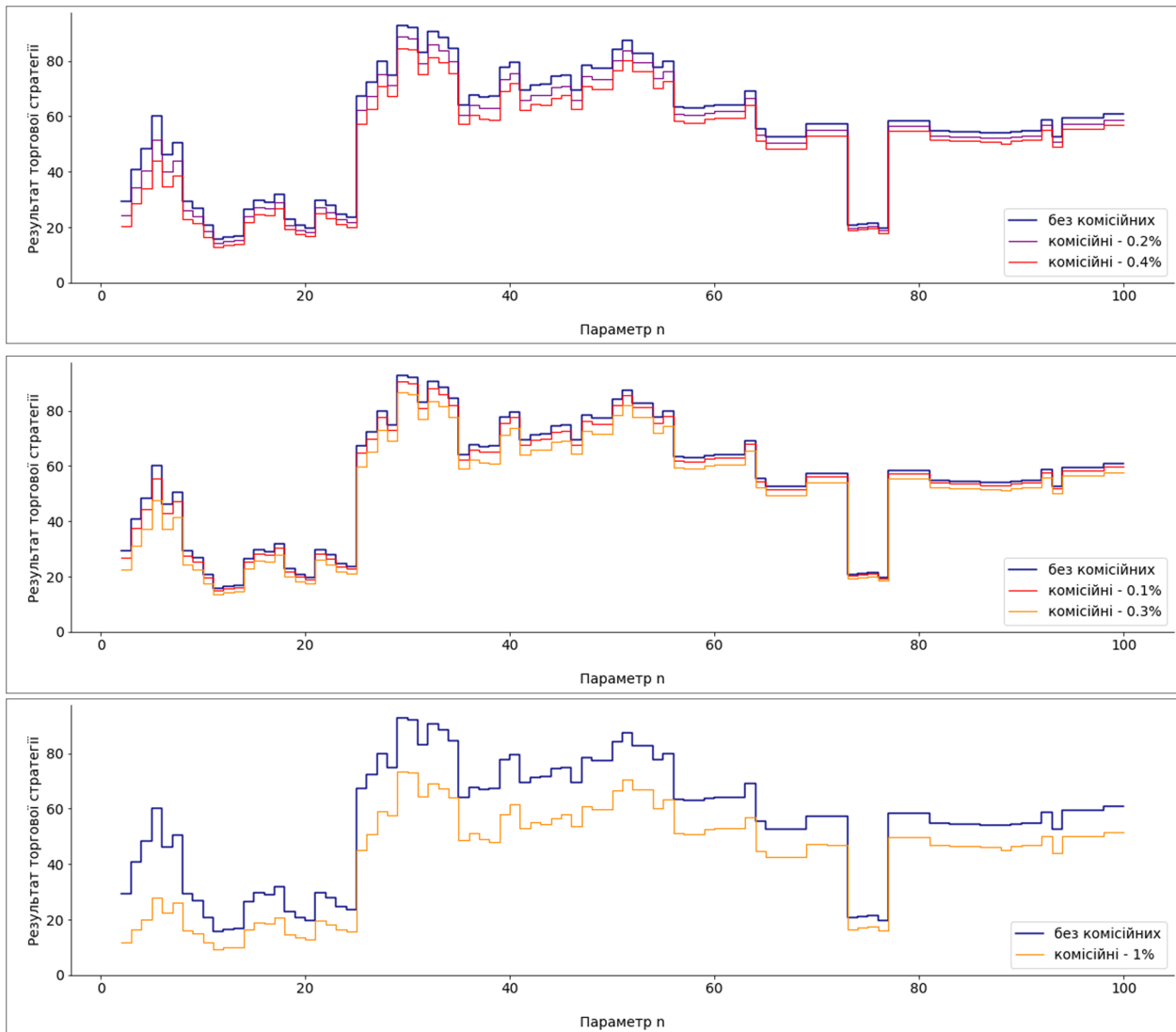


Рис. 13. Результати SMA з 10.08.2022 по 05.07.2024 з врахуванням комісійних
Джерело: власний розрахунок

повномасштабного вторгнення та на основі SMA після початку повномасштабного вторгнення були збитковими.

Врахування комісійних витрат зменшило результати всіх стратегій навіть за відносно невисокого рівня, зокрема для періоду після початку повномасштабного вторгнення врахування комісійних в розмірі 0.2% або вище від початкової суми угоди призвело до того, що кількість прибуткових торгових стратегій (для яких максимальне значення результату перевищувало 100) зменшилася з двох (EMA та LWMA) до однієї (EMA). Збільшення комісійних до 1% унеможливило б отримання прибутку для періоду до початку вторгнення, та зменшило б кількість

потенційно прибуткових торгових стратегій до однієї для періоду після початку вторгнення.

У подальшому також доцільно було б дослідити результативність інших кількісних методів технічного аналізу для більшої кількості ринків та за триваліші часові проміжки. Також заслуговує уваги порівняння різних підходів до підбору оптимальних параметрів, зокрема розподіл часового ряду на навчальну та тренувальну вибірки та крос-валідація. Крім цього, перспективним напрямом є порівняння результативності методів технічного аналізу в докризовий та кризовий/післякризовий період на прикладі інших країн та часових проміжків, не обмежуючись періодом російського вторгнення в Україну.

Література

1. Сохацька О. М., Панасюк В. М., Роговська-Іщук І. В., Вінницький С. І. Фундаментальний та технічний аналізи міжнародних ринків. Тернопіль : ЗУНУ, 2022. 309 с.
2. Кравченко А. С. Сутність поняття «Технічний аналіз» та його методи. *Наукові горизонти*. 2018. № 11 (72). С. 28–31. URL: [https://sciencehorizon.com.ua/web/uploads/pdf/%E2%84%9611\(72\)_28-31.pdf](https://sciencehorizon.com.ua/web/uploads/pdf/%E2%84%9611(72)_28-31.pdf) (дата звернення: 30.06.2024).
3. Пилипченко О. І., Кузьмінський В. З., Чумаченко О. Г. Використання методів технічного аналізу для прогнозування ринку криптовалют. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2021 № 4(64). С. 28–35.
4. Тарасов В. А. Застосування технічного аналізу для дослідження ринку криптовалют. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2022. № 4. URL: https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/4_2022/29.pdf (дата звернення: 30.06.2024).
5. Ладижець В. І., Теренчук С. А. Моделі та методи технічного аналізу. *Управління розвитком складних систем*. 2021. № 48. URL: <https://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-48/8.pdf> (дата звернення: 30.06.2024).
6. Altarawneh G. A., Hassanat A. B., Tarawneh A. S., Abadleh A., Alrashidi M., Alghamdi M. Stock Price Forecasting for Jordan Insurance Companies Amid the COVID-19 Pandemic Utilizing Off-the-Shelf Technical Analysis Methods. *Economies*. 2022. № 10(2), 43.
7. Karimi M. B., Tehrani R., Ghaemi M. H., Mirlohi S. M. Technical analysis and the strategy-based portfolio versus random one. *Iranian Journal of Finance*. 2019. № 3(2). P. 66–87. URL: https://www.ijffsa.ir/article_105644.html (дата звернення: 30.06.2024).
8. Harikrishna Tadas, Jeevan Nagarkar, Sushant Malik, Dharmesh K. Mishra an Dipen Paul. The effectiveness of technical trading strategies: Evidence from Indian equity markets. *Investment Management and Financial Innovations*. 2023. № 20(2). P. 26–40.
9. Toms M. Ch. The technical analysis method of moving average trading: rules that reduce the number of losing trades. *Thesis, Department of Electrical, Electronic and Computer Engineering, Newcastle University*. 2011. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153776849.pdf> (дата звернення: 30.06.2024).
10. Abuselidze G., Slobodianyk A., Reznik N. Ensuring Trading Strategies Profitability with Technical Analysis Tools and Computer Technology. *SHS Web Conf.* 2019. 71. 04005. URL: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/12/shsconf_eurasia2019_04005.pdf (дата звернення: 30.06.2024).
11. Денисенко В. С. Аналіз торгових стратегій на криптовалютному ринку. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/85.pdf (дата звернення: 01.07.2024).
12. Menkhoff L. The use of technical analysis by fund managers: International evidence. *Diskussionsbeitrag, No. 446. Leibniz Universität Hannover, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Hannove*. 2010. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/38748/1/625491165.pdf> (дата звернення: 01.07.2024).
13. Marcin C. E., Kubińska Ł. M. What makes technical analysis popular? *Argumenta oeconomica cracoviensia*. 2015. № 12. С. 53–66.
14. Карпенко В. Л. Узагальнена характеристика видів стратегій біржової торгівлі. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 5. С. 163–169.
15. Ünal S. Is Popularity of Technical Analysis a Product of Low Financial Literacy and Overconfidence Among Stock Market Investors? *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 2022. № 17(1). С. 146–169.
16. Миронюк М. О., Ж. М. Жигалкевич. Особливості технічного аналізу фондового ринку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 829–833.
17. Caporale G. M., Plastun A. Seven Pitfalls of Technical Analysis. *CESifo Working Paper*. 2023. No. 10213. URL: https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp10213.pdf (дата звернення: 01.07.2024).
18. Перелік акцій для розрахунку Індексу. *Українська біржа*. URL: <https://fs.ux.ua/files/59> (дата звернення: 14.07.2024).
19. Опис індексу. *Українська біржа*. URL: <https://www.ux.ua/ua/index/ux/description.aspx> (дата звернення: 10.07.2024).
20. Історія значень Індексу українських акцій по днях. *Українська біржа*. URL: <https://www.ux.ua/ua/index/stat/dailyhistory.aspx?code=UX> (дата звернення: 14.07.2024).
21. Методика розрахунку індексу UX. *Файлова бібліотека АТ «Українська Біржа»*. URL: <https://fs.ux.ua/files/58> (дата звернення: 10.07.2024).
22. Стандартні тарифи на депозитарні послуги АТ «ОТП БАНК». URL: <https://www.otpbank.com.ua/pdf/deposit-services/15042024.pdf> (дата звернення: 20.07.2024).
23. Тарифи. *Файлова бібліотека АТ «Українська Біржа»*. URL: <https://fs.ux.ua/files/57> (дата звернення: 20.07.2024).
24. How to Use a Moving Average to Buy Stocks. URL: <https://www.investopedia.com/articles/active-trading/052014/how-use-moving-average-buy-stocks.asp> (дата звернення: 18.07.2024).

References

1. Sokhatska O. M., Panasiuk V. M., Rohovska-Ishchuk I. V., Vinnytskyi S. I. Fundamentalnyi ta tekhnichnyi analizy mizhnarodnykh rynkiv. Ternopil: ZUNU, 2022. 309 s.

2. Kravchenko A. S. Sutnist poniattia "Tekhnichniy analiz" ta yoho metody. *Naukovi horyzonty*. 2018. № 11 (72). S. 28–31. URL: [https://sciencehorizon.com.ua/web/uploads/pdf/%E2%84%9611\(72\)_28-31.pdf](https://sciencehorizon.com.ua/web/uploads/pdf/%E2%84%9611(72)_28-31.pdf) (date of access: 30.06.2024).
3. Pylypchenko O. I., Kuzminskyi V. Z., Chumachenko O. H. Vykorystannia metodiv tekhnichnoho analizu dlia prohnovuvannia rynku kryptovaliut. *Vcheni zapysky Universytetu "KROK"*. 2021 № 4(64). S. 28–35.
4. Tarasov V. A. Zastosuvannia tekhnichnoho analizu dlia doslidzhennia rynku kryptovaliut. *Visnyk SumD U. Serii "Ekonomika"*. 2022. № 4. URL: https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/4_2022/29.pdf (date of access: 30.06.2024).
5. Ladyzhets V. I., Terenchuk S. A. Modeli ta metody tekhnichnoho analizu. *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system*. 2021. № 48. URL: <https://urss.knuba.edu.ua/files/zbirnyk-48/8.pdf> (date of access: 30.06.2024).
6. Altarawneh G. A., Hassanat A. B., Tarawneh A. S., Abadleh A., Alrashidi M., Alghamdi M. Stock Price Forecasting for Jordan Insurance Companies Amid the COVID-19 Pandemic Utilizing Off-the-Shelf Technical Analysis Methods. *Economies*. 2022. № 10(2), 43.
7. Karimi M. B., Tehrani R., Ghaemi M. H., Mirlohi S. M. Technical analysis and the strategy-based portfolio versus random one. *Iranian Journal of Finance*. 2019. № 3(2). P. 66–87. URL: https://www.ijfisa.ir/article_105644.html (date of access: 30.06.2024).
8. Harikrishna Tadas, Jeevan Nagarkar, Sushant Malik, Dharmesh K. Mishra an Dipen Paul. The effectiveness of technical trading strategies: Evidence from Indian equity markets. *Investment Management and Financial Innovations*. 2023. № 20(2). P. 26–40.
9. Toms M. Ch. The technical analysis method of moving average trading: rules that reduce the number of losing trades. *Thesis, Department of Electrical, Electronic and Computer Engineering, Newcastle University*. 2011. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153776849.pdf> (date of access: 30.06.2024).
10. Abuselidze G., Slobodianyk A., Reznik N. Ensuring Trading Strategies Profitability with Technical Analysis Tools and Computer Technology. *SHS Web Conf*. 2019. 71. 04005. URL: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/12/shsconf_eurasia2019_04005.pdf (date of access: 30.06.2024).
11. Denysenko V. S. Analiz torhovykh stratehii na kryptovaliutnomu rynku. *Efektivna ekonomika*. 2022. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/85.pdf (date of access: 01.07.2024).
12. Menkhoff L. The use of technical analysis by fund managers: International evidence. *Diskussionsbeitrag*, No. 446. Leibniz Universität Hannover, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Hannove. 2010. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/38748/1/625491165.pdf> (date of access: 01.07.2024).
13. Marcin C. E., Kubińska Ł. M. What makes technical analysis popular? *Argumenta oeconomica cracoviensia*. 2015. № 12. S. 53–66.
14. Karpenko V. L. Uzahalnena kharakterystyka vydiv stratehii birzhovoi torhivli. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. 2021. № 5. S. 163–169.
15. Ünal S. Is Popularity of Technical Analysis a Product of Low Financial Literacy and Overconfidence Among Stock Market Investors? *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 2022. № 17(1). S. 146–169.
16. Myroniuk M. O., Zh. M. Zhyhalkevych. Osoblyvosti tekhnichnoho analizu fondovoho rynku. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2018. № 22. S. 829–833.
17. Caporale G. M., Plastun A. Seven Pitfalls of Technical Analysis. *CESifo Working Paper*. 2023. No. 10213. URL: https://www.cesifo.org/DocDL/cesifo1_wp10213.pdf (date of access: 01.07.2024).
18. Perelik aktsii dlia rozrakhunku Indeksu. *Ukrainska birzha*. URL: <https://fs.ux.ua/files/59> (date of access: 14.07.2024).
19. Opys indeksu. *Ukrainska birzha*. URL: <https://www.ux.ua/ua/index/ux/description.aspx> (date of access: 10.07.2024).
20. Istoriia znachen Indeksu ukrainskykh aktsii po dniakh. *Ukrainska birzha*. URL: <https://www.ux.ua/ua/index/stat/dailyhistory.aspx?code=UX> (date of access: 14.07.2024).
21. Metodyka rozrakhunku indeksu UX. *Failova biblioteka AT "Ukrainska Birzha"*. URL: <https://fs.ux.ua/files/58> (date of access: 10.07.2024).
22. Standartni taryfy na depozytarni posluhy AT "OTP BANK". URL: <https://www.otpbank.com.ua/pdf/deposit-services/15042024.pdf> (date of access: 20.07.2024).
23. Taryfy. *Failova biblioteka AT "Ukrainska Birzha"*. URL: <https://fs.ux.ua/files/57> (date of access: 20.07.2024).
24. How to Use a Moving Average to Buy Stocks. URL: <https://www.investopedia.com/articles/active-trading/052014/how-use-moving-average-buy-stocks.asp> (date of access: 18.07.2024).

Самофал Євген Володимирович

магістр з фінансів

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Samofal Yevhen

Master in Finance

Taras Shevchenko National University of Kyiv

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10216

МОДЕЛІ ОЦІНКИ АКЦІЙ НА ОСНОВІ ДОХІДНОГО ТА ПОРІВНЯЛЬНОГО ПІДХОДІВ

STOCK VALUATION MODELS BASED ON INCOME AND COMPARATIVE APPROACHES

Анотація. Вступ. Фондові ринки є невід’ємною частиною сучасної глобальної економіки, і оцінка акцій є ключовим аспектом для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень. В умовах ринкових коливань і нестабільності економічного середовища методи, що здатні точно відображати внутрішню вартість активів, набувають особливого значення. Враховуючи виклики, які постають перед інвесторами, аналіз існуючих підходів до оцінки акцій є надзвичайно актуальним.

Мета. Мета статті полягає у дослідженні дохідного та порівняльного підходів до оцінки акцій, а також аналізі особливостей та ефективності застосування цих підходів у сучасних умовах.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних авторів у сфері фінансового аналізу та інвестиційної діяльності. У процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування (для характеристики різних моделей оцінки акцій, їх теоретичних основ і практичної значущості), формалізації, аналізу та синтезу (для порівняння результатів оцінки за різними підходами), логічного узагальнення результатів (для формулювання висновків щодо ефективності методів оцінки).

Результати. Результати дослідження показують, що кожен з підходів має свої специфічні переваги та недоліки, які залежать від особливостей компанії, що оцінюється, та економічного середовища. Дохідний підхід, заснований на дисконтуванні майбутніх грошових потоків, є більш ефективним в умовах стабільного ринку з передбачуваними доходами. З іншого боку, порівняльний підхід, що базується на аналізі аналогів на ринку, є більш оперативним та зручним у застосуванні на короткострокових горизонтах та при оцінці нових або швидко зростаючих компаній.

Перспективи. Подальші дослідження можуть бути зосереджені на розробці інтегрованих моделей, які поєднують елементи обох підходів, а також на адаптації існуючих методів до умов нестабільних ринків і швидкозмінних економічних реалій.

Ключові слова: дохідний підхід, порівняльний підхід, оцінка акцій, грошові потоки, ринкова вартість, дисконтування, фінансовий аналіз, інвестиції.

Summary. Introduction. Stock markets are an integral part of the modern global economy, and stock valuation is a key aspect of making well-informed investment decisions. In the context of market fluctuations and economic instability, methods that can accurately reflect the intrinsic value of assets become particularly important. Given the challenges faced by investors, an analysis of existing stock valuation approaches is highly relevant.

Purpose. The purpose of the study is to explore the income and comparative approaches to stock valuation and to analyze the features and effectiveness of applying these approaches in modern conditions.

Materials and methods. The research materials include the works of domestic and foreign authors in the field of financial analysis and investment activities. The following scientific methods were used: theoretical generalization and grouping (to characterize different stock valuation models, their theoretical foundations, and practical significance), formalization, analysis, and synthesis (to compare valuation results under different approaches), and logical generalization of results (to formulate conclusions on the effectiveness of valuation methods).

Results. The study shows that each approach has its specific advantages and disadvantages, which depend on the characteristics of the company being valued and the economic environment. The income approach, based on the discounting of future cash flows, is more effective in stable markets with predictable earnings. On the other hand, the comparative approach, based

on the analysis of comparable companies in the market, is more flexible and convenient for short-term horizons and when evaluating new or rapidly growing companies.

Discussion. Future research may focus on developing integrated models that combine elements of both approaches and on adapting existing methods to the conditions of unstable markets and rapidly changing economic realities.

Key words: income approach, comparative approach, stock valuation, cash flows, market value, discounting, financial analysis, investments.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування фондових ринків інвесторам необхідно використовувати ефективні методи оцінки акцій для прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень. Проблема полягає у виборі підходу, який найбільш точно відображає внутрішню вартість акцій, що є особливо важливим у періоди нестабільності ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки інвестиційної привабливості акцій за допомогою дохідного та порівняльного підходів була предметом досліджень багатьох науковців. У. Шарп та його модель ціноутворення акціонерного капіталу, а також праці Дж. Гітмана щодо інвестування в умовах сучасних фондових ринків і управління акціонерним капіталом є основоположними для розуміння дохідного підходу. Дж. Кампбел, Дж. Доу та Р. Шилер досліджували фактори, що впливають на дохідність та ціноутворення, що має безпосереднє відношення до оцінки акцій за дохідним підходом. Порівняльний підхід активно досліджувався у роботах А. Дамодарана та Ю. Бріггема, які розглядали ринкові мультиплікатори та їх використання для оцінки компаній. Незважаючи на численні роботи у даному напрямку, різкі рухи вартості акцій, які трапляються на фондових ринках, свідчать, що застосування дохідного та порівняльного підходів залишається недостатньо ефективним та потребує подальшого дослідження.

Мета. Мета статті полягає у дослідженні дохідного та порівняльного підходів до оцінки акцій, а також аналізі особливостей та ефективності застосування цих підходів у сучасних умовах.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних авторів у сфері фінансового аналізу та інвестиційної діяльності. У процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: теоретичного узагальнення та групування (для характеристики різних моделей оцінки акцій, їх теоретичних основ і практичної значущості), формалізації, аналізу та синтезу (для порівняння результатів оцінки за різними підходами), логічного узагальнення результатів (для формулювання висновків щодо ефективності методів оцінки).

Виклад основного матеріалу. З точки зору інвестиційних мотивів дохідний підхід є найбільш прийнятним для оцінки вартості цінних паперів. Під інвестиційними мотивами мається на увазі оцінка цінного паперу з метою включення його до складу портфеля інвестора, прогнозування прибутковості і визначення ефективності інвестицій. При придбанні

цінного паперу інвестор отримує потік майбутніх доходів, який дозволить йому окупити вкладені кошти, отримати прибуток і підвищити свій добробут. При цьому дуже важливо врахувати, коли саме власник буде одержувати дані доходи і з яким ризиком це пов'язано. Всі ці фактори, що впливають на оцінку цінних паперів, враховуються методами дохідного підходу [5].

Незважаючи на те, що дохідний підхід не є єдиним підходом до оцінки цінних паперів, він є найбільш «авторитетним», а оцінка, отримана з його допомогою, — найбільш точною. З іншого боку, для отримання коректної оцінки потрібно проробити трудомістку роботу, що включає прогнозування майбутніх грошових потоків фірми та розрахунок ставки дисконтування.

Оцінка акцій на основі дохідного підходу здійснюється за допомогою методу дисконтування грошових потоків (DCF). В основі цього методу лежать такі базові принципи:

1. Принцип очікування. Суть принципу ґрунтується на наступному законі: однакова сума грошей сьогодні коштує дорожче, ніж завтра. Відповідно, вартість акції на поточний момент може бути визначена як приведена сума вартостей майбутніх грошових надходжень, які ця акція здатна принести своєму власникові.

2. Компанія здатна створювати економічні вигоди в майбутньому. Тобто компанія-емітент цінного паперу є діючою і буде продовжувати свою діяльність в майбутньому, а також генерує або буде генерувати грошові потоки.

3. Майбутні грошові потоки відображають точну вартість компанії, що за умов наявності достовірної інформації, дозволяє визначити вартість компанії шляхом прогнозування майбутніх грошових потоків [3].

Даний метод найкращим чином враховує найважливіші фактори інвестиційної вартості, такі як якість менеджменту, рентабельність інвестицій, фактор продукту, перспективи розвитку. Кожен з цих факторів знаходить своє відображення при прогнозуванні окремих елементів грошового потоку. Метод дисконтування грошових потоків — це єдиний метод, що використовує як ретроспективну, так і перспективну інформацію. Прогнози майбутніх перспектив розвитку бізнесу можуть мати високий ступінь невизначеності і суб'єктивізму, проте при придбанні цінного паперу будь-якого інвестора, насамперед, цікавить можливість отримання доходу.

На основі прогнозів метод дисконтування грошових потоків допомагає визначити розмір майбутніх доходів інвестора і оцінити їх поточну вартість.

Оцінка цінних паперів методом дисконтування грошових потоків складається з наступних етапів:

- вибір моделі грошового потоку;
- визначення тривалості прогнозного періоду;
- розрахунок величини грошового потоку для кожного року прогнозного періоду;
- визначення ставки дисконтування;
- розрахунок вартості цінного паперу [9].

Фундамент, який лежить в основі дохідного підходу, — це правило приведення вартості, згідно з яким вартість будь-якого активу відповідає приведеній вартості очікуваних грошових потоків, припадають на даний актив:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} \quad (1)$$

де, PV — поточна (приведена) вартість активу;

n — термін життя активу;

CF_i — грошові потоки за період;

r — ставка дисконтування, що відображає ризик очікуваних грошових потоків [1].

Найбільш часто використовуються три основні варіації методу DCF: модель грошового потоку до власного капіталу (FCFE), модель грошового потоку до фірми (FCFF) та модель дисконтування дивідендів (DDM), які відрізняються тим, що в кожній з них в якості CF_i беруться відповідні показники грошових потоків.

1) Грошовий потік до власного капіталу (Free cash flow to equity):

$$FCFE = NI + D\&A - \Delta WC - Capex + \Delta Debt \quad (2)$$

де, NI — чистий прибуток після оподаткування;

$D\&A$ — амортизаційні відрахування;

ΔWC — приріст власного оборотного капіталу;

$Capex$ — капітальні вкладення;

$\Delta Debt$ — приріст боргових зобов'язань.

Сумарна приведена вартість грошових потоків являє собою вартість власного капіталу компанії, ділення якого на загальну кількість акцій дає можливість оцінити вартість акції.

2) Грошовий потік до фірми (Free cash flow to firm):

$$FCFF = NOPAT + D\&A - \Delta WC - Capex \quad (3)$$

де, $NOPAT$ — чистий операційний прибуток за вирахуванням податків; даний показник може бути розрахований як $EBIT \times (1 - T)$, де T — ефективна ставка податку на прибуток [9].

Сумарна приведена вартість майбутніх грошових потоків являє собою вартість компанії. Від вартості компанії віднімаються вартість боргових зобов'язань (розрахована за ринковою вартістю), вартість меншості часток в інших компаніях (розрахована за

ринковою вартістю) і вартість всіх привілейованих акцій підприємства (розрахована за ринковою вартістю), після чого додаються грошові кошти і їх еквіваленти, а також інвестиції в асоційовані компанії, в результаті чого отримується вартість власного капіталу компанії, ділення якої на загальну кількість акцій дає можливість оцінити вартість однієї акції.

Вибір FCFE чи FCFF диктується наступною обставиною: якщо прибуток (або грошовий потік) підприємства формується в основному за рахунок власних коштів без значної заборгованості, то для оцінки використовується показник FCFE. Якщо прибуток формується в значній частині за рахунок позикових коштів, то доцільніше буде використовувати модель FCFF [12].

3) У моделі Dividend discount model (далі — DDM) в якості грошових потоків використовуються дивіденди, приведена вартість яких дає змогу оцінити вартість акції. Тобто вартість акції розглядається як дисконтована вартість всіх очікуваних грошових дивідендів, що виплачуються компанією-емітентом до невизначеного заздалегідь терміну:

$$P = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_i}{(1+r)^i} \quad (4)$$

де, P — ціна акції;

D_i — дивідендні виплати за період.

Задача оцінки вартості звичайної акції ускладнюється тим, що є деяка невизначеність в інформації щодо майбутніх грошових потоків, насамперед, темпів зростання дивідендів. Найпростіша модель передбачає незмінну з року в рік ставку дисконтування і дивіденди з постійним темпом зростання. Цю модель часто називають моделлю Гордона на честь Дж. Гордона, який розробив та опублікував її у 1956 році. Якщо припустити, що темпи зростання дивідендів будуть постійними, то рівняння буде мати наступний вигляд:

$$P = \frac{D_1}{r - g} \quad (5)$$

де, P — ціна акції;

D_1 — дивіденди, очікувані в наступному періоді;

g — постійний темп зростання дивідендів.

Модель дисконтування дивідендів можна використовувати тільки у випадку, якщо компанія постійно виплачує стабільні дивіденди. В іншому разі вона втрачає сенс, отже, в такому разі, слід обирати модель грошового потоку до власного капіталу або модель грошового потоку до всього інвестованого капіталу [6].

Найважливішим елементом вхідних даних методу дисконтування грошових потоків є прогнозні величини майбутніх грошових потоків. Можна виділити три основних способи оцінки зростання показників, що впливають на грошові потоки.

Перший спосіб — оцінка історичних темпів зростання фірми. Такі відомості слід використовувати обережно, тому що у випадку швидкозростаючої

фірми можливе істотне заниження її вартості. Крім того, історичні темпи зростання часто неможливо оцінити. Отже, існують певні обмеження при використанні даних величин темпів зростання.

Другий спосіб передбачає використання прогнозів фондових аналітиків, взятих з аналітичних оглядів різних компаній. У разі якщо відсутня можливість комплексної і ретельної оцінки фірми (браку вхідних даних, відсутність досвіду або часу), такі оцінки зростання фірми можуть бути використані при визначенні майбутніх грошових потоків. Проте якість оцінок зростання найчастіше є невисокою, особливо в довгостроковому періоді, тому спиратися на ці оцінки слід з великою обережністю.

Третій спосіб полягає в оцінці росту фірми, ґрунтуючись на її фундаментальних показниках. У кінцевому рахунку, прогноз майбутніх потоків буде залежати від обсягів виробництва і цін на продукцію, номенклатури продукції, попиту, виробничих потужностей, обсягів реінвестування в нові активи, конкуренції на ринку і в галузі, економічної ситуації в країні і т.ін. [4].

Визначення ставки дисконтування при оцінці вартості цінних паперів в основному базується на моделі середньозваженої вартості капіталу. З технічної точки зору, ставка дисконтування — це процентна ставка, використовувана для перерахунку майбутніх потоків доходів в єдину величину поточної (сьогоднішньої) вартості, що є базою для визначення ринкової вартості цінного паперу. В економічному сенсі в ролі ставки дисконтування виступає необхідна інвесторам ставка доходу на вкладений капітал, яку вони вимагають при інвестуванні в об'єкти з порівняним рівнем ризику.

Розрахунок ставки дисконтування залежить від того, який тип грошового потоку використовується в якості бази для оцінки. Для грошового потоку на власний капітал застосовується ставка дисконтування, рівна необхідній власникові ставці доходу на вкладений капітал. Її розраховують за допомогою моделі CAPM—Capital asset pricing model (модель оцінки капітальних активів). Основоположниками основних теоретичних передумов даної моделі є Г.Марковіч та У.Шарп. Незважаючи на ряд спрощень, що дозволяють моделі абстрагуватися від тонкощів реальної ситуації і розглядати тільки найбільш важливі елементи, модель CAPM користується успіхом у всьому світі на протязі вже декількох десятиліть. Величезне значення має здатність моделі допомогти в розумінні і передбаченні процесу ціноутворення фінансових активів.

Згідно з загальновідомою формулою, прибутковість активу (або необхідна інвестором ставка доходу на власний капітал) визначається таким чином:

$$K_s = r_{rf} + (r_m - r_{rf})\beta \quad (6)$$

де, K_s — необхідна ставка дохідності на власний капітал;

r_{rf} — безризикова ставка;

r_m — загальна дохідність ринкового портфелю;

β — коефіцієнт бета.

Модель CAPM заснована на аналізі масивів інформації фондового ринку, а саме змін дохідності акцій, що обертаються на ньому. Під безризиковим активом мається на увазі актив, вільний від ризику дефолту та ризику реінвестицій, за яким можна передбачити очікуваний дохід. В якості безризикового рівня прибутковості зазвичай приймається рівень прибутковості довгострокових державних цінних паперів в тій країні, де компанія здійснює свою діяльність. Вважається, що держава є надійним гарантом за своїми зобов'язаннями (ймовірність його банкрутства практично виключається). Якщо ж держава опиняється на межі банкрутства або у випадку серйозних боргових криз, у якості безризикової може бути прийнята ставка за вкладеннями, які характеризується найменшим рівнем ризику (наприклад, безризикові ставки для західних компаній з урахуванням ризику країни або ставки по депозитах великих банків) [10].

Коефіцієнт бета — це міра ризику, який актив додає до ринкового портфелю. Бета активу показує, наскільки прибутковість даного активу залежить від дохідності всього ринку в цілому. При $\beta = 0$ зміна прибутковості ринку ніяк не відображається на зміні прибутковості активу. При позитивному β дана залежність є прямопропорційною, при негативному β — навпаки. Найбільш часто використовуваним методом визначення бета-коефіцієнта є розрахунки на основі історичних ринкових даних. По-іншому він може бути розрахований через коваріацію ринкової прибутковості і прибутковості оцінюваного активу. Однак аналіз історичних котирувань не завжди можна використовувати. Наприклад, компанія закритого типу може зіткнутися з труднощами в пошуку порівнянних публічних компаній. В цьому випадку слід звернутися до джерел, що пропонують готову інформацію про бета-коефіцієнтах. Більшість з тих, хто використовує β , отримує їх від фірм, що спеціалізуються на оцінці (Standart & Poors, Bloomberg та ін.). Всі вони виходять з регресійного аналізу ринкових даних, виводять регресійні коефіцієнти бета і коригують їх у відповідності зі своїми суб'єктивними уявленнями. Найчастіше виникає проблема протиріччя даних різних фірм. У такому випадку рекомендується вивчити методику розрахунку кожної фірми, якщо це є можливим, або вибрати β , відповідне власним припущенням оцінювача.

На значення коефіцієнта бета значний вплив мають фундаментальні показники бізнесу, зокрема рівень фінансового важеля. За інших рівних умов, чим більше фінансовий леверидж, тим вищим буде коефіцієнт бета, так як при зростанні боргу слід очікувати підвищення ринкового ризику для фірми. При оцінці цінних паперів компанії, що має суттєву

частку боргу в структурі балансу, оцінювачами застосовуються коригування для β :

$$\beta_L = \beta [1 + (1 - T)(D / E)] \quad (7)$$

де, β_L — коефіцієнт бета, що враховує фінансовий важель фірми (leverage);

β — коефіцієнт бета без урахування боргового навантаження;

T — ефективна податкова ставка;

D / E — коефіцієнт борг / власний капітал [10].

Для грошового потоку фірми застосовується ставка дисконтування, що дорівнює сумі зважених ставок дохідності на власний капітал і позикові кошти (ставка дохідності на позикові кошти є процентною ставкою по кредитах), де як ваги виступають частки позикових і власних коштів у структурі капіталу. Така ставка дисконтування називається середньозваженою вартістю капіталу (weighted average cost of capital — WACC):

$$WACC = K_s W_s + K_p W_p + K_d (1 - T) W_d \quad (8)$$

де, K_s — вартість залучення акціонерного капіталу (звичайні акції);

K_p — вартість залучення акціонерного капіталу (привілейовані акції);

K_d — вартість залучення боргового капіталу;

W — частки відповідних видів фінансування у структурі капіталу.

До структури капіталу включаються тільки довгострокові зобов'язання. Однак іноді компанії, особливо невеликі, фактично використовують як довгостроковий борг те, що технічно є короткостроковим боргом. У цих випадках аналітик повинен визначити, чи класифікувати такий зобов'язок як довгостроковий і чи включати його в структуру капіталу для оцінки.

На заключному етапі оцінки цінних паперів оцінювачем проводиться розрахунок вартості цінного паперу. Для цього визначається сумарна поточна вартість майбутніх грошових потоків за формулою дисконтування грошових потоків.

Отже, оцінка дисконтованих грошових потоків — це основний метод, який використовується при оцінці акцій. Але цей метод не завжди можна застосовувати на практиці, наприклад, для компаній з негативними показниками прибутку. Звичайно, на основі факту отримання підприємствами збитків також можна зробити певні висновки, але фірми з негативними грошовими потоками не можливо оцінювати методом дисконтування, оскільки в підсумку це призводить до від'ємного значення отриманої вартості капіталу [5].

В той час як при оцінці дисконтованих грошових потоків мета полягає у виявленні цінності акцій за допомогою аналізу грошових потоків, темпів зростання і характеристик ризику, при порівняльному підході визначенні цінності паперів відбувається на основі ринкової ціни аналогічних активів. Проте саме цей метод іноді здатний дати достовірну оцінку

вартості (або істотно відкоригувати оцінку, отриману іншими методами), оскільки ринкова ситуація сама визначає умови угод і тенденції розвитку того чи іншого сектора економіки [8].

Порівняльний підхід ґрунтується на двох компонентах: щоб оцінити вартість акцій, ґрунтуючись на їх порівнянні, ціни акцій слід привести до стандартизованого вигляду, що зазвичай досягається за допомогою конвертації цін у різні мультиплікатори. Серед переваг порівняльного підходу слід відзначити його кореляцію з ринковою ситуацією, коли вартість, отримана в результаті оцінки, враховує реальне співвідношення попиту та пропозиції на досліджувані об'єкти. Якщо у оцінювача є достатня інформація про аналоги, вихідні результати є точними. Використовуючи порівняльний підхід, за деякими мультиплікаторами можна також оцінити акції підприємств, що зазнають систематичних збитків, за умов наявності аналогів на ринку. З іншого боку, даний підхід базується тільки на ретроспективної інформації і практично не враховує перспектив розвитку підприємства, хоча в деяких випадках вони можуть бути враховані в ринкових цінах.

Таким чином головною проблемою порівняльного підходу є пошук ідентичних активів. В ідеалі компанії-аналоги повинні належати до тієї самої галузі, виробляти або продавати той самий тип продукції, що і оцінювана компанія. Вони повинні мати приблизно такі ж розміри, обсяги обороту і прибутку, грошові потоки. Вони мають не бути залученими до таких процесів як поглинання чи судовий розгляд, і, нарешті, в них повинні бути схожі перспективи розвитку. Навіть у рамках вузькоспеціалізованих галузей буває складно знайти достатню кількість порівнянних компаній. Як би ретельно не здійснювався відбір фірм-аналогів, все одно зберігаються певні відмінності між ними та оцінюваною фірмою. Тому значна частина процесу оцінки порівняльним підходом пов'язана з проведенням різних коригувань, пов'язаних з суб'єктивними оцінками аналітика [11].

Теоретично порівняльний підхід може реалізовуватись за допомогою двох методів:

- метод ринку капіталу, заснований на аналізі цін окремих акцій відкритих підприємств;
- метод угод, що полягає в порівнянні даних про продажі контрольних пакетів акцій або підприємств цілком.

На практиці для оцінки частіше використовується метод ринку капіталу. Етапи процесу оцінки методами ринку капіталу та угод збігаються, але для використання методу угод необхідна вихідна інформація про ціни продажів контрольних пакетів і підприємств цілком, інформація про злиття і поглинання підприємств.

Застосування порівняльного підходу до оцінки цінних паперів має свою специфіку. Порівняльний підхід заснований на зіставленні об'єкта оцінки з його аналогами, щодо яких є інформація про ціни.

Відповідно, при використанні даного підходу передбачається, що існує відкрита інформація про ціни аналогічних паперів. Іншими словами, щодо акцій це означає, що вони торгуються на ринку і дані про їх котирування є у відкритому доступі.

Використання порівняльного методу оцінки включає наступні етапи:

- вивчення ринку і пошук аналогічних підприємств, щодо яких є інформація про котирування акцій;
- фінансовий аналіз та підвищення рівня порівняльності інформації;
- розрахунок оціночних мультиплікаторів;
- застосування мультиплікаторів до об'єкта оцінки;
- обчислення підсумкової вартості оцінюваної акції;
- внесення підсумкових поправок [6].

Мультиплікатор — це співвідношення між ціною акції та фінансовими показниками. Для розрахунку мультиплікатора необхідно визначити ціну всього підприємства (величину капіталізації), потім обчислити фінансову базу (прибуток, виручку фізичний обсяг виробництва і т.д.) або за певний період, або за станом на дату оцінки, після чого розділити ціну підприємства по черзі на кожен з показників, обраних у якості фінансової бази. Інший варіант передбачає використання прибутку, виручки та інших показників у розрахунок на одну акцію.

Для оцінки розраховують кілька мультиплікаторів за формулою:

$$M = P_i / FI_i \quad (9)$$

де, M — оціночний мультиплікатор;

P_i — вартість акції підприємства-аналогу;

FI_i — фінансовий показник підприємства-аналогу.

Застосування оціночних мультиплікаторів базується на припущенні про те, що схожі підприємства мають досить близьке співвідношення між ціною і найважливішими фінансовими показниками. Перетворюючи формулу отримуємо:

$$P_i = M \times FI_i \quad (10)$$

Ціна акції береться на останню звітну дату, що передує даті оцінки, або являє собою середнє значення цін акцій за деякий період.

В якості фінансової бази повинен виступати або показник фінансових результатів за останній звітний рік, або його середня величина за деякий період, що передує даті оцінки.

При розрахунку мультиплікатора особливе значення має узгодженість його складових. Кожен мультиплікатор складається з чисельника і знаменника. Чисельник може бути представлений вартістю власного капіталу, що виражається у вигляді ринкового курсу акції, капіталізації (MC) або ринкової вартості капіталу (MVE) або вартістю інвестованого капіталу (вартістю фірми), представленої у вигляді ринкової вартості інвестованого капіталу (MVIC) або ринкової вартості діючого підприємства (EV). У знаменнику

може стояти або показник власного капіталу (чистий прибуток, прибуток на акцію, вартість чистих активів, балансова вартість власного капіталу), або показник фірми (виручка, EBITDA, NOPAT, EBIT). Якщо чисельник, використовуваний для мультиплікатора, є вартістю власного капіталу, то і знаменник теж повинен базуватися на вартості власного капіталу. Якщо чисельник — вартість фірми, то і знаменник повинен базуватися на вартості фірми [6].

Мультиплікатори зазвичай діляться на групи залежно від покладеного в основу класифікації критерію. Наприклад, А. Дамодаран виділяє три групи мультиплікаторів:

- мультиплікатори прибутку;
- мультиплікатори балансової вартості і вартості фірми;
- мультиплікатори виручки [8].

Найбільш широко відомим і поширеним є мультиплікатор ціна / прибуток (P / E). Він розраховується наступним чином:

$$P / E = \frac{P}{EPS} \quad (11)$$

де, P — ринкова вартість акції;

EPS — прибуток на одну акцію.

Причина популярності мультиплікатора P / E полягає в позитивній кореляції між прибутком компанії та її вартістю. Простота цього показника надає йому привабливість в багатьох сферах застосування. Однак його зв'язок з фінансовими фундаментальними змінними фірми часто ігнорується, що призводить до серйозних помилок у застосуванні.

Прибуток на акцію можна визначити як прибуток в гривнях (або іншій валюті), яка припадає на кожен звичайну акцію; розрахунок робиться на основі консолідованого прибутку за період після сплати податків та після вирахування дивідендів за привілейованими акціями, поділеного на кількість випущених в обіг акцій. Але на показник може вплинути наявність більше одного класу звичайних акцій. Також фірми часто довільно вирішують, трактувати їм ті чи інші статті у вигляді витрат, або ж капіталізувати їх, — принаймні, для цілей звітності. Трактування капітальних витрат у вигляді поточних витрат дозволяє фірмам переміщати прибуток в часі з одного періоду в інший і недооцінює вартість тих фірм, які більше реінвестують [13].

Деякі дослідники в галузі оцінки бізнесу вважають, що мультиплікатор P / E на основі даних за один період не в змозі точно відобразити складну динаміку розвитку компанії: низькі первинні доходи, швидке короткострокове зростання і зниження темпів зростання в майбутньому. Залежність мультиплікатора P / E від поточного прибутку робить його особливо уразливим до щорічних коливань, якими часто характеризується звітний прибуток. Тому при проведенні зіставлень краще використовувати нормалізований або усереднений за деякий період

прибуток (довжина періоду різниться від декількох кварталів до декількох років).

Нарешті, величина P/E значною мірою залежить від методів бухгалтерського обліку, тому при оцінці компаній, які користуються різними стандартами фінансової звітності, слід стандартизувати показники для розрахунку мультиплікатора ціна / прибуток [7].

Замість прибутку на одну акцію можна використовувати інший показник — FCF (дисконтований грошовий потік) на одну акцію. Використання даного мультиплікатора більш доцільно в ситуації, коли в активах підприємства переважає нерухомість, або в ситуації низького прибутку на межі збитковості. Високий показник мультиплікатора P/FCF говорить про те, що грошові потоки компанії мізерні в порівнянні з курсом її акцій.

Інший мультиплікатор — ціна / виручка (P/S). Даний показник використовується нечасто, в основному для збиткових компаній, або для компаній, що здійснюють діяльність у сфері послуг, а також для перевірки результатів, отриманих за допомогою інших мультиплікаторів. P/S розраховується як відношення ринкової ціни підприємства до виручки компанії. Показник виручки можна використовувати як при показниках власного капіталу, так і при показниках інвестованого капіталу в чисельнику. Другий спосіб краще використовувати в тих випадках, коли структура капіталу значно відрізняється між фірмами-аналогами [9].

Основні мультиплікатори, що розраховуються для власного капіталу:

- P/E ;
- P/S ;
- P/EBT — ціна / прибуток до оподаткування;
- P/BVE — де ціна / балансова вартість власного капіталу.

Показник EV часто замінює P (ринкову ціну однієї акції) у чисельнику при розрахунку мультиплікатора для інвестованого капіталу.

Показник EV визначається як:

Вартість всіх звичайних акцій підприємства (розрахована за ринковою вартістю)

+ вартість боргових зобов'язань (розрахована за ринковою вартістю)

+ вартість частки меншості (розрахована за ринковою вартістю)

+ вартість усіх привілейованих акцій підприємства (розрахована за ринковою вартістю)

– грошові кошти і їх еквіваленти.

Основні мультиплікатори, побудовані з використанням EV :

- EV/BVA — вартість фірми / балансова вартість чистих активів;
- EV/S — вартість фірми / виручка;
- EV/GP — вартість компанії / валовий прибуток, де валовий прибуток є виручкою за вирахуванням собівартості продукції;
- $EV/EBIT$;
- $EV/EBITDA$;
- $EV/Prod$ — вартість компанії / обсяг виробництва (в одиницях продукції) [13].

В цілому слід зазначити, що оцінювач намагається використовувати якомога більше число релевантних мультиплікаторів. Чим більше мультиплікаторів буде розраховано, тим більше варіантів вартості об'єкта буде визначено. Таким чином, оцінювач зможе отримати певний діапазон, в якому, ймовірно, знаходиться точна вартість об'єкта оцінки, а, поєднавши кілька результатів в один, він зможе одержати вартість, найбільш близьку до дійсної [2].

При виключенні аналогів зі списку порівняльних компаній, за якими будуть розраховуватися мультиплікатори, найбільше значення надається показникам виручки, обсягу виробництва, чистого прибутку і балансової вартості активів. Якщо по окремих компаніях значення даних показників набагато вище або нижче за значення по решті фірм вибірки, такі аналоги слід виключити, або до них слід застосувати коригування. Однак, застосування коригувань може призвести до значних спотворень вартості цінного паперу.

На останньому етапі оцінки на основі кореляційно-регресійного аналізу визначаються підсумкові мультиплікатори, після чого кілька вартостей, отримані за допомогою декількох мультиплікаторів, зводяться в одну [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Кожен підхід до оцінки акцій має свої переваги та недоліки. Дохідний підхід є більш точним для довгострокових інвестицій, тоді як порівняльний підхід є більш оперативним та зручним у застосуванні на короткострокових горизонтах. Рекомендовано використовувати комбінований підхід для максимізації точності оцінки. Подальші дослідження можуть бути зосереджені на розробці інтегрованих моделей, які поєднують елементи обох підходів, а також на адаптації існуючих методів до умов нестабільних ринків і швидкозмінних економічних реалій.

Література

1. Базилевич В.Д., Шелудько В.М., Ковтун Н.В. та ін. Цінні папери : підручник. За ред. В.Д. Базилевича. К. : Знання, 2011. 1094 с.
2. Грищенко Т.В., Решетова Г.В. Теоретико-методичні аспекти визначення вартості компанії. *Бізнес Інформ*. 2013. № 10. С. 266–271.
3. Іонін Є.Є., Овчинникова М.Н. Оцінка інвестиційної привабливості акцій в умовах фінансової кризи. *Фінанси, облік, банки*. 2008. № 14. С. 30–35.
4. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
5. Носова Є.А. Порівняльна характеристика традиційних методів оцінки вартості підприємства. *Формування ринкових відносин України: збірник наукових праць*. 2012. № 7 (134). С. 100–104.
6. Brealey R.A., Myers St.C., Allen Fr. Principles of corporate finance, 10th ed. New York: McGraw-Hill, 2011. 976 p.
7. Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, 3rd ed. New York: John Wiley & Sons, 2000. 632 p.
8. Damodaran A. Damodaran on Valuation. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006. 238 p.
9. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset, 3rd ed. / A. Damodaran. — Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2012. — 992 p.
10. Hitchner J.R. Financial Valuation: Applications and Models, 2nd ed. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2006. 430 p.
11. Liu J., Nissim D., Thomas J. Equity Valuation Using Multiples. *Journal of Accounting Research*. 2002. Vol. 40. P. 136–172.
12. Martin T.A. Traditional Equity Valuation Methods. Charlottesville, VA: AIMR, 1998. 507 p.
13. Pinto J., Henry E., Robinson T.R., Stowe J.D., Cohen A. Equity Asset Valuation, 2nd ed. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2010. 464 p.

References

1. Bazilevych, V.D., Sheludko, V.M., & Kovtun, N.V. (2011), Tsinni papery: pidruchnyk [Securities: textbook]. K.: Znannya [in Ukrainian].
2. Grishchenko, T.V., & Reshetova, G.V. (2013). Teoretyko-metodychni aspekty vyznachennia vartosti kompanii [Theoretical and methodological aspects of determining the value of a company]. *Biznes Inform*, 10, 266–271 [in Ukrainian].
3. Ionin, Ye. Ye., & Ovchinnikova, M.N. (2008). Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti aksii v umovakh finansovoi kryzy [Evaluation of the investment attractiveness of stocks in the conditions of the financial crisis]. *Finansy, oblik, banky*, 14, 30–35 [in Ukrainian].
4. Mayorova, T.V. (2009). Investytsiyna diyalnist: pidruchnyk [Investment activity: textbook]. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury [in Ukrainian].
5. Nosova, Ye.A. (2012). Porivnialna kharakterystyka tradytsiinykh metodiv otsinky vartosti pidpriemstva [Comparative characteristics of traditional methods of estimating the value of an enterprise]. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn Ukrayiny: zbirnyk naukovykh prats*, 7, 100–104 [in Ukrainian].
6. Brealey, R.A., Myers, St.C., & Allen, Fr. (2011). Principles of corporate finance. 10th ed, New York: McGraw-Hill.
7. Copeland, T., Koller, T., & Murrin, J. (2000). Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. 3rd ed, New York: John Wiley & Sons.
8. Damodaran, A. (2006). Damodaran on Valuation, Hoboken. NJ: John Wiley & Sons.
9. Damodaran, A. (2012). Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. 3rd ed, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
10. Hitchner, J.R. (2006). Financial Valuation: Applications and Models. 2nd ed, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
11. Liu, J., Nissim, D., & Thomas, J. (2002). Equity Valuation Using Multiples. *Journal of Accounting Research*, 40, 136–172.
12. Martin, T.A. (1998). Traditional Equity Valuation Methods, Charlottesville, VA: AIMR.
13. Pinto, J., Henry, E., Robinson, T.R., Stowe, J.D., & Cohen, A. (2010). Equity Asset Valuation. 2nd ed, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

УДК 658.14: 368.914

Смирна Ольга Володимирівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та бухгалтерського обліку
Державний університет економіки і технологій*

Smyrna Olha

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting
State University of Economics and Technologies
ORCID: 0000-0001-9463-0991*

Васильчук Ірина Петрівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів та бухгалтерського обліку
Державний університет економіки і технологій*

Vasylchuk Iryna

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Finance and Accounting
State University of Economics and Technologies
ORCID: 0000-0002-7872-2738*

Садovenko Марина Михайлівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та бухгалтерського обліку
Державний університет економіки і технологій*

Sadovenko Maryna

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting
State University of Economics and Technologies
ORCID: 0000-0002-3599-8339*

Супрун Наталія Вікторівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та бухгалтерського обліку
Державний університет економіки і технологій*

Suprun Nataliia

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance and Accounting
State University of Economics and Technologies
ORCID: 0000-0001-5805-6339*

DOI: 10.25313/2520-2294-2024-8-10228

**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НЕДЕРЖАВНИХ
ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ**

**CONDITION AND PROSPECTS OF NON-STATE
PENSION FUNDS IN UKRAINE**

Анотація. Вступ. З огляду на демографічні виклики, такі як старіння населення та скорочення кількості працездатного населення, існує нагальна потреба у розвитку альтернативних джерел пенсійного забезпечення, серед яких важливу роль відіграють недержавні пенсійні фонди. Їх функціонування сприяє диверсифікації ризиків, підвищенню фінансової

стабільності пенсійної системи та забезпеченню гідного рівня життя громадян у старості. Водночас, аналіз поточного стану та перспектив розвитку цих фондів є необхідним для визначення шляхів підвищення їх ефективності, а також для формування відповідної державної політики, яка б стимулювала їх зростання та популяризацію серед населення. Значущість цього дослідження полягає в його потенціалі зробити внесок у науково обґрунтоване планування та реалізацію заходів, спрямованих на зміцнення недержавного пенсійного сектору в Україні, що є важливим елементом загальної стратегії соціального захисту населення.

Мета. Проаналізувати діючу пенсійну систему України, виокремити специфіку другого та третього рівнів пенсійного страхування.

Матеріали і методи. Аналіз законодавчої та нормативно-правової бази, що регулює діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні, а також на статистичних даних щодо їхнього розвитку. Використано методи порівняльного аналізу, систематизації, узагальнення та економіко-статистичного аналізу для оцінки поточного стану фондів, виявлення тенденцій та прогнозування перспектив їхнього розвитку. Дослідження також спирається на аналіз наукової літератури з метою визначення теоретичних засад функціонування недержавних пенсійних фондів та їхньої ролі в загальній пенсійній системі.

Результати. У статті аргументовано пояснюється необхідність посилення діючої пенсійної системи України. Досліджено систему пенсійного страхування в Україні, з'ясовано місце і роль другого та третього рівнів пенсійного страхування. Проаналізовано вихідний стан пенсійного забезпечення, зокрема, співставлено середню пенсію в Україні із вартістю споживчого кошика та середньою вартістю комунальних платежів у розрахунок на пенсіонера. Здійснено порівняння пенсійних виплат із країнами Європи, які мають наближену чисельність пенсіонерів. З'ясовано, що європейська пенсія формується за рахунок тривалого страхового стажу та додаткових рівнів накопичувального страхування. Досліджено діяльність недержавних пенсійних фондів України, які формують основу додаткових рівнів пенсійного страхування. Проаналізовано кількість фондів, кількість учасників, суму залучених активів та рівень прибутковості. Досліджено і структуру пенсійних активів. За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, було визначено чотири недержавні пенсійні фонди, які займають лідируючі позиції за результатами добровільного накопичувального пенсійного страхування в Україні. Визначено переваги і недоліки у діяльності недержавних пенсійних фондів України. Підведено підсумки.

Перспективи. Перспективи подальших досліджень можуть включати поглиблений аналіз ефективності інвестиційних стратегій цих фондів, дослідження механізмів державного стимулювання їхнього розвитку, а також вивчення міжнародного досвіду функціонування недержавних пенсійних систем з метою адаптації найкращих практик до українських реалій. Перспективним напрямом досліджень є також аналіз соціально-економічних чинників, що впливають на залучення населення до участі в недержавних пенсійних фондах, і на розробці рекомендацій щодо підвищення рівня довіри до них серед громадян.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд; пенсія; активи; інвестиції; страхування; компанія з управління активами.

Summary. Introduction. Given the demographic challenges, such as the aging of the population and the reduction of the working age population, there is an urgent need to develop alternative sources of pension provision, among which non-state pension funds play an important role. Their operation contributes to the diversification of risks, increasing the financial stability of the pension system and ensuring a decent standard of living for citizens in old age. At the same time, the analysis of the current state and development prospects of these funds is necessary to determine ways to increase their efficiency, as well as to form an appropriate state policy that would stimulate their growth and popularization among the population. The significance of this study lies in its potential to contribute to scientifically based planning and implementation of measures aimed at strengthening the non-state pension sector in Ukraine, which is an important element of the general strategy of social protection of the population.

Goal. Analyze the current pension system of Ukraine, distinguish the specifics of the second and third levels of pension insurance.

Materials and methods. Analysis of the legislative and regulatory framework regulating the activities of non-state pension funds in Ukraine, as well as statistical data on their development. The methods of comparative analysis, systematization, generalization and economic-statistical analysis were used to assess the current state of the funds, identify trends and forecast their development prospects. The study is also based on the analysis of scientific literature in order to determine the theoretical basis of the functioning of non-state pension funds and their role in the general pension system.

The results. The article provides an argumentative explanation of the need to strengthen the current pension system of Ukraine. The pension insurance system in Ukraine was studied, the place and role of the second and third levels of pension insurance was clarified. The initial state of pension provision was analyzed, in particular, the average pension in Ukraine was compared with the value of the consumer basket and the average cost of utility payments per pensioner. A comparison of pension payments with European countries with an approximate number of pensioners was made. It was found that the European pension is formed at the expense of long insurance experience and additional levels of accumulated insurance. The activity of non-state pension funds of Ukraine, which form the basis of additional levels of pension insurance, was studied. The number of funds, the number of participants, the amount of involved assets and the level of profitability were analyzed. The structure of pension assets was also studied. According to the National Commission for Securities and the Stock Market, four non-state pension funds have been identified, which occupy leading positions based on the results of voluntary accumulative pension insurance in Ukraine. The advantages and disadvantages of the activity of non-state pension funds of Ukraine are determined. Summarized.

Prospects. Prospects for further research may include an in-depth analysis of the effectiveness of the investment strategies of these funds, a study of the mechanisms of state stimulation of their development, as well as a study of the international experience of the functioning of non-state pension systems in order to adapt the best practices to Ukrainian realities. A promising area of research is also the analysis of socio-economic factors affecting the involvement of the population in participation in non-state pension funds, and the development of recommendations for increasing the level of trust in them among citizens.

Key words: non-state pension fund; pension; assets; investments; insurance; asset management company.

Постановка проблеми. В Україні недостатній рівень пенсійного забезпечення, рівень пенсій є низьким. Така ситуація спричинена низкою економічних та соціальних причин, зокрема низький рівень заробітних плат, високий рівень інфляції, погіршення економічного та соціального розвитку через війну. Діюча пенсійна система функціонує лише на основі солідарної системи пенсійного страхування. Перший рівень пенсійного забезпечення є недостатнім і не спроможним забезпечити середньоевропейську пенсію для пенсіонерів. Тому, перед Україною і суспільством постало актуальне завдання впровадження додаткових рівнів пенсійного страхування, зокрема — накопичувального та добровільного. Другий рівень, накопичувального обов'язкового пенсійного страхування, в доопрацюванні, зокрема на рівні розгляду проектів профільних Законів України. Третій рівень — добровільне накопичувальне пенсійне страхування, вже функціонує, однак, кількість населення, що приймає участь є вкрай низькою. Причинами низького рівня участі громадян у добровільному накопичувальному страхуванні є необізнаність щодо інвестиційних можливостей цієї системи, низька поінформованість суспільства щодо діяльності недержавних пенсійних фондів та низький рівень заробітних плат, з яких можливо здійснювати такі внески.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у дослідження розвитку системи соціального страхування в Україні здійснили вітчизняні науковці, зокрема такі: Ю.Пасічник, Ю.Федосов, С.Юрій, О.Кириленко — вчені досліджували механізм фінансового забезпечення фондів соціального страхування. Науково-методологічний підхід щодо класифікації недержавних пенсійних фондів у контексті забезпечення їхньої фінансової безпеки розвинено у дослідженнях Н.Цікановської [1]. Колектив науковців, І.Румик, В.Кузьмінський, В.Костильова досліджують сучасні особливості та переваги у функціонуванні недержавних пенсійних фондів [2]. Інвестиційна політика та фінансові можливості недержавних пенсійних фондів розкрито у працях Н.Ткаченко, О.Шабанової, Н.Ковальнової.

Мета статті полягає в аналізі діючої пенсійної системи України, виокремленні специфіки другого та третього рівнів пенсійного страхування. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення низки завдань: 1) проаналізувати загальний, вихідний стан пенсійного забезпечення в Україні упродовж 2021–2023 рр.; 2) здійснити порівняння розміру

середньої пенсії в Україні з основними цінами на життя, зокрема споживчим кошиком, вартістю комунальних послуг та інше; 3) дослідити передовий зарубіжний досвід пенсійного забезпечення; 4) проаналізувати показники добровільного пенсійного страхування в Україні та діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні. Зробити висновки та пропозиції.

Виклад основного матеріалу. Згідно із Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», недержавний пенсійний фонд являє собою юридичну особу, яка є неприбутковою організацією, функціонує для накопичення пенсійних внесків на користь учасників фонду з подальшим управлінням залученими активами та виплатою пенсії у визначеному порядку [3].

Відповідно до законодавства, недержавний пенсійний фонд (далі — НПФ) повинен отримати ліцензію на здійснення своєї діяльності. Також НПФ є суб'єктом другого (в перспективі) та третього рівнів пенсійної системи України, рис. 1. Згідно з рисунком 1, в Україні, як і в більшості країн Європи та світу функціонує декілька рівнів пенсійного забезпечення — це I рівень — солідарна система пенсійного забезпечення; II рівень — це обов'язкова накопичувальна система пенсійного забезпечення та III рівень — добровільна форма накопичувального пенсійного забезпечення (страхування).

Недержавні пенсійні фонди займають чільне місце у системі пенсійного забезпечення України та країн Європи. Оскільки, починаючи з II-го та III-го рівнів пенсійного забезпечення, страхові внески на пенсію починають акумулюватися безпосередньо в недержавних пенсійних фондах.

Якщо проаналізувати організаційно-економічну природу таких фондів, то стає зрозумілим, що недержавні пенсійні фонди, хоч і є недержавними за статусом юридичної особи, проте не переслідують комерційної мети для себе як суб'єкта економіки, проте, переслідують комерційну мету для учасників фонду, тобто вкладників.

У підтвердження тези про неприбуткову «природу» недержавних пенсійних фондів процитуємо праці вітчизняних науковців, зокрема:

З.Мацук, стверджує, що основна мета НПФ: «... це додаткове до державного пенсійне забезпечення громадян країн ... НПФ акумулює кошти громадян у формі пенсійних накопичень та резервів...» [4, с. 45].

Колектив науковців, А.Калачик та Л.Гевлич, акцентують увагу на інвестиційній функції та еконо-

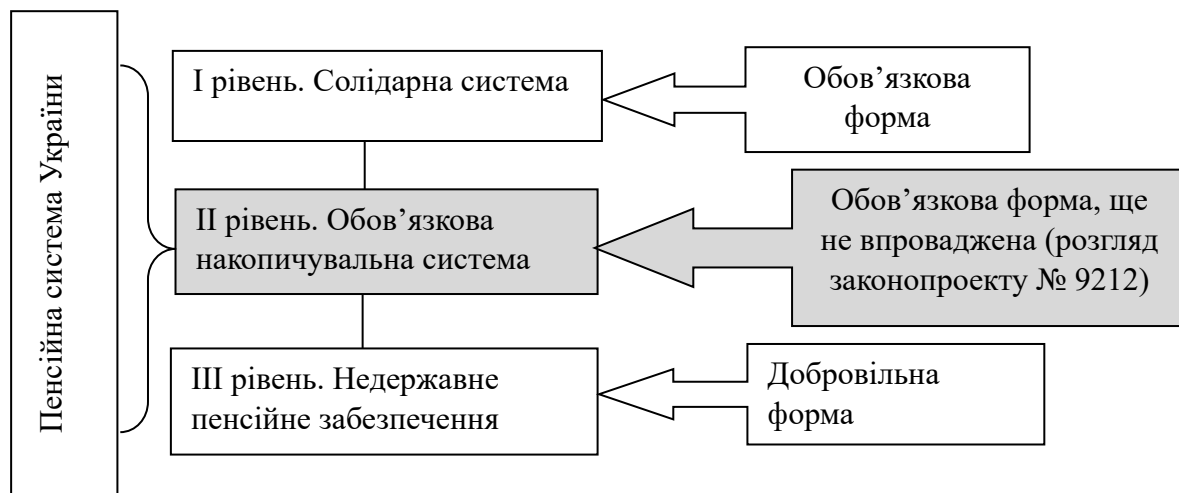


Рис. 1. Система пенсійного забезпечення в Україні, 2024 р.

Джерело: складено автором

мічних результатах недержавних пенсійних фондів [5]. Оскільки, зазвичай, пенсійні внески, які здійснюються для накопичення мають довгостроковий термін зберігання, що створює можливості для ефективного їх інвестування в різні інструменти, зокрема депозити, цінні папери тощо. Таке інвестування здійснюється з метою примноження внесків та нівелювання інфляції, яка спостерігається в економіці.

Відповідно до діючого законодавства, діяльність НПФ здійснюється спільно з адміністратором недержавного пенсійного фонду, компанією з управління активами та зберігачем (банк). Перелічені суб'єкти співпрацюють один з одним. Адміністратор може поєднувати функцію управління активами фонду.

За умови налагодженої співпраці перелічених вище суб'єктів добровільного пенсійного страхування можливо досягнути ефективності страхування та інвестування. Економічну вигоду від інвестування недержавних пенсійних фондів здобувають не лише власники пенсійних внесків, але і держава.

Проаналізуємо загальний, вихідний стан пенсійного забезпечення в Україні упродовж 2021–2023 рр., табл. 1 У таблиці 1 представлено стан пенсійного забезпечення в Україні, за солідарною системою. Це система, яка є I рівнем пенсійного забезпечення, див.

рис. 1. Отже, кількість пенсіонерів упродовж 2021–2023 рр. змінювалася не суттєво з 10,8 млн. осіб до 10,5 млн. осіб відповідно. Однак, щороку спостерігається скорочення кількості пенсіонерів у 2021 р. на 289,8 тис. осіб, у 2023 р. на 171,4 тис. осіб.

Таблиця 1 та її дані, наочно підтверджують тезу фахівців у сфері пенсійного забезпечення про необхідність запуску до роботи додаткових рівнів пенсійного страхування, зокрема II та III рівнів. Оскільки, чисельність застрахованих осіб, які є платниками єдиного соціального внеску (далі — ЄСВ) практично співставна із чисельністю пенсіонерів. Тобто, на одного працюючого (платника ЄСВ) припадає один пенсіонер. Таке співвідношення призводить до тиску на працююче населення та недостатності розмірів пенсій лише за солідарною системою, в економічних умовах сьогодення.

За даними Пенсійного фонду України, середній розмір пенсій, у 2021 р. становив 3,9 тис. грн. у 2021 р. або 130 євро, у 2023 р. пенсія трохи збільшилася до рівня 5,3 тис. грн. або 132 євро.

Тепер співставимо середній розмір пенсійних виплат із вартістю продуктового кошика пенсіонера та середньою сумою платіжки за комунальні послуги, рис. 2.

Таблиця 1

Стан пенсійного забезпечення в Україні: основні дані упродовж 2021–2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Кількість пенсіонерів, тис. осіб	10 841,1	10 687,9	10 516,5
Динаміка чисельності пенсіонерів, тис. осіб	-289,8	-153,2	-171,4
Чисельність застрахованих осіб, платників ЄСВ (найманих працівників, ФОПи та інші), тис. осіб	10 930,8	10 822,9	10 778,2
Середній розмір пенсійних виплат, грн.	3 991,5	4 622,6	5 385,3
Середній розмір пенсійних виплат в Євро (курс на грудень, відповідного року)	130,0 €	109,0 €	132,0 €

Джерело: складено автором на основі ресурсу [6]

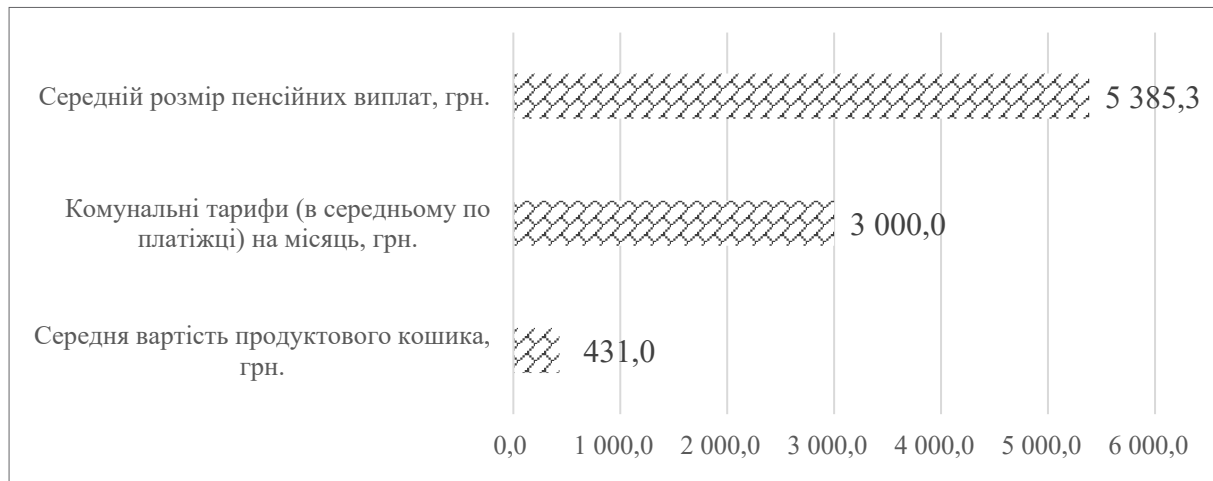


Рис. 2. Співставлення пенсії із вартістю споживчого кошика та комунальної платіжки, 2023 р.

Джерело: побудовано автором на основі ресурсу [7]

Співставивши пенсію із вартістю продуктового кошика, та комунальними платежами з'ясовано, що в середньому вартість споживчого кошика у 2023 р. становила 431 грн., середня сума по платіжці за комунальні послуги 3000 грн. (потрібно враховувати сезон), тоді загальна сума основних витрат складе 3431 грн., ця сума не враховує витрат на ліки, які для людей пенсійного віку є вкрай необхідними і важливими. Також потрібно врахувати, що споживчий кошик враховує вартість лише одного батону, а людина не може харчуватися одним батоном місяць, очевидно, що батон, який входить до продуктового кошика будуть купувати щонайменше тричі. Такі приклади можна навести і по інших позиціях споживчого кошика. Тобто сума споживчого кошика в 431 гривню не є остаточною, сума може збільшитися і до 500 гривень.

Таким чином, співставивши основні витрати на харчування та комунальні платежі із середньою сумою пенсійних виплат, залишається сума в 1954 грн. Однак, зауважимо, що витрати, особливо на харчування лише забезпечують базові потреби.

Проаналізуємо передовий зарубіжний досвід щодо кількості пенсіонерів та пенсійних виплат, а також застосовувані європейські системи пенсійного забезпечення.

Країни, які можна порівняти із Україною щодо чисельності пенсіонерів такі: Туреччина 10252 тис.

осіб, Італія 12392 тис. осіб, Польща 8070 тис. грн. Найбільша чисельність пенсіонерів спостерігається у Німеччині 19902 тис. осіб та Франції 17062 тис. осіб. У таблиці 2 представлено розмір середньої пенсії серед перелічених країн, станом на 2023 р.

Відповідно до таблиці 2, розмір середньої пенсії серед обраних країн коливається від 450 євро до 1550 євро.

Таким чином, порівняння вітчизняної та зарубіжної практики пенсійного забезпечення показує, що країни, які мають приблизну чисельність пенсіонерів, як і в Україні мають значно вищі пенсійні виплати. Це зумовлено рядом факторів:

- 1) вищий загальний рівень економічного розвитку (ВВП на душу населення);
- 2) вищий рівень мінімальних заробітних плат, що корелюється із рівнем пенсійних виплат;
- 3) наявність розгалуженої системи пенсійного забезпечення.

Тобто, європейська практика підтверджує необхідність функціонування додаткових рівнів пенсійного страхування — накопичувального та добровільного.

Проаналізуємо на якому етапі розвитку добровільне пенсійне страхування в Україні. Попередньо, нами було з'ясовано, що добровільне пенсійне страхування супроводжується діяльністю недержавних пенсійних фондів. Станом на кінець 2023 р.,

Таблиця 2

Пенсійне забезпечення серед країн Європейського Союзу у 2023 році

Країна	Розмір середньої пенсії на 1 пенсіонера	Система пенсійного забезпечення
Туреччина	450 €	Система трьох рівнів. III-й рівень — добровільне накопичувальне пенсійне страхування.
Італія	1 140 €	
Польща	659 €	
Німеччина	1 550 €	
Франція	1 500 €	

Джерело: складено автором на основі даних вебресурсу Eurostat [8]

Таблиця 3

Динаміка діяльності НПФ в Україні упродовж 2021–2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Темп приросту, %	
				2022/2021 рр.	2023/2022 рр.
Кількість укладених контрактів, тис. штук	95,5	96,1	96,9	0,6	0,8
Кількість учасників НПФ, тис. осіб	890,7	887,8	886,3	–0,3	–0,2
Вартість активів НПФ, млн. грн.	3 847,7	4 146,0	4 889,8	7,0	17,9
Пенсійні внески, млн.грн.:	2 618,3	2 819,0	3 043,2	7,7	8,0
– фіз.особи	425,2	506,7	616,9	19,2	21,7
– ФОП	0,3	0,3	0,3	0,0	0,0
– юридичні особи	2 192,4	2 299,6	2 413,5	4,9	5,0
Пенсійні виплати, млн. грн.	1 287,2	1 461,1	1 661,7	13,5	13,7
Кількість учасників, що отримали або отримують пенсійні виплати, тис. осіб	90,0	91,9	93,8	2,1	2,1
Сума інвестиційного доходу, млн. грн.	2 957,4	3 285,6	4 088,5	11,1	24,4

Джерело: обчислено автором на основі ресурсу [9]

кількість НПФ становила 63 одиниці та 18 адміністраторів, які супроводжують такі фонди. Тобто, на одного адміністратора може припадати по декілька недержавних пенсійних фондів.

Згідно з даними таблиці 3, кількість укладених пенсійних контрактів щороку коливається в межах 95097 тис. штук. Кількість учасників добровільного пенсійного накопичування є незначною 886 тис. осіб станом на кінець 2023 р. Врахуємо той факт, що платників єдиного соціального внеску на пенсійне страхування 10 778,2 тис. осіб, а кількість учасників добровільного пенсійного накопичення лише 886,3 тис. осіб — це 8% від чисельності платників ЄСВ, які в обов'язковому порядку здійснюють відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: пенсію, безробіття, професійні хвороби та тимчасову непрацездатність.

Економічна ефективність функціонування системи добровільного накопичувального пенсій-

ного страхування підтверджена співвідношенням вартості активів пенсійних фондів, пенсійних внесків та інвестиційним доходом. Збільшення інвестиційних прибутків у 2022–2023 рр. скла-ло 24%, вартість пенсійних активів зросла на 17,9%, а частка пенсійних внесків збільшилася лише на 8%.

Активи недержавних пенсійних фондів досить диверсифіковані, тобто розміщені у різних інвестиційних інструментах, зокрема цінних паперах, депозитах, облігаціях підприємств, тощо. Структура інвестованих пенсійних активів упродовж 2022–2023 рр. обчислена в табл. 4.

Відповідно до таблиці 4, з'ясовано, що лівова частка пенсійних активів недержавних пенсійних фондів розміщується у державних цінних паперах — це 45–49% від усієї кількості активів накопичувальної системи. Також значна частина активів зберігається просто у грошовій формі 40–43%.

Таблиця 4

Структура пенсійних активів НПФ у 2022–2023 рр.

Назва активу	2022 р.		2023 р.		Відхилення структури у відносному значенні, 2022–2023 рр.
	Сума, млн. грн.	%	Сума, млн. грн.	%	
Державні цінні папери	1 864,8	45,0%	2 416,5	49,4%	29,6%
Грошові кошти	1 666,4	40,2%	2 103,2	43,0%	26,2%
Облігації підприємств	374,3	9,0%	181,0	3,7%	-51,6%
Об'єкти нерухомості	109,0	2,6%	40,6	0,8%	-62,8%
Дебіторська заборгованість	50,4	1,2%	58,4	1,2%	15,9%
Акції	42,0	1,0%	44,7	0,9%	6,4%
Інші інвестиції	11,0	0,3%	10,9	0,2%	-0,9%
Облігації внутрішніх місцевих позик	13,4	0,3%	11,1	0,2%	-17,2%
Банківські метали	14,7	0,4%	23,4	0,5%	59,2%
Всього	4 146,0	100,0%	4 889,8	100,0%	17,9%

Джерело: обчислено автором на основі річних звітів Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [9]

У 2023 році спостерігається, що компанії з управління активами приймали рішення про переміщення певної частки активів, які були раніше розміщені в облігаціях підприємств та об'єктах нерухомості в інші види активів, зокрема державні цінні папери та грошові кошти. Це спричинено впливом воєнного стану, досить нестабільною ситуацією на ринку нерухомості та закриттям підприємств, релокацією, виїздом значної кількості громадян за кордон. Незначними у структурі інвестиційного портфелю недержавних пенсійних фондів є акції, банківські метали та облігації внутрішніх місцевих позик. Відповідно до даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, основними користувачами послуг недержавних пенсійних фондів є фізичні особи 87 тисяч осіб або 98% від усіх учасників, при цьому частка юридичних осіб становить 2 тисячі учасників або 2%. Однак саме ці 2% юридичних осіб формують понад 2,4 млрд. внесків, див. табл. 3.

Згідно аналітичних даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, здійснено вибірку успішних НПФ, що функціонують в Україні за критеріями кількості учасників, чистою вартістю пенсійних активів та сумою надходжень пенсійних внесків.

Відповідно до даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку в Україні, на кінець 2023 року виявлено чотири основні недержавні пенсійні фонди, які займають лідируючі позиції за показниками професійної діяльності серед 58-ми НПФів.

Більшість фондів мають відкритий вид, тобто учасниками такого фонду можуть стати всі бажаючі громадяни. Чиста вартість пенсійних активів, яка перерозподіляється між учасниками цих фондів коливається від 207 млн. грн. ВПФ «Династія» до 489 млн. грн. ВПФ «ОТП Пенсія». Серед корпоративних НПФ, найбільша чиста вартість пенсійних

активів сформована за НПФ «Національний банк України» і становить 2 млрд.грн.

Розрахунки показують, що економічного ефекту недержавні пенсійні фонди досягають цілком, навіть в умовах кризи економіки та воєнного стану. Оскільки сума надходжень пенсійних внесків покривається чистою вартістю пенсійних активів та має значний комерційний ефект. Наприклад, по корпоративному фонду Національного банку України, чиста вартість пенсійних активів дорівнює коефіцієнту 1,42 від суми акумульованих пенсійних внесків; коефіцієнт по ВПФ «ОТП Пенсія» 1,5; ВПФ «ПРИВАТФОНД» 1,69; ВПФ «Династія» має коефіцієнт економічного ефекту 1,60. Суми здійснених пенсійних виплат у таблиці 5 взяті частково (оглядово), оскільки виплати НПФ поділяються на декілька підвидів — це одноразова виплата, виплата на визначений строк, тощо. В таблиці зазначено суми здійснених пенсійних виплат без врахування інших підвидів, оскільки врахування всіх видів виплат, потребує більш ширшого наукового дослідження. Отже, здійснені пенсійні виплати в значному обсязі серед відкритих фондів у ВПФ «ПРИВАТФОНД» 40,5 млн. грн., ВПФ «ОТП Пенсія» здійснила виплати в сумі 32,6 млн. грн. Корпоративний фонд Національного банку України, у 2023 році, здійснив пенсійні виплати учасникам на суму 1,03 млрд.грн.

Економічний ефект, дохід, отриманий від інвестування пенсійних активів НПФ за підсумком 2023 р. становив 4 088,5 млн. грн., що на 802,9 млн. грн. більше або на 24% ніж у 2022 р.

Визначимо основні переваги і недоліки участі в недержавних пенсійних фондах. Отже, до переваг можемо віднести:

- застосування складної процентної ставки щодо капіталізації пенсійних внесків;
- багаторівневий контроль діяльності Фондів, зокрема це і компанія, яка приймає рішення про

Таблиця 5

**Вибірка НПФ за критеріями кількості учасників та економічного ефекту
станом 31.12. 2023 р.**

Науменування НПФ	Вид пенсійного фонду	Загальна кількість учасників фонду, усього осіб	Чиста вартість пенсійних активів, грн.	Сума надходжень пенсійних внесків, грн.	*Сума здійснених пенсійних виплат, грн.
Корпоративний недержавний пенсійний фонд Національного банку України	корпоративний	12778	2088 821417,64	1461 327652,34	1038 003269,61
Відкритий пенсійний фонд «ОТП Пенсія»	відкритий	63737	489981 987,51	316719 684,24	32592 958,37
ВІДКРИТИЙ ПЕНСІЙНИЙ ФОНД «ПРИВАТФОНД»	відкритий	51147	427642 477,73	252507 978,78	40469 522,12
Непідприємницьке товариство «Відкритий пенсійний фонд «Династія»	відкритий	42015	207640 108,59	129184 868,16	7515 049,87

Джерело: складено автором на основі аналітичних даних НКЦПФР [9]

* Примітка: лише за однією із категорій без одноразових виплат і виплат на визначений строк

інвестування активів, це адміністратор, який обслуговує основний функціонал Фонду (документальні оформлення, звіти, тощо) та Зберігач, тобто банк, який веде рахунки Фонду;

- диверифікація інвестиційного портфелю НПФ;
- річна дохідність на рівні 15–20%;
- пільги з оподаткування.

Недоліки участі в недержавних пенсійних фондах:

- відсутність гарантій щорічних прибутків;
- комісійні витрати на обслуговування діяльності Фонду.

Висновки. Враховуючи результати проведеного дослідження, зокрема результати передового європейського досвіду, визначено необхідність впровадження в роботу додаткових рівнів пенсійного страхування. Враховуючи, що в Україні вже функціонують недержавні пенсійні фонди, результат випадає очікування. На наше переконання, додаткове пенсійне забезпечення зможе без проблем функціонувати в Україні, однак, необхідне законодавче визначення другого рівня обов'язкового накопичувального пенсійного страхування, а для третього рівня, добровільного, є діючий та ефективний Закон.

Вважаємо, що недержавні пенсійні фонди можуть і здатні обслуговувати другий та третій рівні пенсійної системи, тобто накопичувальне та добровільне пенсійне страхування.

Важливим, на даному етапі, є швидка повоєнна відбудова України, повернення громадян до України, які працюють або тимчасово проживають за кордоном. Актуальним є суттєве підвищення заробітних плат, які впливають на суми відрахувань на пенсію. Вважаємо за доцільне продовжити наукові пошуки із окресленої проблематики.

Перспективи подальших досліджень можуть включати поглиблений аналіз ефективності інвестиційних стратегій цих фондів, дослідження механізмів державного стимулювання їхнього розвитку, а також вивчення міжнародного досвіду функціонування недержавних пенсійних систем з метою адаптації найкращих практик до українських реалій. Перспективним напрямом досліджень є також аналіз соціально-економічних чинників, що впливають на залучення населення до участі в недержавних пенсійних фондах, і на розробці рекомендацій щодо підвищення рівня довіри до них серед громадян.

Література

1. Цікановська Н. Класифікація недержавних пенсійних фондів у контексті забезпечення їхньої фінансової безпеки. *Вісник університету банківської справи «Проблеми і перспективи розвитку банків та небанківських фінансових установ у сучасних умовах»*. 2016. № 1–2 (25–26). С. 64–70.
2. Румик І., Кузьмінський В., Костильова В. Особливості функціонування недержавних пенсійних фондів. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2023. № 2 (70). С. 29–37.
3. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-IV#Text> (дата звернення 21.08.2024).
4. Мацук З. Недержавні пенсійні фонди: прагматика та проблематика діяльності в Україні. *Фінанси і кредит*. 2021. № 3. С. 41–52.
5. Калачик А., Гевлич Л. Сучасний стан та тенденції розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/8453/8452> (дата звернення 21.08.2024).
6. Звіт «Про роботу та виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2023 та 2022 році». *Пенсійний фонд України: вебсайт*. URL: <https://www.pfu.gov.ua/diyalnist/zvity-pro-robotu/> (дата звернення 21.08.2024).
7. Продуктовий кошик українця 2023: як змінились ціни на базові продукти. *Економічна правда: вебсайт*. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/23/705764/> (дата звернення 21.08.2024).
8. Pensions beneficiaries at 31st December. Social protection. *Eurostat: website*. 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/spr_pns_ben_custom_8907466/default/table?lang=en (available at 22.08.2024).
9. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2023. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку: вебсайт*. URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2024/05/npf_4_kv-2023.pdf (дата звернення 22.08.2024).

References

1. Tsikanovska, N. (2016). Klyasyfikatsiia nederzhavnykh pensiinykh fondiv u konteksti zabezpechennia yikhnoi finansovoi bezpeky [Classification of non-state pension funds in the context of ensuring their financial security]. *Visnyk universytetu bankivskoi spravy "Problemy i perspektyvy rozvytku bankiv ta nebankivskykh finansovykh ustanov u suchasnykh umovakh"*, (1–2) 25–26, 64–70 [in Ukrainian].
2. Rumyk, I., Kuzminskyi, V., & Kostylova, V. (2023). Osoblyvosti funktsionuvannia nederzhavnykh pensiinykh fondiv [Peculiarities of the functioning of non-state pension funds]. *Vcheni zapysky Universytetu "KROK"*, (2)70, 29–37 [in Ukrainian].

3. Pro nederzhavne pensiine zabezpechennia: Zakon Ukrainy vid 09.07.2003 № 1057-IV [On non-state pension provision: Law of Ukraine dated 09.07.2003 No. 1057-IV]. (2003). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-IV#Text> [in Ukrainian].
4. Matsuk, Z. (2021). Nederzhavni pensiini fondy: prahmatyka ta problematyka diialnosti v Ukraini [Non-State Pension Funds: Pragmatics and Problems of Activity in Ukraine]. *Finansy i kredyt*, (3), 41–52 [in Ukrainian].
5. Kalachyk, A., & Hevlych, L. (2024). Suchasnyi stan ta tendentsii rozvytku nederzhavnykh pensiinykh fondiv v Ukraini [Current state and trends in the development of non-state pension funds in Ukraine]. *Visnyk studentskoho naukovoho tovarystva DonNU imeni Vasylia Stusa*. Retrieved from <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/8453/8452> [in Ukrainian].
6. Zvit “Pro robotu ta vykonannia biudzhetu Pensiinoho fondu Ukrainy u 2023 ta 2022 rotsi” [Report “On the work and implementation of the budget of the Pension Fund of Ukraine in 2023 and 2022]. (2024). *Pensiinyi fond Ukrainy*. Retrieved from <https://www.pfu.gov.ua/diyalnist/zvity-pro-robotu/> [in Ukrainian].
7. Produktovyi koshyk ukraintsia 2023: yak zminyls tsiny na bazovi produkty [Ukrainian Food Basket 2023: How Prices for Basic Products Have Changed]. (2023). *Ekonomichna pravda*. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/23/705764/> [in Ukrainian].
8. Pensions beneficiaries at 31st December. Social protection [Pensions beneficiaries at 31st December. Social protection]. (2024). *Eurostat*. Retrieved from https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/spr_pns_ben__custom_8907466/default/table?lang=en.
9. Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnogo pensiinoho zabezpechennia stanom na 31.12.2023 [Results of the development of the non-state pension system as of 31.12.2023]. (2024). *Natsionalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku*. Retrieved from https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2024/05/npf_4_kv-2023.pdf [in Ukrainian].

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

№ 8 (88)

2 том

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2024

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 31.08.2024. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура NewCenturySchoolbook. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 26,74. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20, м. Київ
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.