

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

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



№ 10 (78) / 2023

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*

№ 10 (78)

2 том

Київ 2023

ББК 65
УДК 33
М-43



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, 2023

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».

Серія: «Економічні науки», 2023

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seria: Ekonomičeskie 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)

Красноручький 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

МАРКЕТИНГ

Юрченко Олександр Анатолійович РИНОК ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	9
---	---

МЕНЕДЖМЕНТ

Чжу Ліп, Бричко Аліна Михайлівна АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ	16
Власенко Тетяна Анатоліївна, Довгопол Ніна Василівна ВПЛИВ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	21
Ільчук Павло Григорович, Коць Ольга Олегівна, Аблязізов Ісмаїл Рамізович, Коваль Валерій Володимирович ВПЛИВ ТЕХНІЧНОГО БОРГУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТІВ.....	27
Кундицький Олександр Олександрович, Кривешко Ольга Володимирівна, Бутитер Даніель ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ МАЛИМИ ПРОДУКТОВИМИ МАГАЗИНАМИ В УКРАЇНІ	34
Павловські Гжегож ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
Панченко Володимир Анатолійович, Панченко Оксана Петрівна УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА КАДРОВА БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ: АСПЕКТ ПЛАНУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ З ПРАЦІ.....	50

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондарчук Людмила Володимирівна, Катерна Ольга Костянтинівна, Семенова Людмила Юріївна, Шевченко Валентина Миколаївна ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ НА ГЛОБАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИНКАХ...56	
Мельничук Оксана Павлівна ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ ПРИ ЕКСПОРТІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ	62
Циганов Сергій Андрійович, Циганова Надія Вікторівна СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	70

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Бойко Ольга Станіславівна
РОЛЬ КОМБІНОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ
ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ПІДГОТОВКИ 79

Матюха Микола Миколайович, Полежаєва Тетяна Сергіївна
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ 86

Проскуріна Неля Миколаївна, Бойко Анастасія Леонідівна
ПРОБЛЕМИ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ 91

Фоміна Олена Володимирівна, Ромашко Ольга Миколаївна
ПОДАТКОВИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ..... 97

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

Бондарчук Марія Костянтинівна
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ БІЗНЕС-СТРУКТУР 103

Данило Світлана Іванівна, Петик Михайло Михайлович
РОЗДРІВНА ТОРГІВЛЯ В ПЕРІОД ВІЙНИ 109

**Кузьминчук Наталія Валеріївна, Терованесова Олександра Юріївна,
Ковальов Євген Володимирович, Гальцева Олена Михайлівна**
ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ
ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ 115

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

**Бечко Петро Кузьмич, Бондаренко Наталія Вікторівна, Пташник Світлана Андріївна,
Трушевський Олександр Олегович, Пономаренко Ольга Володимирівна**
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ
ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ 124

Богріновцева Людмила Миколаївна, Заїчко Ірина Володимирівна
ІННОВАЦІЇ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ
УКРАЇНИ 133

Леснік Тетяна Миколаївна
ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В ПЕРІОД
ФІНАНСОВИХ КРИЗ..... 142

**Панасейко Ірина Миколаївна, Архірейська Наталя Вікторівна,
Панасейко Сергій Миколайович**
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО
РИНКУ УКРАЇНИ..... 148

Судомир Світлана Михайлівна, Тшонковскі Конрад, Колісниченко Пауліна
УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД.. 153

CONTENTS

MARKETING

- Yurchenko Oleksandr**
INTERNET ADVERTISING MARKET IN UKRAINE: CURRENT STATE AND MAIN
DEVELOPMENT TRENDS 9

MANAGEMENT

- Zhu Lin, Brychko Alina**
ANALYSIS OF DEVELOPMENT TREND IN INTERNATIONAL AGRI-FOOD MARKETS 16
- Vlasenko Tetiana, Dovgopol Nina**
THE INFLUENCE OF GENERATION THEORY ON PERSONNEL MANAGEMENT
OF THE ENTERPRISE 21
- Ilichuk Pavlo, Kots Olha, Ablyazizov Ismail, Koval Valerii**
IMPACT OF TECHNICAL DEBT ON PROJECT FINANCIAL RESULTS 27
- Kundytskyi Oleksandr, Kryveshko Olga, Butyter Daniel**
PROBLEMS OF APPLICATION OF MERCHANDISE BY SMALL PRODUCT STORES
IN UKRAINE 34
- Pawlowski Grzegorz**
ASSESSING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE BUSINESS PROCESSES 42
- Panchenko Volodymyr, Panchenko Oksana**
PERSONNEL MANAGEMENT AND PERSONNEL SECURITY OF BUSINESS: THE ASPECT OF
PLANNING LABOR INDICATORS 50

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Bondarchuk Liudmyla, Katerna Olga, Semenova Liudmyla, Shevchenko Valentyna**
COMPARATIVE PROFITABILITY ANALYSIS ON THE GLOBAL INVESTMENT MARKETS 56
- Melnychuk Oksana**
RESEARCH OF MARKETS IN THE EXPORT OF TRANSPORT SERVICES 62
- Tsyganov Sergiy, Tsyganova Nadiia**
STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN FINANCIAL MARKETS UNDER CONDITIONS
OF GLOBAL DEVELOPMENT 70

ACCOUNTING AND TAXATION

- Boiko Olga**
THE ROLE OF COMBINED FINANCIAL STATEMENTS IN THE DEVELOPMENT OF MODERN
BUSINESS AND THE PROBLEMS OF ITS PREPARATION 79
- Matiukha Mykola, Poliezhaieva Tetiana**
IMPROVING THE METHODOLOGY OF FIXED ASSETS ACCOUNTING AT INDUSTRIAL
ENTERPRISES 86

Proskurina Nelia, Boiko Anastasiia
PROBLEMS AND IMPROVEMENT OF INVENTORY VALUATION AT THE ENTERPRISE 91

Fomina Olena, Romashko Olha
TAX CONSULTING AS A TOOL FOR SUPPORTING THE ENTREPRENEURIAL
ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS 97

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

Bondarchuk Mariia
INFORMATION SUPPORT FOR MONITORING BUSINESS STRUCTURES 103

Danylo Svitlana, Petyk Mykhailo
RETAIL TRADE IN THE PERIOD OF WAR..... 109

**Kuzmynchuk Nataliia, Terovanesova Oleksandra,
Kovalov Yevhen, Haltseva Olena**
FORMATION A FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE IN THE STOCK MARKET AS
A PREREQUISITE FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY 115

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

**Bechko Petro, Bondarenko Nataliia, Ptashnyk Svitlana,
Trushevskyi Oleksandr, Ponomarenko Olga**
SOCIAL INSURANCE SYSTEMS FUNCTIONING IN FOREIGN COUNTRIES AND
ITS ADAPTATION TO NATIONAL PRACTICE 124

Bohrinovtseva Liudmyla, Zaichko Iryna
INNOVATIONS IN INSTITUTIONAL ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE CREDIT
MARKET OF UKRAINE..... 133

Lesnik Tetiana
FEATURES OF REGULATION OF THE FOREIGN CURRENCY MARKET OF UKRAINE
IN THE PERIOD OF FINANCIAL CRISIS 142

Panaseyko Iryna, Arkhireiska Natalia, Panaseyko Serhiy
THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF THE FUNCTIONING OF THE STOCK
MARKET OF UKRAINE..... 148

Sudomyr Svitlana, Trzonkowski Konrad, Kolisnichenko Paulina
LIQUIDITY MANAGEMENT IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE DURING
THE WARTIME PERIOD 153

УДК 330

Юрченко Олександр Анатолійович
кандидат економічних наук, доцент
Національна академія статистики, обліку та аудиту
Yurchenko Oleksandr
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Academy of Statistics, Accounting and Audit
ORCID: 0000-0002-8447-6510

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9325

МАРКЕТИНГ

РИНОК ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

INTERNET ADVERTISING MARKET IN UKRAINE: CURRENT STATE AND MAIN DEVELOPMENT TRENDS

Анотація. У статті досліджено тенденції розвитку ринку інтернет-реклами в Україні за період 2018–2022 років. Проаналізовано частку інтернет-реклами на рекламному ринку України у порівнянні з аналогічним показником на світовому рекламному ринку. Виявлено, що її частка на світовому рекламному ринку складає 51,7%, а на рекламному ринку України – 61,4%. Майже однакові сектори на обох ринках займає реклама на телебаченні, близькими є частки зовнішньої реклами.

Виокремлено причини скорочення обсягів різних видів реклами в умовах воєнного стану. Встановлено, що інтернет-реклама у цей період зазнала найменших втрат, її обсяги зменшились лише в 1,4 рази, тоді як, наприклад, реклами в кінотеатрах – у 6,5 рази, а реклами на телебаченні – у 3,6 рази.

Проілюстровано динаміку загальних обсягів інтернет-реклами. Виявлено спричинене війною згорання ринку інтернет-реклами у 2022 р. на 36,0% (у порівнянні із 2021 р.). Суттєвою причиною цього стало скорочення у перші місяці війни багатьма компаніями-рекламодавцями своїх рекламних бюджетів внаслідок зменшення продажів та зниження доходів.

Проаналізовано співвідношення медійної та пошукової реклами за підсумками 2018 та 2022 років. Встановлено, що у 2022 році воно складало 35% і 65%, а за п'ять років відбулося незначне зменшення частки медійної реклами і, відповідно, збільшення частки пошукової реклами. Досліджено зміну обсягів медійної та пошукової інтернет-реклами. Зроблено висновок про майже однакові темпи змін цих двох видів інтернет-реклами.

Проведено аналіз структури ринку інтернет-реклами за видами реклами згідно класифікації IAB Ukraine. З'ясовано, що в структурі ринку Інтернет-медіа 2021 року найбільшу частку (22,7%) займало цифрове відео, яке включає у себе Youtube.

Акцентовано на важливості дослідження компаніями-рекламодавцями ринку інтернет-реклами, а також на її перевагах, серед яких виділено: широку аудиторію; можливість вибору цільової аудиторії; нижчу цінову політику, порівняно з іншими видами традиційної реклами; зручність налаштування та редагування; зручність аналізу результативності, а відміну від інших видів реклами; швидкість донесення рекламного оголошення до споживача.

Ключові слова: інтернет-реклама, медійна реклама, пошукова реклама, рекламний ринок, рекламні бюджети, компанії-рекламодавці.

Summary. The article examines the development trends of the Internet advertising market in Ukraine for the period 2018–2022. The share of Internet advertising in the advertising market of Ukraine was analyzed in comparison with a similar indicator in the global advertising market. It was found that its share in the global advertising market is 51.7%, and in the Ukrainian advertising market – 61.4%. Advertising on television occupies almost the same sectors in both markets, the shares of outdoor advertising are close.

The reasons for the reduction in the volume of various types of advertising in the conditions of martial law are singled out. It was found that Internet advertising during this period suffered the least losses, its volumes decreased only 1.4 times, while, for example, advertising in cinemas – 6.5 times, and advertising on television – 3.6 times.

The dynamics of the total volumes of Internet advertising are illustrated. The war-induced contraction of the Internet advertising market in 2022 by 36.0% (compared to 2021) was revealed. A significant reason for this was the reduction in the first months of the war by many advertising companies of their advertising budgets due to a decrease in sales and income.

The ratio of media and search advertising was analyzed based on the results of 2018 and 2022. It was found that in 2022 it was 35% and 65%, and in five years there was a slight decrease in the share of media advertising and, accordingly, an increase in the share of search advertising. The change in the volume of media and search internet advertising was studied. It was concluded that the rates of change of these two types of Internet advertising are almost the same.

The analysis of the structure of the Internet advertising market by types of advertising according to the classification of IAB Ukraine was carried out. It was found that in the structure of the Internet media market in 2021, the largest share (22.7%) was occupied by digital video, which includes Youtube.

Emphasis is placed on the importance of research by advertising companies of the Internet advertising market, as well as on its advantages, among which the following are highlighted: a wide audience; the possibility of choosing a target audience; lower price policy compared to other types of traditional advertising; ease of setting and editing; convenience of performance analysis, unlike other types of advertising; the speed of delivering the advertisement to the consumer.

Key words: internet advertising, media advertising, search advertising, advertising market, advertising budgets, advertising companies.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Актуальність дослідження ринку інтернет-реклами обумовлена її важливістю в умовах воєнного стану, враховуючи тенденції до скорочення обсягів інших видів реклами.

Криза на ринку реклами в Україні розпочалася ще з 2020 року, коли під впливом пандемії коронавірусу почала скорочуватись реклама на транспорті, в кінотеатрах, розважальних центрах. У перші ж місяці війни відбулося зниження використання всіх каналів комунікації. Найбільших втрат зазнала реклама в кінотеатрах, обсяги якої зменшились у 6,5 разів, та на телебаченні (зменшення у 3,6 рази). Обсяги зовнішньої реклами після повномасштабного вторгнення РФ зменшились у 2,7 рази, реклами в пресі — у 2,4 рази, радіореклами — у 2,0 рази [1]. Постійні відключення електропостачання внаслідок російських обстрілів української енергосистеми привели до неможливості демонстрації реклами на LED-екранах. Під час воєнних дій в багатьох регіонах були пошкоджені чи знищені виробничі потужності друкованих засобів масової інформації, відбувся відтік їх персоналу, а це спричинило скорочення обсягів друкованої реклами.

Натомість, Інтернет-реклама у цей період зазнала найменших втрат, її обсяги зменшились лише в 1,4 рази [1]. Інтернет-реклама стала найбільшим сегментом рекламного ринку України, її частка на ринку поступово зростає. Дослідники зазначають, що «перерозподіл рекламного ринку на користь інтернет реклами є загальносвітовою тенденцією, пов'язаною із зміною медіа вподобань споживачів» [2, с. 88].

Сучасні підприємства використовують інтернет-рекламу не лише для просування товарів та послуг, а й для формування свого іміджу, підвищення впізнаваності бренду. Отже, ефективна маркетингова діяльність неможлива без дослідження сучасних ринкових тенденцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку інтернет-реклами в Україні присвячено низку наукових публікацій вітчизняних учених та дослідників. З.В. Григорова [2], О.М. Ковінько [11], а також Н.Є. Кузьо та Н.С. Косар [12] проаналізували стан рекламного ринку України в різні періоди його розвитку, дослідили тенденції розвитку ринку інтернет-реклами та інструменти залучення клієнтів на ньому. У наукових публікаціях Є.С. Дорошкевич та А.Ю. Могилової [3], Л.В. Капінус [4], М.М. Хаустова [5], Л.Ф. Романенка [6] визначено сутність інтернет-реклами, виділено види реклами в інтернеті, проаналізовано її частку в структурі рекламного ринку України. Дослідники О.Г. Вдовічена, О.М. Дюгованець та І.В. Чернова [8] проаналізували переваги цифрових каналів взаємодії бізнесу і споживача, а також перспективи розвитку digital-маркетингу. Переваги та недоліки інтернет-реклами розглядаються також і в дослідженні М.В. Мальчик та І.П. Адасюк [7]. Важливе значення для порівняння вітчизняних та світових тенденцій розвитку рекламного ринку має публікація Л.О. Чернишової [10], присвячена аналізу світового ринку реклами. Праці зазначених науковців сформували вагоме теоретичне та практичне підґрунтя для дослідження сучасного стану та основних тенденцій розвитку ринку інтернет-реклами в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку ринку інтернет-реклами в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ефективність функціонування підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності у значній мірі залежить від правильно побудованої рекламної стратегії. Для інформування споживачів про товари чи послуги, стимулювання їх продажу підприємства застосовують різні види реклами. З появою Інтернету відкрились нові можливості відносно кращого та більш ефективного рекламування продукції та послуг — виникла інтернет-реклама, яка має суттєві

переваги як для компаній-рекламодавців, так і для рекламної аудиторії.

Сутність інтернет-реклами визначається науковцями як:

- оповіщення споживачів різними засобами, представленими в мережі Інтернет, про діяльність підприємства, компанії або фізичної особи, спрямоване на досягнення кінцевої мети — продажу товарів і послуг [3, с. 323];
- гнучкий, високотехнологічний та інтелектуальний комунікаційний засіб електронного маркетингу, який дозволяє ефективно вирішувати широкий спектр задач для будь-якого бізнесу: стимулювання продажів, підтримка іміджу підприємства, розвиток бренду тощо [4, с. 200];
- інформація, поширена з використанням засобів Інтернету, що зазвичай адресована невизначеному колу осіб та спрямована на привертання уваги до об'єкта рекламування на формування або підтримку інтересу до нього та його просування на ринку [5, с. 357];
- реклама, яка розміщується в мережі Інтернет, і являє собою представлення товарів, послуг чи підприємства в мережі Інтернет, адресована масовому споживачеві та має характер переконання [6, с. 71].

У наукових джерелах відзначається важлива роль інтернет-реклами, аналізуються її переваги та недоліки. Так, на думку М. В. Мальчик та І. П. Адасюк [7, с. 82], перевагами цього виду реклами для рекламодавця є наступні:

- широка аудиторія;
- можливість вибору цільової аудиторії;
- нижча цінова політика, порівняно з іншими видами реклами;
- зручність налаштування та редагування;
- зручність аналізу результативності, порівняно з традиційними засобами реклами, які мають вкрай обмежені можливості щодо відстеження результатів та визначення своєї ефективності.

О. Г. Вдовічена, О. М. Дюгованець та І. В. Черно-ва до вагомій переваги інтернет-реклами відносять економію та раціональний перерозподіл фінансових ресурсів, пояснюючи це тим, що «оптимізація

витрат господарюючого суб'єкта відбувається за рахунок відсутності орендної плати за використання стаціонарних чи тимчасових конструкцій для розміщення рекламного контенту; зниження витрат на оплату праці персоналу, оскільки більшість маркетингових заходів може бути виконана обмеженим колом фахівців» [8, с. 86].

До цього переліку переваг варто також додати швидкість донесення рекламного оголошення до споживача. Також погоджуємось із зазначеними авторами в тому, що інтернет-реклама має і певні недоліки, серед яких слід виділити такі, як нетривалий вплив реклами та ризик відсутності очікуваної віддачі.

Завдяки своїм перевагам, інтернет-реклама завойовує все більші сектори рекламного ринку. За орієнтовними даними, частка інтернет-реклами на українському рекламному ринку вища від світового показника (табл. 1).

Отже, частка інтернет-реклами на світовому рекламному ринку складає 51,7%, а на рекламному ринку України цей показник у 2021 році дорівнював 61,4%, а в 2022 р. — 80,4%. Така висока частка інтернет-реклами в структурі вітчизняного рекламного ринку 2022 року, звичайно, обумовлена значним скороченням обсягів інших видів реклами в умовах воєнного стану. Майже однакові сектори на обох ринках (до війни) займала реклама на телебаченні, близькими є частки в структурі ринку зовнішньої реклами. Частка друкованої реклами на світовому ринку значно перевищує аналогічний показник в Україні.

Аналіз динаміки обсягів інтернет-реклами в Україні за період 2018–2022 років проведено на рис. 1.

Як бачимо, загальний обсяг ринку інтернет-реклами склав у 2022 р. 20,6 млрд. грн., що перевищує показник 2018 року у 2,2 рази. Протягом чотирьох років (2018–2021) обсяги інтернет-реклами поступово зростали, досягнувши у 2021 р. значення у 32,2 млрд. грн. У 2022 р. війна спричинила згортання ринку на 36,0% (у порівнянні із 2021 р.).

Однією із причин цього стало скорочення у перші місяці війни багатьма компаніями-

Таблиця 1

Структура світового та вітчизняного рекламних ринків за видами реклами, %

Види реклами	Світовий рекламний ринок, 2022 р.	Рекламний ринок України	
		2021 р.	2022 р.
Інтернет-реклама	51,2	61,4	80,4
Реклама на телебаченні	25,0	26,0	10,2
Друкована реклама	11,0	3,1	1,3
Зовнішня реклама	6,3	7,8	6,8
Реклама на радіо	5,6	1,6	1,3
Реклама в кінотеатрах	0,9	0,1	-

Джерело: розраховано автором за даними [9; 10]

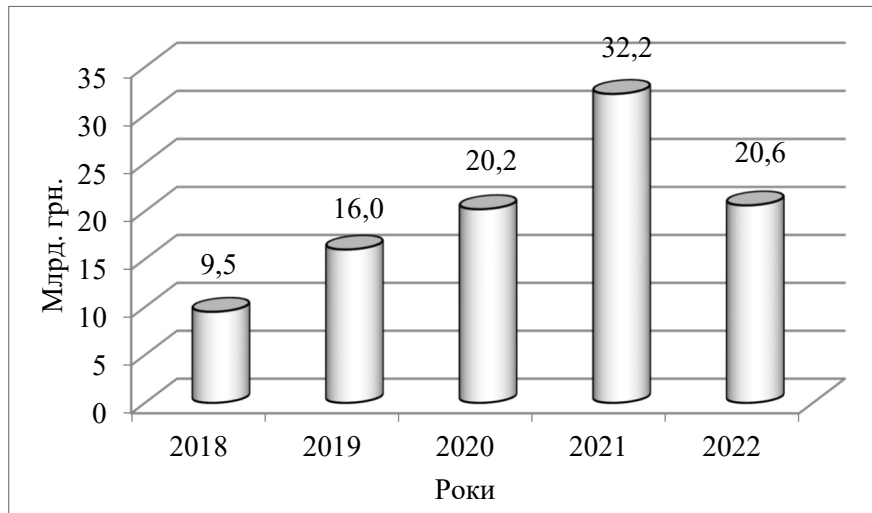


Рис. 1. Обсяги ринку інтернет-реклами в Україні у 2018–2022 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано автором за даними [9]

рекламодавцями своїх рекламних бюджетів внаслідок зменшення продажів та зниження доходів. У серпні-вересні 2022 року компанія Factum Group провела дослідження з метою оцінки впливу війни на маркетингові комунікації, розуміння перспектив розвитку рекламного ринку. Опитування керівників компаній, маркетинг-директорів та інших представників відділів маркетингу засвідчили, що війна суттєво вплинула на зміну маркетингових стратегій та підходів до формування рекламних бюджетів. Так, лише 10% опитаних компаній не змінили свої маркетингові стратегії (рис. 2).

Частково скоригували свої маркетингові стратегії 65% опитаних компаній, а кардинально їх змінили 22%. Зміна стратегій компаній-рекламодавців відбулася, в основному, в частині скорочення бюджетів на маркетингову та рекламну активність через зниження продажів, зменшен-

ня доходів, а також через етичну сторону питання доречності просування бренду в умовах війни [1].

Частки медійної та пошукової реклами за підсумками 2022 р. склали 35% і 65%. У 2018 р. це співвідношення складало 37% та 63%. Отже, за п'ять років відбулося незначне зменшення частки медійної реклами і, відповідно, збільшення частки пошукової реклами. Динаміка обсягів цих двох видів інтернет-реклами відображена на рис. 3.

Аналіз наведених показників свідчить про збільшення за період 2018–2021 рр. обсягів медійної реклами у 3,5 рази, а пошукової — у 3,3 рази. Тобто, можна зробити висновок про майже однакові темпи росту цих двох видів інтернет-реклами в Україні. У 2022 р., у порівнянні із 2021 р., обсяги медійної реклами зменшились на 41,9%, а пошукової — на 32,3%.

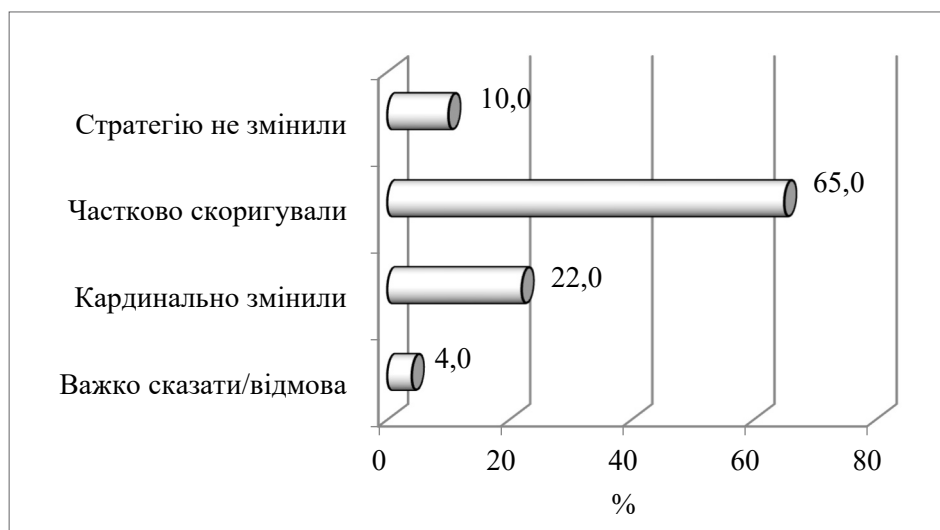


Рис. 2. Вплив війни на зміну маркетингових стратегій українських компаній, %

Джерело: побудовано автором за даними [1]

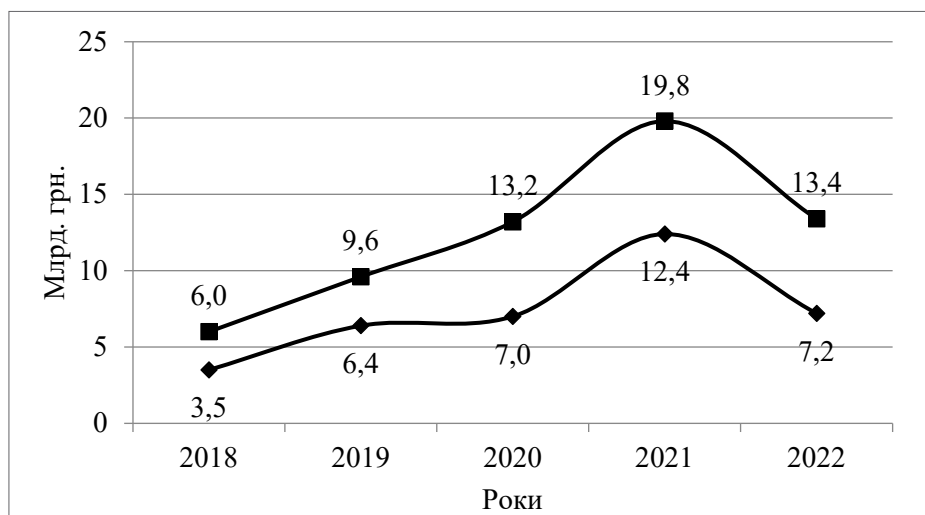


Рис. 3. Обсяги медійної та пошукової інтернет-реклами в Україні у 2018–2022 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано автором за даними [9]

В таблиці 2 проаналізована структура ринку інтернет-реклами у 2021–2022 роках за видами реклами.

Аналіз проведено за видами реклами згідно класифікації IAB Ukraine, некомерційної організації, що входить до міжнародної асоціації IAB, яка об'єднує учасників ринку інтерактивної реклами. За результатами розрахунків встановлено, що в структурі ринку інтернет-реклами у 2022 р. найбільшу частку (60,7%) займав сегмент пошукової реклами, включаючи частину GDN. GDN (Google display network) — це реклама в медійній мережі партнерських майданчиків Google, де розміщуються контекстні адаптивні та банерні рекламні повідомлення. Цей вид реклами відрізняється від пошукової тим, що вона показується користувачу не в пошуковій мережі. У порівнянні із 2021 роком частка пошукової реклами збільшилась на 5,4 відсоткових пунктів.

Друге місце в структурі ринку інтернет-реклами 2022 року поділили між собою 1) цифрове відео,

яке включає у себе YouTube, та 2) банерна реклама, оголошення в соціальних мережах та rich media (по 17,5%). Аналітики зазначають, що вже сьогодні YouTube став другою за величиною соціальною мережею в світі [11, с. 138].

Банерна реклама — це поширення рекламної інформації в мережі Інтернет через такі графічні носії, як зображення та анімація. Rich media — це об'єкти, рекламні носії, активні графічні елементи, які взаємодіють з користувачем за допомогою звуку, відео, анімації.

Незначні частки в структурі ринку інтернет-реклами у 2022 р. займали такі рекламні засоби, як SMM (2,0%) та інфлюенсер маркетинг (0,6%). SMM (Social Media Marketing) — це просування бренду, товарів та послуг в соціальних мережах, взаємодія з користувачами через публікацію контенту. Інфлюенсер маркетинг — це інструмент просування товарів та послуг через лідерів думок: блогерів, акторів, співаків та інших медійних особистостей.

Таблиця 2

Структура ринку інтернет-реклами за видами реклами у 2021–2022 рр.

Категорія	2021 рік		2022 рік		Зміна частки, +, – в.п.
	Обсяги, млн. грн.	Частка, %	Обсяги, млн. грн.	Частка, %	
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich media	5037	15,6	3595	17,5	+1,9
Цифрове відео, вкл. Youtube	7326	22,7	3595	17,5	-5,2
<i>Всього інтернет-медіа</i>	12363	38,3	7190	35,0	-3,3
Пошук (платна видача в пошукових системах), включаючи частину GDN	17835	55,3	12485	60,7	+5,4
Інфлюенсер маркетинг	494	1,6	124	0,6	-1,0
SMM	840	2,6	420	2,0	-0,6
Інший діджитал	693	2,2	346	1,7	-0,5
<i>Всього Інтернет-ринок</i>	32225	100,0	20565	100,0	x

Джерело: розраховано автором за даними [9]

Таким чином, аналіз показав, що найбільшу частку (60,7%) в структурі ринку інтернет-реклами у 2022 р. займав сегмент пошукової реклами, включаючи частину GDN, друге місце в цій структурі належало цифровому відео та таким рекламним засобам, як банерна реклама, оголошення в соціальних мережах та rich media. Інтернет-технології дозволяють рекламодавцям використовувати широкий спектр різноманітних інструментів для нагадування цільовим аудиторіям про себе та свої товари [12, с. 83].

Рекламна агенція MixDigital провела аналіз активності провідних гравців у середовищі інтернет-реклами за 2021 та 2022 роки. За результатами аналізу незмінним лідером поміж майданчиків для розміщення медійної реклами (як відео- так і банерної) у 2022 р. було визнано YouTube. Аналіз також показав, що приблизно удвічі знизилась кількість показів реклами на Facebook, порівняно із 2021 роком. Сайти olx.ua та ukr.net залишаються в п'ятірці перших за кількістю показів реклами [13]. Найбільш активними рекламодавцями у 2022 р. залишалися Rozetka, Cosmolot, IQOS, Automarket, ASUS, Allo, Comfy, MOYO, Citrus.

Дослідження агенції Mix Digital, проведене у лютому 2023 р. засвідчило, що найбіль-

ше інвестують в інтернет-рекламу рітейл та e-commerce. У Топ-рекламодавців зі сфери рітейлу та e-commerce на ринку інтернет-реклами за кількістю рекламних контактів увійшли такі компанії: Rozetka, Automarket, Silpo, Allo, Sinsay, Eobuv, MOYO, Answear, JYSK, Maudau, Notino, MakeUp, Comfy, Intertop, Dnipro-M, Reserved [14].

Серед майданчиків лідером за кількістю показів реклами залишається YouTube. За даними платформи Think with Google, YouTube має найвищі показники залученості потенційних клієнтів у контент [15].

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження слід зробити висновок, що Інтернет-реклама є одним із провідних засобів рекламування. Загальний обсяг ринку інтернет-реклами склав у 2022 р. 20,6 млрд. грн., що перевищує показник 2018 року у 2,2 рази. Інтернет-реклама стала найбільшим сегментом рекламного ринку України, її частка на ринку поступово зростає. Враховуючи низку переваг цього виду реклами, актуальним для подальших досліджень є моніторинг структури рекламного інтернет-ринку з метою удосконалення практичного використання інтернет-реклами як частини маркетингових стратегій вітчизняних підприємств.

Література

1. Тенденції 2022 в управлінні маркетинговими комунікаціями. *Аналітичний звіт Factum Group у партнерстві з Всеукраїнською рекламною коаліцією*. 2022. URL: <https://vrk.org.ua/images/Factum%20Group%20Marketing%20Directors%20Poll%20Report%202022.pdf> (дата звернення: 15.10.2023).
2. Григорова З.В. Розвиток рекламного ринку України в умовах кризи. *Причорноморські економічні студії*. 2023. Вип. 79. С. 87–92.
3. Дорошкевич Є.С., Могилова А.Ю. Ретроспективний аналіз інтернет-реклами в структурі рекламного ринку України. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 14. С. 321–326.
4. Капінус Л.В. Інтернет-реклама в системі управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Економічний простір*. 2012. № 58. С. 198–204.
5. Хаустов М.М. Теоретичні аспекти проведення рекламних кампаній у мережі Інтернет. *Бізнес Інформ*. 2019. № 7. С. 350–361.
6. Романенко Л.Ф. Інтернет-реклама: її види та інструменти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2017. Вип. 1(123). С. 71–73.
7. Мальчик М.В., Адасюк І.П. Реклама в інтернеті: теоретичний аналіз та особливості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Проблеми економіки та управління». 2021. Том 5, № 1. С. 75–85.
8. Вдовічена О.Г., Дюгованець О.М., Чернова І.В. Digital-маркетинг як інструмент ефективності та конкурентоспроможності сучасного бізнесу: особливості та перспективи впровадження в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 2. С. 81–87.
9. Об'єми рекламного ринку. *Всеукраїнська рекламна коаліція: вебсайт*. URL: <https://vrk.org.ua/research.html> (дата звернення: 15.10.2023).
10. Чернишова Л.О. Світовий ринок реклами: основні тенденції розвитку. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 56. С. 21–25.
11. Ковінько О.М., Осаволук І.В., Маценко А.А. Аналіз розвитку інтернет-реклами в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 12(52). С. 136–139.
12. Кузьо Н.Є., Косар Н.С. Дослідження тенденцій розвитку ринку інтернет-реклами в Україні та інструменти залучення клієнтів на ньому. *Маркетинг і цифрові технології*. 2023. Том 7, № 1. С. 82–95.
13. Симоненко К. Як змінилась активність рекламодавців у 2022 році — аналіз від MixDigital. *Асоціація рітейлерів України: вебсайт*. 2023. URL: <https://rau.ua/novyni/aktivnist-reklamodavciv-u-2022/> (дата звернення: 15.10.2023).

14. Rozetka, Silpo, Allo ta inshi: ritejl stav liderom reytynhu reklamodavciv v interneti. *Українська Рада Торгових Центрів: вебсайт*. 2023. URL: <https://www.ucsc.org.ua/rozetka-silpo-allo-ta-inshi-ritejl-stav-liderom-rejtyngu-reklamodavciv-v-interneti/> (дата звернення: 15.10.2023).

15. Ponad 70% споживачів відмічають, що дізналися про нові товари та бренди завдяки YouTube. *BannerBoo: рекламний та маркетинговий блог*. 2022. URL: <https://bannerboo.com/ua/blog/100-nayvazhlivishikh-dannikh-reklamnoi-statistiki-za-2022-rik/#f85-bilsh-yak-70-spozhyvachiv-vidmichayut-shcho-diznalisya-pro-novi-tovari-ta-brendi-na-youtube> (дата звернення: 15.10.2023).

References

1. Tendentsii 2022 v upravlinni marketynhovomy komunikatsiiamy [2022 trends in marketing communications management]. *Analitichnyi zvit Factum Group u partnerstvi z Vseukrainskoiu reklamnoi koaliitsieiu — Analytical report by Factum Group in partnership with the All-Ukrainian Advertising Coalition*. (2022). Retrieved from <https://vrk.org.ua/images/Factum%20Group%20Marketing%20Directors%20Poll%20Report%202022.pdf> [in Ukrainian].

2. Hryhorova, Z. V. (2023). Rozvytok reklamnoho rynku Ukrainy v umovakh kryzy [Development of the advertising market of Ukraine in crisis conditions]. *Prychornomorski ekonomichni studii — Black sea economic studies*, 79, 87–92 [in Ukrainian].

3. Doroshkevych, Ye. S., & Mohylova, A. Yu. (2018). Retrospektyvnyi analiz internet-reklamy v strukturi reklamnoho rynku Ukrainy [Retrospective analysis of Internet advertising in the structure of the advertising market of Ukraine]. *Ekonomika i suspilstvo — Economy and society*, 14, 321–326 [in Ukrainian].

4. Kapinus, L. V. (2012). Internet-reklama v systemi upravlinnia marketynhovoio diialnistiu pidpriemstva [Internet advertising in the marketing management system of the enterprise]. *Ekonomichni prostir — Economic space*, 58, 198–204 [in Ukrainian].

5. Khaustov, M. M. (2019). Teoretychni aspekty provedennia reklamnykh kampanii u merezhi Internet [Theoretical aspects of conducting advertising campaigns on the Internet]. *Biznes Inform — Business Inform*, 7, 350–361 [in Ukrainian].

6. Romanenko, L. F. (2017). Internet-reklama: yii vydy ta instrumenty [Internet advertising: its types and tools]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy — Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 1(123), 71–73 [in Ukrainian].

7. Malchuk, M. V., & Adasiuk, I. P. (2021). Reklama v interneti: teoretychni analiz ta osoblyvosti [Advertising on the Internet: theoretical analysis and features]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Seriya «Problemy ekonomiky ta upravlinnia» — Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Series «Problems of economics and management»*, 1, 75–85 [in Ukrainian].

8. Vdovichen, O. H., Diuhovanets, O. M., & Chernova, I. V. (2022). Digital-marketynh yak instrument efektyvnosti ta konkurentospromozhnosti suchasnoho biznesu: osoblyvosti ta perspektyvy vprovadzhennia v Ukraini [Digital marketing as a tool of efficiency and competitiveness of modern business: features and prospects of implementation in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 2, 81–87 [in Ukrainian].

9. Obiemy reklamnoho rynku [Volumes of the advertising market]. *Vseukrainska reklamna koalitsia: websait — All-Ukrainian Advertising Coalition: website*. Retrieved from <https://vrk.org.ua/research.html> [in Ukrainian].

10. Chernyshova, L. O. (2021). Svitovyi rynek reklamy: osnovni tendentsii rozvytku [World advertising market: main development trends]. *Infrastruktura rynku — Market infrastructure*, 56, 21–25 [in Ukrainian].

11. Kovinko, O. M., Osavoliuk, I. V., & Matsenko, A. A. (2017). Analiz rozvytku internet-reklamy v Ukraini [Analysis of the development of Internet advertising in Ukraine]. *Molodyi vchenyi — A young scientist*, 12(52), 136–139 [in Ukrainian].

12. Kuzo, N. Ye., & Kosar, N. S. (2023). Doslidzhennia tendentsii rozvytku rynku internet-reklamy v Ukraini ta instrumenty zaluchennia kliientiv na nomu [Study of trends in the development of the Internet advertising market in Ukraine and tools for attracting customers to it]. *Marketynh i tsyfrovi tekhnologii — Marketing and digital technologies*, 1, 82–95 [in Ukrainian].

13. Symonenko, K. (2022). Yak zminylas aktyvnist reklamodavtsiv u 2022 rotsi — analiz vid MixDigital [How the activity of advertisers has changed in 2022 — analysis by MixDigital]. *Asotsiatsiia riteileriv Ukrainy: websait — Association of Retailers of Ukraine: website*. Retrieved from <https://rau.ua/novyni/aktivnist-reklamodavciv-u-2022/> [in Ukrainian].

14. Rozetka, Silpo, Allo ta inshi: riteil stav liderom reytynhu reklamodavtsiv v interneti [Rozetka, Silpo, Allo and others: retail became the leader in the ranking of advertisers on the Internet]. *Українська Рада Торгових Центрів: вебсайт — Ukrainian Council of Shopping Centers: website*. (2023). Retrieved from <https://www.ucsc.org.ua/rozetka-silpo-allo-ta-inshi-ritejl-stav-liderom-rejtyngu-reklamodavciv-v-interneti/> [in Ukrainian].

15. Ponad 70% spozhyvachiv vidmichaiut, shcho diznalisya pro novi tovary ta brendy zavdiaky YouTube [Over 70% of consumers say they learned about new products and brands through YouTube]. *BannerBoo: reklamnyi ta marketynhovyi bloh — BannerBoo: Advertising and Marketing Blog*. (2022). Retrieved from <https://bannerboo.com/ua/blog/100-nayvazhlivishikh-dannikh-reklamnoi-statistiki-za-2022-rik/#f85-bilsh-yak-70-spozhyvachiv-vidmichayut-shcho-diznalisya-pro-novi-tovari-ta-brendi-na-youtube> [in Ukrainian].

Zhu Lin*PhD Student of Management Specialty
Sumy National Agrarian University***Чжу Лін***аспірантка спеціальності «Менеджмент»
Сумського національного аграрного університету*

ORCID: 0009-0009-6486-2631

Brychko Alina*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Public Management and Administration Department
Sumy National Agrarian University***Бричко Аліна Михайлівна***кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування
Сумський національний аграрний університет*

ORCID: 0000-0003-4902-1403

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9298

ANALYSIS OF DEVELOPMENT TREND IN INTERNATIONAL AGRI-FOOD MARKETS

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКІВ

Summary. The international agri-food market, as an integral component of the global food supply chain, has been continuously evolving and adjusting to meet the ever-growing global food demand. This work aims to combine the current state of development in the agri-food market with an analysis of its developmental trends, in order to assist decision-makers, agri-food professionals, and investors in gaining a better understanding of the dynamics within the agri-food market. The study reveals that the global trade volume of agri-food products has gradually increased in recent years, with the proportion of agri-food trade within the global total trade remaining relatively stable. In comparison to other sectors such as fuel and mineral products and manufacturing industries, the agri-food sector exhibits greater stability in trade growth. Consumer demand for agri-food products is evolving towards greater diversity, sustainability, and nutritional value, with a shift towards healthier dietary choices representing a major lifestyle trend. Technological innovations at various stages of agri-food production and distribution have played a pivotal role in enhancing production efficiency and quality while reducing production costs. Simultaneously, these innovations have provided consumers with more diversified choices. To maintain competitiveness, the agri-food market needs to proactively adapt to the ever-changing external environment, continuously engage in technological innovation, and provide stable product support for global sustainability development.

Key words: agri-food market, development trend, consumer demand, technological innovation, analysis.

Анотація. Міжнародний агропродовольчий ринок, як невід'ємна складова глобального ланцюга постачання продовольства, постійно розвивається та пристосовується, щоб задовольнити постійно зростаючий глобальний попит на продукти харчування. Ця робота має на меті поєднати поточний стан розвитку агропродовольчого ринку з аналізом тенденцій його розвитку, щоб допомогти особам, які приймають рішення, фахівцям агропродовольчої галузі та інвесторам отримати краще розуміння динаміки в агропромисловому комплексі. — продуктовий ринок. Дослідження показує, що обсяг світової торгівлі агропродовольчими товарами поступово зріс за останні роки, при цьому частка торгівлі агропродовольчими товарами в загальному обсязі світової торгівлі залишається відносно стабільною. Порівняно з іншими секторами, такими як паливо та мінеральні продукти та обробна промисловість, агропродовольчий сектор демонструє більшу стабільність у зростанні торгівлі. Споживчий попит на агропродовольчу продукцію розвивається в бік більшої різноманітності, стійкості та поживної цінності, причому головною тенденцією способу життя є зрушення до вибору здоровішого харчування. Технологічні інновації на різних етапах виробництва та розповсюдження агропродовольчої продукції відіграли ключову роль

у підвищенні ефективності та якості виробництва при одночасному зниженні виробничих витрат. Одночасно ці інновації надали споживачам більш різноманітний вибір. Щоб підтримувати конкурентоспроможність, агропродовольчий ринок має активно адаптуватися до зовнішнього середовища, що постійно змінюється, постійно впроваджувати технологічні інновації та забезпечувати стабільну підтримку продуктів для глобального сталого розвитку.

Ключові слова: агропродовольчий ринок, тренд розвитку, споживчий попит, технологічні інновації, аналіз.

Statement of the problem. The international agri-food market has perennially played a pivotal role within the global food supply chain, exerting significant influence on the entire economic system, societal structure, and environmental sustainability. Agri-food commodities, apart from catering to the nutritional and energy requirements of the global populace, constitute the economic backbone of rural communities, providing livelihoods and social support to farmers. Nevertheless, amidst a confluence of challenges including burgeoning populations, shifts in dietary preferences, climate change, global trade uncertainties, and technological innovations, the international agri-food market finds itself in the midst of profound transformation. Concurrently, consumer demands for food quality, traceability, and sustainability continue to escalate, ushering in new challenges and opportunities for the agri-food market. Hence, it becomes imperative to undertake a systematic analysis of the current state of the international agri-food market to better comprehend and address the developmental issues it presently confronts and anticipates in the future.

Analysis of recent researches and publications. Hu Bingchuan, starting from an understanding of agri-food price fluctuations, delved into the long-term global agri-food price trends and their developmental trajectories [1]. Furthermore, he harnessed global agri-food price and market data to scrutinize the cyclical patterns governing agri-food market operation, providing detailed analyses of pertinent factors [2]. Yao Erqiang succinctly examined the current state of global agri-food trade and put forth several recommendations aimed at enhancing international competitiveness in the agri-food sector [3]. Gu Shansong et al. conducted research into the alterations in the global agri-food market and trade resulting from the COVID-19 pandemic, proffering corresponding strategies to address the issues prevalent in the agri-food market [4]. In addition, Qi Wanlin undertaken a study on global food security in the post-pandemic era, analyzing the state of world food security through descriptions of food supply and demand, prices, and trade. Subsequently, she combined an analysis of food security conditions with factors influencing food security [5].

Formulation purposes of article. The main purpose of this article is to conduct an analysis of the current state of the international agri-food market, elucidating the developmental trends within the agri-food market. By examining fluctuations in trade

volumes across different categories of agri-food products, we aim to analyze shifts in consumer demand. Concurrently, we explore the catalyzing role of technological innovations within the agri-food market. Through this analysis of the agri-food market, we aim to facilitate enhanced adaptability among industry stakeholders in response to market dynamics. Furthermore, it is intended that this analysis will offer critical insights into the agri-food market for policymakers, investors, and consumers alike.

The main material. This study employs a combined quantitative and qualitative approach to analyze pertinent data and trends within the international agri-food market. The primary sources of data were derived from the official websites of the World Trade Organization and the Food and Agriculture Organization of the United Nations, along with several survey reports.

Table 1 presents the global agri-food trade values for the past five years. In 2022, the total global agri-food trade amounted to 4689.1 billion, representing a 28.23% increase from 2018's 3656.8 billion. Commencing from 2020, there has been a consecutive three-year growth in the total global agri-food trade, with an average annual growth rate of 9.36%. This trend underscores the robust momentum in the global agri-food market. Over the past five years, there has been marginal disparity between the import and export trade values of global agri-food commodities, with both exhibiting similar trends to the total agri-food trade value. Furthermore, the fluctuations in the total trade value align with those of the total agri-food trade [6]. Examining the proportion of total agri-food trade within the total global trade value reveals that, apart from 2020, the total agri-food trade has consistently accounted for approximately 9.4% of the total global trade value, maintaining a relatively stable position. This suggests stable global demand for agri-food products and underscores their stable status within the global economy. In 2020, due to the impact of the COVID-19 pandemic, the total global commodity trade was notably affected, reaching its lowest value in the past five years at 35529.8 billion. During this time, the proportion of total agri-food trade within the total global trade value reached its highest point in the past five years, standing at 10.27%. The likely explanation for this phenomenon is the disruption of global supply chains and trade restrictions imposed by some countries on non-essential goods due to the pandemic. Consequently, trade in certain consumer and industrial

Table 1

Global agri-food trade values in the past 5 years (unit: billion)

Category	2018	2019	2020	2021	2022
Agri-food exports	1805.8	1782.9	1803.7	2162.4	2325.9
Agri-food imports	1851.0	1827.8	1846.5	2195.8	2363.1
Total agri-food trade value	3656.8	3610.6	3650.2	4358.2	4689.1
Total global trade value	39368.0	38353.0	35529.8	44964.1	50525.7
Proportion	9.29%	9.41%	10.27%	9.69%	9.28%

Source: World Trade Organization

goods was adversely affected, leading to a decline in the total global commodity trade. However, food represents a fundamental necessity of life, and the COVID-19 pandemic heightened global attention to the agri-food supply chain, emphasizing the importance of food safety and reliability. This heightened awareness resulted in increased global demand for agri-food products. Additionally, agri-food supply chains possess a degree of resilience and adaptability, enabling them to respond to unforeseen circumstances. Although the pandemic posed challenges to production and logistics, the relatively minor disruptions in agri-food trade compared to other industries suggest its greater resilience to external shocks.

Table 2 presents the month-on-month growth rate variations in global agri-food, fuel and mineral products, and manufacturing trade values over the past five years. From Table 2, it is evident that the month-on-month growth rate of global agri-food trade was negative only in 2019, with positive growth rates in other years. In contrast, the month-on-month growth rates of trade in fuel and mineral products and manufacturing were negative in 2019 and 2020 for two consecutive years, with these negative rates being lower than that of agri-food. The factors contributing to the simultaneous negative growth in global trade of agri-food, fuel and mineral products, and manufacturing in 2019 primarily encompassed trade frictions among major economies, economic slowdown, fluctuation in crude oil prices, and global value chain adjustments. These interrelated factors ultimately resulted in the global trade downturn that year. Global agri-food trade, which had experienced negative growth in 2019, rebounded to positive growth in 2020. In contrast, trade in fuel and mineral products and manufacturing continued to decline, with a shift towards posi-

tive growth not occurring until 2021. This suggests that agri-food trade exhibited comparatively better stability in terms of growth rate when compared to trade in fuel and mineral products and manufacturing. The relative stability in agri-food trade can be attributed to factors such as the stability of food demand, global food security concerns, and the diversity of agri-food products. On the other hand, the relatively higher volatility in trade of fuel and mineral products and manufacturing is primarily influenced by factors such as commodity prices, supply chain adjustments, and global economic conditions. Therefore, the trade performance of different sectors is affected by distinct factors, leading to variations in their trade growth rates. Overall, the relatively stable growth rate of agri-food trade and its lower sensitivity to external environmental changes can be attributed to the inherent characteristics and functions of agri-food products.

With the development of the economy and society, production capacity has significantly increased, and consumer demand for agri-food products is exhibiting a trend towards characteristics of demand that are green, health-oriented, diversified, development-driven, service-oriented, and functional, rather than singular, subsistence-oriented, or materialistic [7]. Furthermore, as residents' income levels rise, consumer attitudes are continuously evolving, and consumption patterns are gradually shifting from being primarily concerned with basic sustenance to a focus on nutrition, showcasing an increasing diversity in consumption. Table 3 presents the trade volume variations of major agri-food products in recent years. From Table 3, it is evident that crops such as maize, soybeans, and wheat continue to dominate the agri-food trade volumes, maintaining consistently high levels of trade each year. Dairy

Table 2

Month-on-month growth rate variations in global agri-food, fuel and mineral products, and manufacturing trade values over the past five years (unit: billion)

Category	2018	2019	2020	2021	2022
Agri-food	4.81%	-1.26%	1.10%	19.40%	7.59%
Fuel and mineral products	24.45%	-6.02%	-24.06%	57.45%	40.73%
Manufacturing	7.95%	-1.74%	-5.14%	21.86%	3.09%

Source: calculated by the authors based on data from the World Trade Organization

products, flour, Whey, and vegetable also exhibit stable trade volumes. In contrast, products like Groundnuts, rice, and mutton have relatively lower annual trade volumes. From another perspective, the trade volumes of maize, cheese, and pigmeat have been steadily increasing year by year, while the trade volume of flour has experienced a consecutive three-year decline since 2019. This may be related to changing consumer dietary preferences and attitudes. As people's living standards improve, consumer dietary preferences are shifting towards greater diversity, rationality, and nutritional value, with healthy eating becoming a major trend in lifestyle changes. This viewpoint is supported to some extent by the gradual decrease in the trade volume of cigarettes from 2018 to 2021, indicating changing consumer preferences and lifestyles.

Technological innovation plays a paramount role in enhancing the production efficiency and quality of agri-food products. It not only benefits farmers and agricultural producers but also exerts a positive influence on global agri-food supply, food safety, and sustainable agriculture. Therefore, sustained technological innovation is indispensable in modern agri-food production. Technological innovation in the agri-food sector encompasses various stages, including cultivation, management, harvesting, transportation, and marketing.

For instance, the Smart Agriculture System developed by SZ DJI Technology Co., Ltd. in China utilizes precision technologies and systems such as Geographic Information Systems, Agricultural Machinery Supervision Systems, and Precision Planting Management Systems to monitor the quality of operations in the four phases of agri-food production: plowing, planting, management, and harvesting. This forms a complete planting cycle, enhancing the automation level and economic benefits of agri-food cultivation. The National Agriculture and Food Research Organization in Japan has developed new meteorological forecasting technologies to provide more precise meteorological data for farmland, thereby reducing agri-food product damage rates. In Israel, Taranis, a smart agricultural technology company, has developed new technologies encompassing weather forecasting, irrigation, and pest and disease control. This technology utilizes big data resources such as satellite imagery, on-site crop growth reports, and local pest distribution to establish plant growth models. Farmers can then use predictive data to precisely control irrigation equipment thresholds and directions, as well as the quantities of fertilizers and pesticides used. This approach increases agri-food yields and reduces costs.

According to statistics, the global agri-food supply chain incurs economic losses of \$400 billion

Table 3

Trade volume variations of major agri-food products in recent years (unit: 10000 tons)

Category	2017	2018	2019	2020	2021
Maize	32622.46	35172.28	38729.66	39808.33	42810.92
Soybeans	39938.74	39667.04	40026.24	44393.95	42377.16
Wheat	39681.11	38215.46	37442.79	40275.70	41014.11
Dairy Products	15614.72	16240.58	16701.36	16348.89	17944.68
Cheese	5562.14	5675.94	5948.53	5986.69	6390.29
Skim Milk & Buttermilk	4669.24	4914.00	5078.31	4747.31	5048.61
Flour	4474.54	4500.76	4363.11	4355.71	4166.37
Whey	3761.69	3735.38	3618.96	3841.55	3957.76
Vegetable	3767.77	3782.37	3954.83	3930.58	3863.58
Pigmeat	2869.81	2885.99	2988.59	3315.57	3410.61
Meat, Poultry	2840.65	2914.45	2991.50	2988.27	3158.43
Soya Bean Oil	2457.18	2404.87	2571.44	2743.46	2817.95
Butter and Ghee	2331.96	2469.23	2530.29	2538.57	2744.00
Beef	2185.09	2339.64	2524.70	2461.70	2590.05
Wine	2323.51	2209.96	2244.16	2188.84	2305.05
Coffee	1469.44	1518.36	1593.52	1538.92	1556.63
Chocolate Products Nes	1183.25	1244.04	1296.94	1272.40	1379.59
Evaporated & Condensed Milk	996.60	976.62	1020.07	1031.45	1043.12
Groundnuts	476.62	462.50	571.48	697.23	667.99
Rice	521.16	603.94	547.46	638.21	624.71
Mutton	243.35	257.99	257.20	237.11	270.27
Cigarettes	261.34	301.19	271.89	246.47	239.92

Source: Food and Agriculture Organization of the United Nations

annually due to improper transportation and storage. With the advent of the Internet of Things and blockchain technologies, real-time monitoring of factors such as temperature and agri-food spoilage during transportation and storage can effectively track the agri-food supply chain. Technological innovation in the agri-food supply chain can reduce annual agri-food waste by 3.3 million metric tons. As agri-food processing technology continues to innovate and develop, the variety of plant-based alternatives such as plant-based meats and dairy products is increasing and gaining consumer acceptance. An International Food Information Council survey found that over 40% of consumers consider plant-based products to be healthier.

Furthermore, with the development of the Internet and social media technologies, agri-food marketing models have undergone significant transformations. The emergence of e-commerce and live-streaming has provided new opportunities and channels for the promotion and sale of agri-food products, reducing marketing costs and increasing product visibility. According to the “2022 Harvest Festival Douyin E-commerce Support Rural Development Report” published by Douyin E-commerce (China), in the past year, a total of 2.83 billion orders for agri-food products were sold through Douyin E-commerce, reaching consumers nationwide. The number of e-commerce influencers grew by 252%, and the number of agri-food product merchants increased by 152%. Douyin E-commerce has become

a crucial link connecting high-quality agri-food products with consumers across the country.

Conclusions. From the above analysis, it can be discerned that the global trade volume of agri-food products has been gradually increasing, and the proportion of agri-food trade in the total global trade remains relatively stable. The trade growth rate of agri-food products exhibits greater stability compared to that of fuel and mineral products as well as manufacturing. This can be primarily attributed to the stability of food demand, global concerns about food safety, and the diversity of agri-food products, among other factors. Consumer demand for agri-food products has undergone changes with the improvement in living standards. Dietary preferences are evolving towards greater diversity, rationality, and nutrition, with a focus on healthy eating becoming a major trend in lifestyle changes. Technological innovation at various stages of agri-food production and marketing has played a significant role in enhancing the efficiency and quality of agri-food products while reducing production costs. Simultaneously, technological innovation has provided consumers with a more diverse range of healthy products. The agri-food market will continue to play a pivotal role in ensuring global food supply while also adapting to dynamic external environments. Continuous technological innovation, sustainable and environmentally friendly agri-food production practices are essential to meet the global goals of sustainability.

References

1. Hu Bingchuan. Historical Retrospect and Regular Interpretation of Global Agricultural Product Prices. *Price: Theory & Practice*. 2021. № 7. P. 74–78.
2. Hu Bingchuan. The Stage Characteristics of Global Agricultural Product Prices and Chinese Factors. *Social Science Front*. 2022. № 3. P. 72–82.
3. Yao Erqiang. Research on Global Agricultural Product Trade and International Competitiveness of Chinese Agricultural Products. *South China Agriculture*. 2014. № 8(15). P. 105–106.
4. Gu Shansong, Zhang Huijie, Zhao Jiang, Chen Tianjin, Zhai Lin. Changes in Global Agricultural Product Market and Trade under the COVID-19: Problems and Countermeasures. *World Agriculture*. 2021. № 1. P. 11–19.
5. Qi Wanlin. A Study on Global Food Security in the Post Covid-19 Era. Dissertation, *JiLin University of Finance and Economics*. 2022.
6. Xu Mingfeng. Research on Global Agricultural Product Trade and China's Competitive Position. Dissertation, *Dongbei University of Finance and Economics*. 2012.
7. Li Hongyan. Research on the Smart Marketing Model of Agricultural Products Based on Consumer Demand Orientation. *Marketing Management Garden*. 2021. № 8. P. 44–46.

Власенко Тетяна Анатоліївна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства та організації бізнесу
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

Vlasenko Tetiana

*Doctor of Economics, Professor
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID: 0000-0002-9515-2423*

Довгопол Ніна Василівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою
Харківський національний університет радіоелектроніки*

Dovgorol Nina

*PhD in Economics, Associate Professor
Kharkiv National University of Radio Electronics
ORCID: 0000-0002-2438-0904*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9268

ВПЛИВ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ НА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

THE INFLUENCE OF GENERATION THEORY ON PERSONNEL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Анотація. У роботі проаналізовано цінність представників кожного покоління для організації з погляду роботодавця. Встановлено, що успіху досягають різновікові команди, в яких енергія та амбіції молодих поєднуються з досвідом та обережністю старших. У різних вікових командах відбувається активний процес обміну знаннями між різними поколіннями співробітників; вони ефективно поділяють обов'язки, що дозволяє колегам із різних вікових груп виявляти свої сильні сторони. Обґрунтовано, що керівник, використовуючи позитивні якості представників кожного покоління співробітників, здатний забезпечити ефективну та плідну роботу команди, яка, у свою чергу, приведе компанію до підвищення ефективності та конкурентоспроможності.

Ключові слова: покоління, теорія поколінь, цінності, управління персоналом, організація.

Summary. The work analyzes the value of representatives of each generation for the organization from the point of view of the employer. Taking into account the characteristics of generations, the strengths and weaknesses of their representatives as employees, the types of work where they will be able to maximize their abilities and work potential have been determined. Employees whose age corresponds to Generation Z are beginning to displace representatives of older generations from the labor market. But young employees bring new rules for working with personnel both at the stage of employee selection and further in the labor process. Modern employees are not at all similar to previous employees, this is what the theory of generations is based on. Despite the fact that age is a dramatic topic in the life of a modern person, interacting with employees from other generations is difficult, but necessary. Success is achieved by multi-age teams, in which the energy and ambition of the young are combined with the experience and caution of the elders. In teams of different ages, there is an active process of knowledge exchange between different generations of employees; they share responsibilities effectively, allowing colleagues from different age groups to show their strengths. If there is a mission, vision and common goals of the company in such a team, there are no destructive conflicts and confrontations, because everyone is at the same time, everyone is sailing «in the same boat» to success and prosperity. What the younger generation will be depends on what knowledge, skills and abilities the older generation will pass on to them. The manager, using the positive qualities of representatives of each generation of employees, is able to ensure effective and fruitful work of the team, which, in turn, will lead the company to significant results. Taking into account the peculiarities of «generational» values makes it possible to meet the needs of not only employees, but also employers through

the development of effective systems of adaptation, mentoring, career planning, motivation, as well as the formation of social company policies and corporate culture. Disapproval of everything new, the desire to stop the pace of change does not evoke a positive response among young people and inevitably leads to generational conflict. No less dangerous is the disdainful attitude of the young towards the experience of the elders, the desire to erase from memory all the achievements of the past years.

Key words: generation, the theory of generations, values, personnel management, organization.

Постановка проблеми. Робота з персоналом у звичному для багатьох організацій вигляді з використанням показників та оцінок, що описують виключно поточний стан персоналу, серйозно обмежує здатність організації виживати в умовах кризи, не кажучи вже про подальше процвітання. Стратегічний погляд на персонал, аналіз інформації та бачення перспектив допоможуть організаціям з упевненістю зустрічати зміни та ефективно працювати зі співробітниками різного віку, які відносяться до різних поколінь.

У такій команді особливо актуальною стає проблема реалізації спільного підходу щодо взаємодії співробітників різного віку, їхньої толерантності один до одного, адекватного сприйняття погляду своїх колег, у тому числі й критичного. Тут провідну роль грає керівник, демонструючи об'єктивізм у управлінні персоналом, справедливе ставлення до результативності в роботі, підтримуючи конструктивізм критики тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль теорії поколінь у формуванні ефективної системи мотивації досліджувало багато сучасних науковців [1–8]. Так Соколовська В. В. та Іванченко Г. В. охарактеризували особливості поколінь працівників, що визначають їх цілі та цінності в організації [1]. Денисенко М. П. та Давиденко Н. В. досліджували вплив теорії поколінь на сучасний бізнес [2]. Щетініна Л. В., Рудакова С. Г. та Даниляк М. І. розробили рекомендації щодо адаптації положень теорії поколінь у розрізі основних процесів управління персоналом, тобто в процесі залучення, адаптації, навчання та мотивації працівників [3]. У роботі Коваль Н. В. та Биби В. А. доведено, що умови, в яких відбувалось становлення представників різних поколінь, впливають на формування їх цінностей, рис характеру та моделей поведінки [4].

Подальші дослідження даної проблематики є доцільними, адже врахування «теорії поколінь» є необхідним інструментом для розвитку позитивної взаємодії між співробітниками та керівництвом.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розгляді поведінкових особливостей і цінностей співробітників різних поколінь у робочому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування команди є однією із найважливіших функцій управління бізнесом, яка крім безпосередньо проектного управління стає все популярнішою для всіх інших організаційних форм господарювання. Наразі кожен колектив розглядається як окрема команда, яка повинна працювати

узгоджено, цілеспрямовано, розподіляючи задачі та відповідальність, ефективно взаємодіючи та підтримуючи один одного. Враховуючи особливі цінності та моделі поведінки співробітників різних поколінь, доцільним при розробці політики управління персоналом та реалізації її конкретних заходів, ґрунтуватися на ключових положеннях «теорії поколінь». Ще однією особливістю формування команди є той факт, що на ринку праці в даний час представлені практично всі покоління: і бебі-бумери, і покоління X та Y, і навіть уже покоління Z. Розуміння сильних і слабких сторін кожного співробітника допоможе розробити ефективну концепцію для загального розвитку команди, а розуміння того, з якого він покоління і яких поглядів дотримуються представники його покоління, допоможе швидше провести первинний аналіз підлеглих.

Відповідно до теорії поколінь [9; 10] найбільшу кількість народонаселення планети сьогодні складають представники покоління бумерів або бебі-бумерів (1943–1963), покоління X (1963–1982), покоління Y (1982–2002) та покоління Z (2002–2023). Саме вони формують трудові ресурси сучасного світу.

Цілком очевидно, що відносити людину виключно до одного покоління не є коректним. Кожна людина є симбіозом кількох поколінь: деяка частина суспільства X намагається йти в ногу з молодими людьми Z, користуючись сучасними технологіями в той час як багато представників Z намагаються жити за принципами 90-х років.

Згідно зі звітом міжнародних консалтингових фірм Mercer, Oliver Wyman та Marsh and McLennan, лише 10 відсотків дорослих віком 55–65 років можуть виконати нові багатоетапні технологічні завдання, порівняно, наприклад, із 42 відсотками дорослих віком 25–54 років [12]. Старіння населення може перетворитися на один із факторів, що гальмують економічне зростання, якщо виявиться неможливим стримати зниження темпів приросту робочої сили або якщо не докладатимуться більш активних зусиль щодо підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці буде потрібне у більшості країн для доповнення заходів щодо сприяння уповільненню скорочення пропозиції робочої сили [11].

Отже, хронологічні відрізки поколінь дуже суб'єктивні. Розглянемо важливість цінностей кожного покоління за п'ятибальною шкалою, де 5 балів — пріоритетні цінності, 1 бал — найменш

пріоритетні (табл. 1). При розробці систем управління персоналом організації обов'язково потрібно враховувати дані цінності для різних поколінь працівників.

Бєбі-бумери (1943–1963). Багато представників цього покоління продовжують працювати і після пенсійного віку, для них сучасні реалії не близькі та часом незрозумілі, тому до інновацій їхнє ставлення буде настороженим і в окремих випадках негативним.

Серед підходів до мотивації цьому поколінню найближчим є принцип заохочення «батога та пряника». Заохоченням бєбі-бумери вважають методи нематеріального стимулювання у вигляді похвали, у вигляді визнання корисності для суспільства, для компанії зробленої ними роботи, оскільки один з найважливіших факторів у роботі даного покоління для них — це культ роботи на благо суспільства. «Батогом», і, найстрашнішим для цього покоління є втрата роботи. Тому в критичних ситуаціях це буде дуже дієвим інструментом впливу на співробітника. Дані представники колективу важко сприймають думку особливо молодшого покоління, люблять повчати і порівнювати робочий процес зараз і процес за часів їх молодості, безумовно, не на користь сучасним реаліям.

Покоління X (1963–1982). Вже за кілька років Бєбі-бумери почнуть масово залишати компанії і представники покоління X почнуть займати керівні місця. Більшість представників покоління X зараз перебувають на середньому рівні в ієрархії управління, і багато хто скоро підніметься до вищого. Представники покоління X відрізняються від інших поколінь своїми очікуваннями. Розглянемо їх детальніше:

1. Відсутність тиску. Покоління X дуже організоване та відповідальне. Вони здатні самостійно розподіляти свій робочий час та навантаження, а зайвий контроль лише демотивує їх. Це дозволяє

характеризувати представників покоління X як незалежних та автономних.

2. Нові виклики: покоління X добре адаптується; вони люблять випробування; їхня робоча етика дозволяє їм добре працювати в складних ситуаціях. Вони можуть розпочати проєкт з нуля і довести його до кінця, тому їм сміливо можна ставити складніші завдання, у їх реалізації представники покоління X знаходять себе та «розпалюють» свій інтерес до роботи.

3. Гнучкий графік роботи. Покоління X у більшості випадків є вже людьми, які мають родини, тому баланс між роботою та родиною дуже важливий для них. Покоління X виросло, спостерігаючи, як батьки постійно працюють, щоб просунути кар'єрними сходами. Можливість поєднувати роботу з особистим життям без шкоди для останньої — важливий момент, який обов'язково потрібно мати на увазі, коли йдеться про залучення та утримання співробітників покоління X.

4. Зворотній зв'язок. Кар'єрний розвиток і зростання складно переоцінити, говорячи про покоління X: вони з більшою ймовірністю покинуть компанію, якщо не бачитимуть можливості для зростання. Представники цього покоління становитимуть основний керівний склад компанії ще років 10–30, отже, вони ще досить довго матимуть вагоме значення для компанії.

5. Матеріальні блага. Фундаментальною мотивацією для представників покоління X виступають матеріальні блага. Основне завдання покоління X — дати своїм дітям усе те, чого не було у них: гарний одяг, сучасні гаджети, вищу освіту, машину, житло та все те, що допоможе їм почуватися комфортно та незалежно. Отже, витратити всі свої сили та час на роботу вони готові, але вже не на благо батьківщини, як їхні батьки, а для свого добробуту та своєї родини.

Покоління X — не типові командні гравці, якщо не прищеплювати їм корпоративну

Таблиця 1

Оцінка значущості цінностей для різних поколінь

Цінності	Бєбі-бумери	X	Y	Z
Особистісне зростання, освіта	4	5	5	5
Достойна заробітна плата	5	4	4	5
Грошова винагорода	5	5	4	5
Командна робота	4	3	2	2
Соціальні гарантії	5	4	2	1
Визнання трудових успіхів	5	4	4	3
Можливість виявити творчі здібності	1	1	3	4
Стабільність та надійність професії	5	5	2	2
Гнучкий графік	3	1	5	4
Нормований робочий графік	3	5	1	1
Вільне, неформальне спілкування на роботі	1	1	5	4
Можливість працювати віддалено	1	2	5	5

Джерело: сформовано на основі [1]

культуру, сфокусовану на командному результаті. Вони переважно орієнтовані на досягнення власних інтересів. Покоління X завзяті й послідовні: отже, присвятити все життя тому, щоб пройти кар'єрні сходи від менеджера з продажу до директора компанії — це саме про них.

Резюмуючи представників покоління X, можна сказати, що вони пунктуальні, відповідальні у роботі і на них можна розраховувати на 100%. Покоління X відрізняються своїми лідерськими властивостями. Вони розуміють, як правильно організувати свій робочий простір та підібрати необхідних виконавців, щоб своєчасно виконувати завдання, для досягнення поставленої мети.

Покоління Y (1982–2002) або мілленіали. Для ефективної роботи з цим поколінням необхідно дотримуватися таких настанов.

1. Ставити цілі. Важливою умовою хорошою виконання роботи та професійного зростання співробітника Y є постановка йому чіткої мети. Представник цього покоління, зазвичай, бачить свій варіант і шлях до вирішення поставлених перед ним завдань.

2. Бачити людину. Спочатку HR-менеджери приймають на роботу людину, ґрунтуючись лише на наявних у неї необхідних навичках і вміннях. Але в процесі роботи вже варто розглянути їхні внутрішні мотиватори, відзначити особисті якості та навіть побачити потенціал цього співробітника.

3. Командна робота. На відміну від покоління X, це покоління вже вміє і, найголовніше, не боїться працювати в команді. Командна робота супроводжувала це покоління з самого дитинства — від початкової школи до вищої освіти, де навички командної роботи лише закріплювалися. І, як результат, маємо готового співробітника, придатного для роботи в команді, який почувається при цьому цілком комфортно.

4. Використати технологічну грамотність. Інтернет став невід'ємною частиною життя покоління Y або з дитинства, або з юності. І зараз вони легко використовують інформаційні технології та інтернет-ресурси. Враховуючи той факт, що покоління Y скоро складе основну масу працівників, необхідно придивитися до їх способів роботи і дати можливість розвитку, так як їх методи роботи можуть виявитися цілком продуктивними.

Способи мотивації співробітників покоління Y до роботи:

1. Мінімізувати формалізацію та бюрократизацію.
2. Дати можливість проявити свої здібності шляхом постановки творчих завдань.
3. Передбачити можливість вільного графіка роботи.
4. Горизонтальні комунікації (мінімум субординації).
5. Дати можливість вибору способів і методів розв'язання задач.

6. Короткі завдання з обмеженим терміном.

Отже, зрозуміло, що гравцям потрібно все і відразу — і гнучкий графік, і великі зарплати, і комфортні умови праці. Покоління мілленіалів можна зацікавити, наприклад, здоровою конкуренцією. Співробітник покоління мілленіалів, легко користуючись сучасними гаджетами, ефективно спілкується з людьми в інтернеті. Але в даного факту є зворотний бік — ці люди в реальному житті іноді не можуть спілкуватися між собою достатньо ефективно.

Покоління Z (2002–2023). Це покоління відрізняється тим, що його не приваблюють ні великі зарплати, ні перспективи кар'єрного зростання. Для людей цього покоління важливими є нові, невідомі раніше відчуття. При цьому їм не важливими є умови, в яких вони самі існують. У зв'язку з цим вони іноді не повністю усвідомлюють загрози їхньої безпеки.

Представники цього покоління, що виростили в епоху інтернету, всі думки і дії пов'язують з ним, у тому числі і знання звикли отримувати звідси. Вони не дооцінюють доцільність отримання знань на заняттях у школі та ВНЗ, хоча знання та навички, отримані з інтернету, часто дуже поверхові та не завжди достовірні.

В силу свого молодого віку, дане покоління все ще потребує виховання в хорошому сенсі цього слова. Їм важлива мотивація, важлива реакція у відповідь на їх дії. А щоб діяльність мала позитивний результат, цих людей необхідно зацікавити у виконанні конкретних завдань і за підсумками виконання заслужено винагородити. Ці люди вміють працювати в команді та спілкуватися між собою у реальному житті. Дане покоління не уявляє свого життя без гаджетів; їм цікаві усі новаторські технології. Вони не зважають і ретельно не обмірковують послідовність дій, а просто беруть і роблять. Віддалена робота для них краща, ніж офісна. Вони віддають перевагу вільному графіку і не готові до перенавантажень.

Представники цього покоління — це ще не остаточно сформовані фахівці, але вони вже прагнуть постійного поліпшення своїх здібностей у сфері сприйняття інформації, її обробці та веденні переговорів. Наразі їх свідомість ще формується, тому складно вирішити та зрозуміти, як із цим поколінням здійснювати комунікації. Однак незабаром ринок праці активно наповниться представниками покоління Z, і тоді роботодавець шукатиме способи взаємодії з цими співробітниками.

Один із плюсів даного покоління в тому, що окрім стандартної здобутої освіти, ці люди користуються різними інструментами для навчання — вебінари, відеоуроки, Instagram. Вони мають потяг до саморозвитку. Тому їх не лякають поставлені перед ними складні завдання, що є корисною якістю працівника компанії. До них важливо знайти

підхід саме у співвідношенні важливості ідей компанії та саморозвитку представників цього покоління. Потрібно знайти спосіб мотивувати їх, а для цього потрібне спілкування з цим поколінням, обговорення робочих моментів і способи виконання поставлених завдань.

Вивчивши теорію поколінь, організація має можливість зібрати ефективну команду фахівців, забезпечивши цим майже ідеальні робочі процеси. Користуючись позитивними якостями, знаннями та методами співробітників різних поколінь, можна втілити завдання будь-якої складності.

Крім того, співробітники різних поколінь мають можливість навчити один одного своїм компетенціям, що, безперечно, позитивно позначиться на виробничих процесах. Наприклад, представник Z може навчити старше покоління, як виконати рутинні процеси легко, використовуючи інформаційні технології. В даному випадку дуже непогано відбувається наставництво, а спільне навчання та тренінги допомагають колективу стати згуртованішим.

Мудрий керівник, використовуючи позитивні якості представників кожного покоління співробітників, здатний забезпечити ефективну та плідну роботу команди, яка, у свою чергу, приведе компанію до визначних результатів.

Висновки. На основі проведеного аналізу особливостей поведінки співробітників різних поколінь, порівняння їх цінностей та вподобань, варто зауважити, що сучасна розробка політики управління персоналом

з урахуванням теорії поколінь повинна передбачати максимально можливий індивідуальний підхід до кожного співробітника. В практичній площині можливість реалізації цього полягає не стільки в диференціації засобів стимулювання, що досить складно реалізувати в межах роботи в одній компанії та одній команді, скільки в організації робочого процесу, розподіленні завдань, відповідальності та самостійності в прийнятті рішень. Найбільш гнучким та мобільним варто вважати покоління Z — вони зацікавлені у самонавчанні, люблять творчі завдання, працюють як в онлайн, так і в офлайн середовищі. Вони будуть зацікавлені в гнучкому графіку, можливості участі в різних проектах для самореалізації та чіткому розумінні кар'єрного зростання. Покоління Y на відміну від покоління Z для отримання високих професійних результатів необхідно більше залучати до командної роботи, розвивати їх здатності прийняття спільних рішень, враховуючи їх підвищену орієнтацію на самореалізацію. Натомість представників покоління X варто залучати до роботи вже як досвідчених працівників, які можуть поділитися своїм досвідом і тим самим прийняти участь у створенні кінцевого результату. Це підвищить рівень їх значущості для компанії та у їх власному сприйнятті свого місця в бізнесі. Найважливішим наразі варто вважати розробку гнучкої організаційної культури, яка повинна враховувати цінності всіх поколінь, що має відобразитися в загальній концепції управління персоналом підприємства.

Література

1. Соколовська В.В., Іванченко Г.В. Мотивація співробітників на основі теорії поколінь: теоретичний підхід. *Економіка та держава*. 2018. № 10. С. 58–62.
2. Денисенко М.П., Давиденко Н.В. Теорія поколінь та який її вплив на сучасний бізнес. *Економіка та держава*. 2020. № 1. С. 46–49.
3. Щетініна Л.В., Рудакова С.Г., Даниляк М.І. Управління персоналом з урахуванням положень теорії поколінь. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 277–283.
4. Коваль Н.В., Биба В.А. Використання теорії поколінь в менеджменті персоналу. *Ефективна економіка*. 2020. № 10 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8262> (дата звернення: 04.08.2023).
5. Боришкевич І.І., Якубів В.М. Вплив теорії поколінь на формування мотивації працівників. *Економіка та суспільство*. 2022. № 41. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-12>.
6. Близнюк Т.П. Оцінка поколінських цінностей покоління бейбі-бумерів та покоління X в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. Вип. 27 (1). С. 118–122.
7. Кацук К.М. Особливості управління співробітниками X, Y та Z поколінь. *Економіка. Управління. Інновації*. 2018. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2018_1_9 (дата звернення: 04.08.2023).
8. Литвиненко О.М., Приходько К.В. Проблеми підбору та утримання покоління Z у реаліях кадрового голоду в Україні. *Нобелівський вісник*. 2020. № 1 (13). С. 65–73.
9. Strauss W., Howe N. Generations: the history of America's future, 1584 to 2069. *Harper Perennial*. 1991. 538 p.
10. Миронова Н. Бумери, міленіали, покоління Z — хто це? Розбираємось у теорії. *Українська правда: вебсайт*. 2022. URL: <http://life.pravda.com.ua/society/2020/02/9/239843/> (дата звернення: 14.08.2023).
11. Савельєва І.В., Покора Я.Ю. Мотивація співробітників різних поколінь. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. 2021. № 4 (77). С. 110–123.
12. Bailey R., Ferguson A. The generational shift that will change business behaviors. *Marsh McLennan: вебсайт*. 2020. URL: <https://www.brinknews.com/the-generational-shift-that-will-change-business-behaviors/> (дата звернення: 14.08.2023).

References

1. Sokolovska, V. V., & Ivanchenko, H. V. (2018). Motyvatsiia spivrobitnykiv na osnovi teorii pokolin: teoretychnyi pidkhid [Employee motivation based on generational theory: a theoretical approach]. *Ekonomika ta derzhava*, 10, 58–62 [in Ukrainian].
2. Denysenko, M. P., & Davydenko, N. V. (2020). Teoriia pokolin ta yakyyi yiy vplyv na suchasnyi biznes [The theory of generations and its impact on modern business]. *Ekonomika ta derzhava*, 1, 46–49 [in Ukrainian].
3. Shchetinina, L. V., Rudakova, S. H., & Danyliak, M. I. (2017). Upravlinnia personalom z urakhuvanniam polozhen teorii pokolin [Personnel management taking into account the provisions of the theory of generations]. *Problemy ekonomiky — The problems of economy*, 1, 277–283 [in Ukrainian].
4. Koval, N. V., & Byba, V. A. (2020). Vykorystannia teorii pokolin v menedzhmenti personalu [Use of generational theory in personnel management]. *Efektivna ekonomika*, 10. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8262> [in Ukrainian].
5. Boryshkevych, I. I., & Yakubiv, V. M. (2022). Vplyv teorii pokolin na formuvannia motyvatsii pratsivnykiv [The influence of the theory of generations on the formation of employee motivation]. *Ekonomika ta suspilstvo — Economy and Society*, 41. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-12> [in Ukrainian].
6. Blyzniuk, T. P. (2017). Otsinka pokolinskykh tsinnostei pokolinnia bebi-bumeriv ta pokolinnia X v Ukraini [Assessment of generational values of the baby boomers and generation X in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu — International Humanitarian University Herald*, 27 (1), 118–122 [in Ukrainian].
7. Kashchuk, K. M. (2018). Osoblyvosti upravlinnia spivrobitnykamy X, Y ta Z pokolin [Peculiarities of managing employees of the X, Y and Z generations]. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii — Economics. Management. Innovations*, 1. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2018_1_9 [in Ukrainian].
8. Lytvynenko, O. M., & Prykhodko, K. V. (2020). Problemy pidboru ta utrymanna pokolinnia Z u realiiakh kadrovoho holodu v Ukraini [Problems of recruitment and retention of generation Z in the realities of personnel hunger in Ukraine]. *Nobelivskiy visnyk — Economic Herald*, 1 (13), 65–73 [in Ukrainian].
9. Strauss, W., & Howe, N. (1991). Generations: the history of Americas future, 1584 to 2069. *Harper Perennial* [in English].
10. Myronova, N. (2022). Bumery, milenialy, pokolinnia Z — khto tse? Rozbyraemos u teorii [Boomers, Millennials, Generation Z — who are they? Let's understand the theory]. *Ukrainska pravda: vebsait — Ukrainska pravda: website*. <https://www.pravda.com.ua/>. Available at: <http://life.pravda.com.ua/society/2020/02/9/239843/> [in Ukrainian].
11. Savelieva, I. V., & Pokora, Ya. Iu. (2021). Motyvatsiia spivrobitnykiv riznykh pokolin [Motivation of employees of different generations]. *Rozvytok metodiv upravlinnia ta hospodariuvannia na transporti: Zb. nauk. prats. — Development of management and entrepreneurship methods on Transport*, 4 (77), 110–123 [in Ukrainian].
12. Bailey, R., & Ferguson, A. (2020). The generational shift that will change business behaviors. *Marsh McLennan: website*. <https://www.brinknews.com/>. Available at: <https://www.brinknews.com/the-generational-shift-that-will-change-business-behaviors/> [in English].

Ільчук Павло Григорович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри управління проектами
Національний університет «Львівська політехніка»*

Pchuk Pavlo

*ScD, Professor,
Head of the Management Technologies Department
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0003-4636-2309*

Коць Ольга Олегівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*

Kots Olha

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Finance Department
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0001-7123-3635*

Аблязізов Ісмаїл Рамізович

*магістр кафедри управління проектами
Національного університету «Львівська політехніка»*

Ablyazizov Ismail

*Master of the Project Management Department
Lviv Polytechnic National University*

Коваль Валерій Володимирович

*магістр кафедри управління проектами
Національного університету «Львівська політехніка»*

Koval Valerii

*Master of the Project Management Department
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9327

ВПЛИВ ТЕХНІЧНОГО БОРГУ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПРОЕКТІВ

IMPACT OF TECHNICAL DEBT ON PROJECT FINANCIAL RESULTS

Анотація. У статті узагальнено еволюцію категорії «технічний борг» у проектах та здійснено класифікацію основних напрямів досліджень впливу технічного боргу на ефективність проектів. Узагальнено та уточнено зміст категорії «технічний борг» у проектах. Обґрунтовано доцільність розширеного трактування категорії «технічний борг». Здійснено аналізування параметрів фінансової доцільності управління технічним боргом. Ідентифіковано основні критерії оцінювання ефективності впливу технічного боргу на фінансові результати проектів. Ідентифіковано та проаналізовано передумови виникнення технічного боргу під час реалізації проектів, а також обґрунтовано дуальність природи технічного боргу (за рахунок як фінансової, так і технічної його складових). Проаналізовано вплив проектних обмежень на можливості управління технічним боргом у проектах. Розроблено фінансову оптимізаційну модель управління технічним боргом під час управління проектами, яка рекомендована для використання в якості інструменту управління проектами загалом, та

управління впливом технічного боргу на фінансові результати проектів, зокрема. Ідентифіковано види витрат, які необхідно буде здійснювати у майбутньому у разі відсутності ліквідації технічного боргу. Вплив технічного боргу на фінансові результати та показники ефективності проектів деталізовано на основі окремих сценаріїв. Розроблено окремі алгоритми впливу технічного боргу на фінансові результати та показники ефективності проектів: 1) алгоритм, який пов'язаний із необхідністю внесення змін у вже існуючі характеристики продукту (виправлення помилок, інші заходи) через загрозу втрат та отримання збитку у майбутньому; 2) алгоритм, який пов'язаний із можливістю розширення функціоналу продукту та інше його удосконалення, що потенційно забезпечить отримання прибутку у майбутньому. Розроблено методіку оцінювання впливу технічного боргу на фінансові результати та показники ефективності проектів (ключові показники, такі як *net present value*, *profitability index* та *discounted payback period*).

Ключові слова: управління проектами, проект, технічний борг, фінансові результати, ефективність проектів.

Summary. The article summarizes the evolution of the «technical debt» category in projects and classifies the main directions of research into the impact of technical debt on the effectiveness of projects. The content of the «technical debt» category in the projects has been summarized and clarified. The expediency of the extended interpretation of the «technical debt» category is substantiated. The parameters of the financial feasibility of technical debt management were analyzed. The main criteria for evaluating the effectiveness of the impact of technical debt on the financial results of projects have been identified. The prerequisites for the occurrence of technical debt during the implementation of projects are identified and analyzed, and the duality of the nature of technical debt (at the expense of both financial and technical) is substantiated. The influence of project limitations on the possibilities of managing technical debt in projects is analyzed. A financial optimization model of technical debt management during project management has been developed, which is recommended for use as a project management tool in general, and for managing the impact of technical debt on the financial results of projects, in particular. The types of expenses that will need to be incurred in the future in the absence of liquidation of the technical debt have been identified. The impact of technical debt on financial results and performance indicators of projects is detailed on the basis of individual scenarios. Various algorithms for the impact of technical debt on financial results and performance indicators of projects have been developed: 1) an algorithm that is associated with the need to make changes to already existing product characteristics (correction of errors, other measures) due to the threat of losses and receiving losses in the future; 2) an algorithm that is associated with the possibility of expanding the functionality of the product and its other improvement, which will potentially provide profit in the future. A methodology for evaluating the impact of technical debt on financial results and performance indicators of projects (key indicators such as *net present value*, *profitability index* and *discounted payback period*) has been developed.

Key words: project management, project, technical debt, financial results, project effectiveness.

Постановка проблеми. Поняття технічного боргу в управлінні проектами з'явилося порівняно недавно, однак така категорія почала використовуватись доволі активно як в управлінні технічними аспектами проектів, так і в управлінні їхніми економічними характеристиками. Виникнення технічного боргу у проектах є неплановою подією, а реагування на вплив технічного боргу під час управління проектами може відбуватись відповідно до абсолютно різних, часом навіть протилежних за змістом та наповненням, сценаріїв. Таким чином, вплив технічного боргу на результати проектів варто розглядати з точки зору управління змінами в проектах.

Зважаючи на суттєве розширення трактування поняття технічного боргу, фактично його відсутність спостерігається лише у меншості проектів, що значно підвищує актуальність досліджень у цьому напрямі. Крім того, як актуальності, так і інтересу до такої проблематики додає сам факт знаходження технічного боргу на перетині інженерії програмного забезпечення, проектного менеджменту та економіки підприємств. Такий міждисциплінарний перетин об'єднує багато аспектів, притаманних дослідженням як у сфері інформаційних технологій, менеджменту та економіки.

Управління проектами насамперед є цікавим тим, що проект розглядається як збалансована система заходів у різних сферах, однак усі ці заходи є однаково важливими, і усі, без винятку, чинять позитивний або негативний вплив на показники ефективності проектів загалом, та фінансові результати проекту, зокрема. Зважаючи на те, що більшість проектів мають комерційний характер, тобто спрямовані на отримання прибутку, дослідження у сфері впливу технічного боргу (як доволі нового об'єкту управління в проектному менеджменті) на фінансові результати проектів (як одного з основних критеріїв ефективності проектів) набувають критичної актуальності на сучасному етапі розвитку управління проектами.

Аналізування останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері впливу технічного боргу на ефективність проектів можна розділити на дві великі групи. До першої групи належать дослідження впливу технічного боргу на суто технічні характеристики проектів. Такі дослідження обмежуються суто оцінюванням вартості робіт із ліквідації технічного боргу, не включають моделювання впливу технічного боргу на конкретні показники ефективності проектів. Зокрема у дослідженнях [3; 6; 7; 13; 15; 17] об'єктом дослідження є кіль-

кість проблем, ідентифікованих як технічний борг, обсяг часу, необхідний для їхньої ліквідації та відповідні витрати на оплату праці. Варто зазначити, що у вищезгаданих дослідженнях використовуються показники абсолютного характеру. Тоді як у близьких за змістом дослідженнях [8; 9; 10] використовуються відносні показники у аналогічній методиці оцінювання впливу технічного боргу на ефективність проектів. Особливою групою досліджень є праці, у яких оцінюється вплив технічного боргу саме з використанням конкретних показників ефективності проектів (або їхніх узагальнених параметрів). Зокрема у дослідженні [11] оцінюється вплив технічного боргу на основі теорії портфельного менеджменту. Тоді як у дослідженні [16] побудована модель, яка оцінює такий вплив на показник рентабельності інвестицій. Також є підгрупа досліджень [1; 2; 4; 12; 14], у яких моделюється вплив технічного боргу на ефективність проектів на основі ширшого спектру показників економічної ефективності проектів.

Однак у більшості досліджень не використовується широкий спектр показників фінансової звітності, відсутнє комплексне моделювання впливу технічного боргу як на загальний фінансовий результат, так і на ключові показники ефективності проектів. Тому дослідження впливу технічного боргу саме на фінансові результати проектів є надзвичайно актуальним.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є уточнення категорії технічного боргу в управлінні проектами, аналізування, моделювання та оцінювання впливу технічного боргу на показники ефективності проектів.

Виклад основного матеріалу. Виникнення технічного боргу під час управління проектами завжди пов'язане із змінами базового плану реалізації проекту, тобто потрібно розуміти, що виникнення технічного боргу — це ситуація незапланована і її регулювання здійснюється в межах процесів управління змінами.

Концепція технічного боргу отримала свій початок у праці Ward Cunningham [5] ще у минулому столітті. Ward Cunningham пропонував розуміти як технічний борг невиконаний обсяг робіт, уникнення яких зумовить настання проблем з якістю програмного забезпечення, наслідками яких будуть збитки, що перевищать витрати на вищезгадані роботи. Однак концепція технічного боргу передбачає ймовірність повноцінного функціонування продукту проекту за умови наявності такого технічного боргу [5]. З того часу вона отримала доволі значний розвиток, але це не сприяло конкретизації самої категорії «технічного боргу» у проектах.

Класичне розуміння технічного боргу таке: це певні недоліки (помилки, невдалі рішення) або планові удосконалення продукту проекту, вирі-

шення яких відкладаються на майбутнє. На даний час під технічним боргом розуміють практично будь-який аспект, який перешкоджає технічному запуску продукту, продажу чи його подальшому масштабуванню [12, с. 18].

У будь-якому випадку технічний борг пов'язаний із потребами змін окремих характеристик продукту проекту без зміни зовнішньої поведінки самого продукту (як окремої системи). Тобто мова йде як про «позитивні» потреби (можливості) розвитку продукту проекту (нові можливості продукту або розширення його функціоналу) так і про «негативні» потреби (необхідності виправлення помилок) розвитку продукту проекту (реальні помилки у продукті, низький рівень «зовнішньої» якості).

Також можна відзначити і широкий спектр «нейтральних» потреб (можливостей) розвитку продукту проекту, а саме: недостатність тестових випробувань, складність кодування, розширення документації, низький рівень «внутрішньої» якості. Тут мова йде не про виправлення реальних недоліків, а про підвищення якості, тобто без яких, цілком можливо, і можна обійтись [12, с. 19]. Зазначимо, що більша кількість тестових випробувань не обов'язково дозволить виявити порушення, а спрощення кодування кінцевому замовнику нічим не допоможе, оскільки той відмовиться від внесення змін в подальшому, а розширення документації хоч і дасть глибоке розуміння усіх найдрібніших характеристик та можливостей кінцевому споживачеві, однак така інформація для нього буде надмірною та не буде мати практичного застосування.

За аналогією до фінансової категорії «борг», технічний борг (technical debt, TD) також супроводжується відповідною платою — роботами з ліквідації цього боргу. Такі роботи мають відповідну вартість (fixing cost, FC), яка, у свою чергу, повинна бути меншою від зміни доходу від реалізації продукту проекту. Загалом фінансову доцільність управління технічним боргом графічно можна представити на рис. 1.

Якщо існуючі помилки або виконані роботи спричинять у майбутньому збиток, то вартість робіт із ліквідації технічного боргу повинна бути меншою від прогнозованого збитку, інакше економічна доцільність ліквідації технічного боргу відсутня (за інших рівних умов не приймаються до уваги репутаційні втрати і т. ін.). За умови ж внесення удосконалень у продукт, прогнозований прибуток, відповідно, має перевищувати вартість таких робіт. За умови рівності витрат і прогнозованого прибутку (збитку) утворюється ситуація абсолютної рівності, або т. зв. «нульових процентів» за технічним боргом. Така ситуація не спричиняє жодних негативних фінансових наслідків для проекту, а тому може також вважатись умовно вигідною.



Рис. 1. Графічне представлення фінансової доцільності управління технічним боргом

Варто відзначити, що практика управління технічним боргом найбільш характерна для проектів, які створюють ІТ-продукти і у більшості випадків мова йде про стратегічне планування та бачення потреби у майбутньому покращувати продукт. Оскільки зовнішнє середовище надзвичайно динамічне і, насамперед, моральне старіння продукту відбуватиметься доволі швидко, значить ймовірність удосконалення архітектури продукту та розміщення нових функцій є надзвичайно високою. Тому застосування так званого «рефакторингу» — удосконалення застарілих елементів продукту, доповнення функціоналу або виправлення окремих недоліків — це завдання стратегічного розвитку продукту. Але, у будь-якому випадку, якщо ми говоримо про технічний борг — мова постійно йде про вдосконалення продукту проекту.

Цікавими є передумови виникнення технічного боргу під час реалізації проектів, адже він може виникати внаслідок різних ситуацій, однак у більшості випадків це пов'язано із певними змінами зовнішнього середовища проекту. Ці передумови мають як фінансову, так і технічну природу. Таким чином технічний борг може виникати:

- 1) коли витрати на подальше вдосконалення продукту (вартість виконання наступних робіт) проекту будуть перевищувати додану вартість, яку можна буде отримати у майбутньому від реалізації продукту проекту (фінансова природа);
- 2) коли виконавець не має змоги у визначений момент задовольнити вимоги замовника (умови service-level agreement) щодо якості продукту (технічна природа);
- 3) коли прийняті рішення про зміни та/або удосконалення не є повністю виправданими для доданої вартості продукту (фінансова природа) та зменшення ризику (технічна природа).

В силу того, що управління змінами під час управління проектами є доволі складною сферою, оскільки пов'язане із управлінням проектами в умовах невизначеності, то управління технічним боргом завжди буде вимагати виважених та обґрунтованих управлінських рішень.

Основною проблемою управління технічним боргом в проектах є існування обмежень. Класичний проектний трикутник завжди буде негативно

впливати на можливості управління технічним боргом. Адже вирішення проблеми технічного боргу скоріш за все буде негативно впливати на здатність проекту виконувати усі вимоги з календарного планування (обмеження по часу) і, аналогічно, скоріш за все буде вимагати додаткових ресурсів (обмеження по витратах). Тому усі аспекти управління технічним боргом повинні вирішуватись із врахуванням насамперед цих двох обмежень і, особливо актуальними є проблеми впливу технічного боргу на фінансові результати реалізації проекту. Це питання є частиною управління обмеженням по витратах і може бути також пов'язаним із управлінням іншими обмеженнями — по часу і обсягу робіт, якщо у договорах за порушення таких обмежень передбачено штрафні фінансові санкції.

Загалом для будь-якого проекту фінансова модель управління технічним боргом може відображатись таким чином (рис. 2).

Отже, процес створення будь-якого продукту можна описати як здійснення інвестицій, внаслідок чого створюється продукт певної якості, який і можна продати на певній ітерації за базову ціну (Basic price, BP). Відповідно до ідеального сценарію реалізації проекту такі інвестиції і якість будуть відповідати базовому плану на 100% і у нашій моделі будуть прийняті як базові параметри (рис. 2). Однак ідеального сценарію розвитку життєвого циклу проекту фактично не існує, а тому виникнення технічного боргу буде відбуватись на певних фазах.

Власне сумарна вартість базових інвестицій та витрат на ліквідацію технічного боргу завжди повинна бути меншою від сумарної величини собівартості створення продукту та прибутку від реалізації проекту (за мінусом майбутніх витрат з обслуговування/підтримки продукту):

$$\sum_{i=1}^n BP + (FL + FB) \leq PC + P - SC \quad (1)$$

Важливою умовою також є:

$$(FL, FB) \geq FC \quad (2)$$

де FL — можливі (очікувані) втрати від виникнення технічного боргу, FB — можливі (очікувані) вигоди від виникнення технічного боргу, n — кількість ітерацій, FC — витрати на ліквідацію

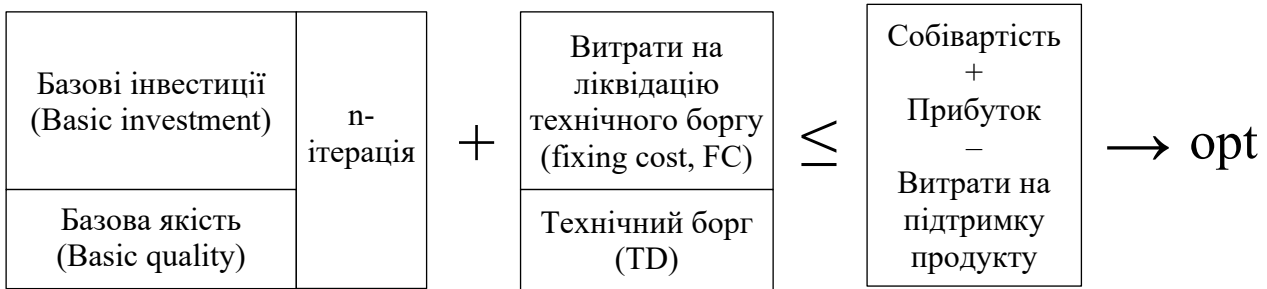


Рис. 2. Фінансова оптимізаційна модель управління впливом технічного боргу на фінансові результати під час управління проектами

технічного боргу, PC — собівартість, P — прибуток, SC — витрати на підтримку продукту.

Крім того, варто врахувати, що відсутність ліквідації технічного боргу (або його часткова ліквідація) буде збільшувати витрати на обслуговування продукту проекту, якщо таке обслуговування передбачено договорами або життєвим циклом продукту. І навпаки, що більший обсяг технічного боргу буде ліквідовано (фактично більше недоліків ліквідовано, спрощено умови користування продуктом для замовника/споживача), тим меншими в майбутньому будуть витрати на супровід/обслуговування продукту проекту.

Розглянемо основні варіанти впливу технічного боргу на фінансові результати та показники ефективності проектів.

Перший узагальнений варіант передбачає, що технічний борг спричинить у майбутньому отримання певних втрат (прогнозований збиток), а тому вживаються заходи з його ліквідації. Таким чином фактичний фінансовий результат (FR_{actual}) буде становити:

$$FR_{actual} = FR_{target} - FC \quad (3)$$

де FR_{target} — плановий фінансовий результат (відповідно до базового плану проекту)

Вартість заходів із ліквідації технічного боргу фактично збільшує вартість створення продукту проекту, тобто є потреба збільшувати інвестиції. Отже, фактичний фінансовий результат проекту буде меншим за плановий ($FR_{actual} < FR_{target}$) і це негативно вплине на показники ефективності проекту:

- 1) зниження чистої теперішньої вартості (net present value, NPV) внаслідок збільшення інвестицій (Investments, I) ($I_{actual} > I_{target}$);
- 2) зниження індексу прибутковості (profitability index, PI);
- 3) збільшення періоду окупності (discounted payback period, DPP).

Таким чином, єдина економічна доцільність ліквідації технічного боргу зберігається за умови, якщо витрати з його ліквідації є меншими за прогнозовані збитки від проблем, спричинених таким технічним боргом.

Однак, ми розглядаємо таку ситуацію виключно за інших рівних умов, не беручи до уваги можливі репутаційні витрати та прямі штрафні санкції, передбачені у договорах, пов'язаних із реалізацією конкретного проекту. З фінансової точки зору такий варіант є економічно менш привабливим порівняно із базовим (ідеальним) планом, однак економічно більш привабливим порівняно із прогнозним фактичним планом (за умови відсутності ліквідації технічного боргу).

Однак виникнення технічного боргу може бути пов'язане і з прагненням удосконалити продукт, здійснити певне розширення функціоналу. Тому другий узагальнений варіант передбачає, що технічний борг спричинить у майбутньому отримання певних вигод (прогнозований прибуток), а тому вживаються заходи з ліквідації технічного боргу. Таким чином фактичний фінансовий результат (FR_{actual}) буде становити:

$$FR_{actual} = FR_{target} + \Delta FR \quad (4)$$

$$FR_{actual} > FR_{target} \quad (5)$$

де ΔFR — зміна фінансового результату внаслідок удосконалення продукту.

Вартість заходів із ліквідації технічного боргу зумовлює збільшення грошових потоків, отриманих від реалізації продукту проекту, проте потрібно врахувати і збільшення інвестицій (за рахунок FC). Тобто відбувається як збільшення вхідних грошових потоків, так і збільшення інвестицій. Отже, фактичний фінансовий результат проекту буде більшим за плановий ($FR_{actual} > FR_{target}$) і це позитивно вплине на показники ефективності проекту:

- 1) збільшення чистої теперішньої вартості (net present value, NPV) внаслідок збільшення грошових потоків (cashflow, CF, $CF_{actual} > CF_{target}$) на більшу величину, ніж приріст інвестицій (Investments, I) ($I_{actual} > I_{target}$). Обов'язковою умовою такої ситуації є: $\Delta CF_{actual} > \Delta I_{actual}$;
- 2) збільшення індексу прибутковості (profitability index, PI);
- 3) зменшення періоду окупності (discounted payback period, DPP).

Варто відзначити, що вищеописана ситуація, як і економічна доцільність ліквідації технічного боргу відповідно до другого варіанту зберігається за умови, якщо витрати з його ліквідації є меншими за прогнозований прибуток, отриманий внаслідок удосконалень продукту шляхом ліквідації технічного боргу.

Висновки. Метафора технічного боргу активно використовується в управлінні проектами уже більш як 30 років і впродовж цього періоду часу і сама дефініція категорії «технічний борг» і концепція управління технічним боргом зазнали значного розвитку та розширення. Значна частина науковців до технічного боргу схильна зараховувати не лише обов'язкові роботи проекту (чи роботи з виправлення їхніх негативних наслідків), але і потенційні позитивні вдосконалення продукту проекту. За такого підходу значно розширено і спектр передумов, за яких можливим є виникнення технічного боргу у проектах. Крім того, варто погодитись, що у такому випадку технічний борг не буде виникати лише у незначній кількості

проектів. А отже, проблема управління технічним боргом та його вплив на фінансові результати проектів набувають особливої актуальності.

Використання розробленої у дослідженні фінансової оптимізаційної моделі управління технічним боргом під час управління проектами дозволяє оптимізувати вплив технічного боргу на фінансові результати проекту та врахувати усі його негативні (чи позитивні) аспекти впливу.

Подальші наукові дослідження впливу технічного боргу на фінансові результати проектів доцільно зосередити на деталізації окремих складових розробленої моделі, а також на розширенні спектру показників, на основі яких оцінюється ефективність проектів. У цьому дослідженні вплив технічного боргу на фінансові результати проектів було оцінено на основі витратного підходу (Cost/Benefit Analysis, CBA), тоді у перспективі можна здійснити дослідження на основі інших підходів, зокрема теорії ціноутворення опціонів (Option Pricing Theory) та портфельного менеджменту (Portfolio management).

Література

1. Akbarinasaji S., Bener A. Adjusting the Balance Sheet by Appending Technical Debt. *IEEE 8th International Workshop on Managing Technical Debt (MTD)*, Raleigh, NC, USA. 2016. P. 36–39.
2. Almeida R.R., Nascimento Ribeiro R., Treude C., Kulesza U. Business-Driven Technical Debt Prioritization: An Industrial Case Study. *EEE/ACM International Conference on Technical Debt (TechDebt)*, Madrid, Spain. 2021. P. 74–83.
3. Besker T., Martini A., Bosch J. The use of incentives to promote technical debt management. *Information and Software Technology*. 2022. Vol. 142. P. 1–16.
4. Chin S., Huddleston E., Bodwell W., Gat I. The Economics of Technical Debt. *Cutter IT Journal*. October 2010.
5. Cunningham W. The WyCash Portfolio Management System. Proc. OOPSLA, ACM. 1992. URL: <http://c2.com/doc/oopsla92.html> (дата звернення: 30.10.2023).
6. Curtis B., Sappidi J., Szykarski A. Estimating the Principal of an Application's Technical Debt. *Software, IEEE Computer Society*. 2012. 29 (6). P. 34–42.
7. Curtis B., Sappidi J., Szykarski A. Estimating the size cost and types of Technical Debt. *3rd International Workshop on Managing Technical Debt (MTD '12), IEEE Computer Society*. 2012. P. 49–53.
8. De Groot J., Nugroho A., Back T., Visser J. What is the value of your software. *3rd International Workshop on Managing Technical Debt (MTD '12), IEEE Computer Society*. 2012. P. 37–44.
9. Dos Santos P.S. M., Varella A., Dantas C.R. and Borges D.B. Visualizing and Managing Technical Debt in Agile Development: An Experience Report. *Lecture Notes in Business Information Processing, Springer*. 2013. 149. P. 121–134.
10. Gomes F. et al. Investigating the point of view of project management practitioners on technical debt. *TechDebt '22: Proceedings of the International Conference on Technical Debt* May. 2022. P. 31–40.
11. Guo Y., Seaman C. A portfolio approach to technical debt management. *2nd International Workshop on Managing Technical Debt, ACM*. 2011. P. 31–34.
12. Kruchten P., Nord R., Ozkaya I. Technical Debt: From Metaphor to Theory and Practice. *Software, IEEE Computer Society*. 2012. 29 (6). P. 18–21. URL: https://smallake.kr/wp-content/uploads/2015/09/2012_019_001_58818.pdf (дата звернення: 30.10.2023).
13. Nord R., Ozkaya I., Kruchten P., Gonzalez-Rojas M. In Search of a Metric for Managing Architectural Technical Debt. *Joint Working IEEE/IFIP Conference on Software Architecture (WICSA) and European Conference on Software Architecture (ECSA), IEEE Computer Society*. 2012. P. 91–100.
14. Nugroho A., Visser J., Kuipers T. An empirical model of technical debt and interest. *2nd International Workshop on Managing Technical Debt (MTD' 11), ACM*. 2011. P. 1–8.

15. Schmid K. A formal approach to technical debt decision making. *9th International Conference on Quality of Software Architectures (QoSA' 13)*, ACM. 2013. P. 153–162.
16. Stochel M.G., Wawrowski M.R., Rabiej M. Value-Based Technical Debt Model and Its Application. *7th International Conference on Software Engineering Advances (ICSEA' 12)*, XPert Publishing Service. 2012. P. 205–212.
17. Vora U. Measuring the Technical Debt. *17th Annual System of Systems Engineering Conference (SOSE)*. Rochester, NY, USA. 2022. P. 185–189.

References

1. Akbarinasaji, S., & Bener, A. (2016). Adjusting the Balance Sheet by Appending Technical Debt. *IEEE 8th International Workshop on Managing Technical Debt (MTD)*, Raleigh, NC, USA, 36–39.
2. Almeida, R.R., Nascimento Ribeiro, R., Treude, C., & Kulesza, U. (2021). Business-Driven Technical Debt Prioritization: An Industrial Case Study. *EEE/ACM International Conference on Technical Debt (TechDebt)*, Madrid, Spain, 74–83.
3. Besker, T., Martini, A., & Bosch, J. (2022). The use of incentives to promote technical debt management. *Information and Software Technology*, 142, 1–16.
4. Chin, S., Huddleston, E., Bodwell, W., & Gat, I. (2010). The Economics of Technical Debt. *Cutter IT Journal*.
5. Cunningham, W. (1992). The WyCash Portfolio Management System. *Proc. OOPSLA, ACM*. URL: <http://c2.com/doc/oopsla92.html>
6. Curtis, B., Sappidi, J., & Szyrkarski A. (2012). Estimating the Principal of an Application's Technical Debt. *Software, IEEE Computer Society*, 29 (6), 34–42.
7. Curtis, B., Sappidi, J., & Szyrkarski, A. (2012). Estimating the size cost and types of Technical Debt. *3rd International Workshop on Managing Technical Debt (MTD '12)*, *IEEE Computer Society*, 49–53.
8. De Groot, J., Nugroho, A., Back, T., & Visser, J. (2012). What is the value of your software. *3rd International Workshop on Managing Technical Debt (MTD '12)*, *IEEE Computer Society*, 37–44.
9. Dos Santos, P.S.M., Varella, A., Dantas, C.R., & Borges, D.B. (2013). Visualizing and Managing Technical Debt in Agile Development: An Experience Report. *Lecture Notes in Business Information Processing, Springer*, 149, 121–134.
10. Gomes, F. et al. (2022). Investigating the point of view of project management practitioners on technical debt. *TechDebt '22: Proceedings of the International Conference on Technical Debt*, May, 31–40.
11. Guo, Y., & Seaman, C. (2011). A portfolio approach to technical debt management. *2nd International Workshop on Managing Technical Debt, ACM*, 31–34.
12. Kruchten, P., Nord, R., & Ozkaya, I. (2012). Technical Debt: From Metaphor to Theory and Practice. *Software, IEEE Computer Society*, 29 (6), 18–21. URL: https://smallake.kr/wp-content/uploads/2015/09/2012_019_001_58818.pdf
13. Nord, R., Ozkaya, I., Kruchten, P., & Gonzalez-Rojas, M. (2012). In Search of a Metric for Managing Architectural Technical Debt. *Joint Working IEEE/IFIP Conference on Software Architecture (WICSA) and European Conference on Software Architecture (ECSA)*, *IEEE Computer Society*, 91–100.
14. Nugroho, A., Visser, J., & Kuipers, T. (2011). An empirical model of technical debt and interest. *2nd International Workshop on Managing Technical Debt (MTD' 11)*, *ACM*, 1–8.
15. Schmid, K. (2013). A formal approach to technical debt decision making. *9th International Conference on Quality of Software Architectures (QoSA' 13)*, *ACM*, 153–162.
16. Stochel, M.G., Wawrowski, M.R., & Rabiej, M. (2012). Value-Based Technical Debt Model and Its Application. *7th International Conference on Software Engineering Advances (ICSEA' 12)*, *XPert Publishing Service*, 205–212.
17. Vora, U. (2022). Measuring the Technical Debt. *17th Annual System of Systems Engineering Conference (SOSE)*. Rochester, NY, USA, 185–189.

УДК 339.13

Кундицький Олександр Олександрович
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка*
Kundytskyi Oleksandr
*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Management
Ivan Franko National University of Lviv*
ORCID: 0000-0002-7848-4717

Кривешко Ольга Володимирівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Львівський національний університет імені Івана Франка*
Kryveshko Olga
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management
Ivan Franko National University of Lviv*
ORCID: 0000-0001-8633-9459

Бутитер Даніель
*доктор філософії
Вроцлавський університет (Польща)*
Butyter Daniel
*PhD in Economics, Associate Professor
Uniwersytet Wroclawski (Poland)*
ORCID: 0000-0002-0810-6227

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9259

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ МАЛИМИ ПРОДУКТОВИМИ МАГАЗИНАМИ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF APPLICATION OF MERCHANDISE BY SMALL PRODUCT STORES IN UKRAINE

Анотація. У статті досліджено особливості впровадження та використання мерчандайзингу у роздрібній торгівлі. Розглянуто сутність мерчандайзингу. Наголошено на існуванні різновидів мерчандайзингу. Сучасна світова теорія маркетингу виділяє п'ять основних видів мерчандайзингу: мерчандайзинг продукту, віртуальний мерчандайзинг, роздрібний мерчандайзинг, багатоканальний мерчандайзинг та цифровий мерчандайзинг. Основний акцент зроблено на роздрібному мерчандайзингу.

В сучасних умовах роздрібно торгівля продуктами харчування характеризується великою кількістю мережових операторів та значною кількістю малих магазинів, якими володіють представники малого бізнесу. В основному мережові оператори володіють великоформатними магазинами. Хоча мають місце і формати з ознаками супермаркетів і магазинів «біля дому». В умовах війни суттєво змінилася поведінка споживачів. Тому, хоча представники малої роздрібно торгівлі намагаються конкурувати із мережовим ритейлом, однак є необхідність пошуку більш дієвого інструментарію.

Проведено опитування споживачів. Виявлено, що основними критеріями вибору місця купівлі продуктів харчування є зручність розташування магазину, цінова політика, асортимент, легкість знаходження товарів у магазині, наявність стоянки для автомобілів. На основі цього зроблено висновок про важливість застосування мерчандайзингу роздрібною торгівлею.

Визначено основні типи інструментів мерчандайзингу роздрібного магазину: асортимент, планограма торговельного залу, викладка товарів, застосування торговельного обладнання, зовнішні та внутрішні засоби торговельної реклами, зовнішній та внутрішній дизайн. Проаналізовано використання цього інструментарію вітчизняними магазинами. Проведено порівняльний аналіз фактичного використання та можливостей застосування кожного виду інструментарію мерчандайзингу великим рітейлом та малими продуктовими магазинами.

Зроблено висновок, що незначний розмір торговельних площ та фінансові можливості малого рітейлу обмежують можливості використання мерчандайзингу. Виникає необхідність у розробці окремих підходів щодо викладки товарів та застосування інших інструментів мерчандайзингу для малих продуктових магазинів.

Ключові слова: мерчандайзинг, види мерчандайзингу, роздрібний магазин, великий рітейл, малий продуктових магазин, роздрібний мерчандайзинг, інструментарій мерчандайзингу, викладка товарів

Summary. The peculiarities of the implementation and use of merchandising in retail trade are examined in the article. The essence of merchandising is considered. The existence of varieties of merchandising is emphasized. Modern world marketing theory identifies five main types of merchandising: product merchandising, virtual merchandising, retail merchandising, omnichannel merchandising and digital merchandising. The essence of each type is considered. The main emphasis on retail merchandising is made.

In modern conditions, the retail trade of grocery is characterized by a large number of network operators and a significant number of shops owned by representatives of small businesses. Network operators mainly own large format stores. Although there are also formats with signs of supermarkets and convenience shops. During the war, consumer behavior changed significantly in Ukraine. Therefore, although representatives of small retail try to compete with chain retail, there is a necessity to find more effective marketing tools.

A consumer survey was conducted. It was found that the main criteria for choosing a place to buy food are convenience of the location of the store, price policy, assortment, ease of finding goods in the store, availability of parking. Based on this, a conclusion was made about the importance of applying retail merchandising.

The main types of merchandising tools of a retail store are defined: assortment, planogram of the trading hall, display of goods in the store, specialize of use of trade equipment, external trade advertising and internal trade advertising, external and internal design. The use of this toolkit by domestic stores was analyzed. A comparative analysis of the actual use and application possibilities of each type of merchandising tools by large retailers and small grocery stores was conducted.

It was concluded that the small size of retail spaces and the financial capabilities of small retail limit the possibilities of using merchandising. There is a need to develop separate approaches to the display of goods and the use of other merchandising tools for small grocery stores.

Key words: merchandising, types of merchandising, store, shop, large retail, small grocery store, retail merchandising, merchandising tools, product display

Постановка проблеми. Сутність мерчандайзингу є добре відомим сучасним спеціалістам із роздрібною торгівлею, оскільки він активно застосовується протягом останніх десятиріч у всьому світі. Принципи та методи мерчандайзингу постійно еволюціонують, що пов'язане як із постійними дослідженнями споживчої поведінки, так і появою нових технологій продажів. З появою в Україні великого рітейлу маркетингова спільнота заговорила про мерчандайзинг та його застосування у торгових залах. Якщо на початках формування ринкової економіки його активно використовували в основному великі магазини самообслуговування, за 30 років еволюції вітчизняної роздрібною торгівлею його ефективно почала впроваджувати частина представників малого рітейлу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Принципи мерчандайзингу великоформатної торгівлі та малих магазинів відрізняються виходячи із обсягу торговельних площ та фінан-

сових можливостей. Виходячи із цього, необхідна адаптація наукового обґрунтованих методів планування розміщення товарів для малого рітейлу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань мерчандайзингу присвячені публікації теоретиків та практиків маркетингу як за кордоном, так і в Україні. Сучасні технології мерчандайзингу активно досліджують Х.Бхасін (Bhasin) [1], С.Малік (Malik) [2]. Одними із перших наукові дослідження у сфері мерчандайзингу в Україні розпочали Є.Ромат [3], В.Божкова [4], у подальшому їх продовжили такі науковці як Т.Григоренко [5]. Оскільки його ефективність стала очевидною, протягом останніх двох десятиріч обсяг досліджень з даної проблематики значний. У результаті вітчизняні вузи розпочали впроваджувати навчальну дисципліну «Мерчандайзинг» у освітні програми підготовки спеціалістів напрямку «Маркетинг». Зокрема, на роздрібному мерчандайзингу сконцентрували свою увагу О.Данкеєва

[6], Н. Ілляшенко [7], О. В. Зозульов [8], О. Литвиненко [9] та ін.

Виклад основного матеріалу. Перш за все, проаналізуємо, як трактує сучасна спільнота термін «мерчандайзинг». У кембірджському словнику мерчандайзинг трактується як «діяльність, спрямована на підвищення обізнаності людей про ваші продукти та збільшення продажів за допомогою реклами, спеціальних виставок або заходів тощо» [10]. Представник західного маркетингу С. Малік, аналізуючи різні визначення мерчандайзингу, ідентифікує його як планування та контроль товарних запасів роздрібною формою таким чином, щоб балансувати між очікуваннями цільового клієнта та стратегією фірми [2].

Вітчизняні дослідники Т. Старицький та О. Старицька визначили мерчандайзинг як комплекс заходів, що здійснюються у торговельній залі та спрямовані на просування того чи іншого товару, марки, виду або упакування, результатом якого завжди є стимулювання бажання споживачів вибрати й купити товар, що просувається [11, с. 34]. Сумські науковці пропонують більш загальне трактування мерчандайзингу як сукупності засобів, спрямованих на збільшення обсягів продажу безпосередньо на місцях або ж як методи ефективного розташування товару на прилавках і у вітринах магазинів [12, с. 551].

Загалом, ми пропонуємо визначати мерчандайзинг як науку розміщення товарів та інформаційних матеріалів у торговельних залах.

На даний час світова спільнота виділяє 5 основних типів мерчандайзингу:

- 1) товарний мерчандайзинг (або мерчандайзинг продукту);
- 2) візуальний мерчандайзинг;
- 3) роздрібний мерчандайзинг;
- 4) багатоканальний або сітьовий мерчандайзинг;
- 5) цифровий (віртуальний) мерчандайзинг [1].

Товарний мерчандайзинг спрямований на стимулювання продажу конкретного товару або торгової марки і визначається виробником та дистриб'юторами. Він включає рекламні матеріали для конкретного товару або торгової марки, корпоративний стиль, правила викладки, брендове торгове обладнання тощо.

Візуальний мерчандайзинг західні спеціалісти визначають як усі дії, що використовуються для демонстрації продукту, щоб підкреслити його характеристики і включає діяльність, яка використовується у візуальному мерчандайзингу, може бути створена шляхом використання доступного простору, освітлення в магазині та використання різного дизайну [1].

Роздрібний мерчандайзинг передбачає організацію розміщення торговельного обладнання та товарів у торговельному залі таким чином, щоб збільшити обсяги збуту шляхом збільшення розміру покупок споживачами.

Багатоканальний мерчандайзинг є одним із новітніх типів мерчандайзингу і передбачає створення єдиної платформи для різних видів продажів — торгівлі через магазини, інтернет-продажів, прямого маркетингу тощо.

Цифровий мерчандайзинг передбачає формування принципів продажу та просування товарів і послуг за допомогою інтернету.

Більш детальні класифікації мерчандайзингу у своїх дослідженнях аналізує Т. Григоренко [5].

Разом з тим об'єктом нашого зацікавлення виступає роздрібний мерчандайзинг.

Мерчандайзинг відноситься до так званого ВТЛ-маркетингу, тобто інструментарію, який дає можливість доводити інформацію цільово до індивідуальних споживачів. На основі спостережень ми можемо констатувати, що сучасний роздрібний мерчандайзинг включає:

- планування і вибір виду та стилю торгового обладнання;
- розміщення торгового обладнання, прилавків та вітрин у магазині;
- розміщення товарів на полицях та у вітринах;
- розміщення інформаційних та рекламних матеріалів у торговельних залах.

Плануючи розміщення торговельних вітрин та асортименту товарів ми орієнтуємось на певний сегмент споживачів. Звичайно, коли мова йде про великий рітейл, при плануванні розміщення товарів ми ставимо за ціль провести потенційного споживача повз усі або максимальну кількість вітрин, оскільки торгові точки відвідують представники усіх сегментів споживчого ринку. Однак коли ми говоримо про малий рітейл, ми повинні усвідомлювати, що кількість відвідувачів таких магазинів незначна і обмежується за певними характеристиками. Для визначення цих характеристик ми провели опитування 100 випадкових респондентів, у якому були зазначені наступні питання:

1. Де ви здійснюєте купівлю продуктів харчування?
2. Як часто ви здійснюєте купівлю продуктів харчування?
3. Чи є продуктові магазини, які ви відвідуєте постійно. Якщо є, то які причини вибору саме цих магазинів?

Базуючись на проведених опитуваннях, ми можемо визначити такі основні критерії, за якими можна ідентифікувати відвідувачів малих продуктових магазинів (табл. 1).

Разом із там 86% респондентів зазначили, що не менше аніж 1 раз в тиждень відвідують великі супермаркети. Основними причинами відвідування було названо:

- 1) низькі ціни (62%);
- 2) широта асортименту, можливість купити усе необхідне в одній торговій точці (59%);

Таблиця 1

Основні критерії (причини) вибору споживачами малих продуктових магазинів для здійснення покупок

№ з/п	Характеристика місцезнаходження	% респондентів	Причини вибору
1.	Близькість до місця проживання	98	Зручність, якість обслуговування, наявність необхідних товарів, необхідність швидкої купівлі необхідних продуктів
2.	Близькість до місця роботи або дозвілля	73	Необхідність швидко придбати продукти для перекусу, візитів у гості
3.	Випадковість відвідування, пов'язана із проходженням/проїздом поруч	71	Наявність термінової необхідності у покупці, перекус, звернення уваги на торгову точку через вітрини та рекламні оголошення, наявність інформації про вигідні пропозиції або дефіцитний товар
4.	АЗК (автозаправочні станції)	45	Імпульсні покупки під час обслуговування автомобіля, потреба у покупках під час подорожей
5.	Близькість до місця тимчасового перебування (лікувальні, санаторно-відпочинкові заклади тощо).	17	Необхідність купівлі продуктів харчування під час виїзного відпочинку, перебування в лікарнях тощо. Основна причина — відсутність поблизу інших магазинів або відсутність можливості швидкого переміщення на більшу відстань

Джерело: розроблено авторами на основі результатів опитування респондентів

- 3) легкість знаходження необхідного товару на торговельних полицях (51%);
- 4) цікаві акційні пропозиції (43%);
- 5) наявність місць для паркування, зручність закупівлі автомобілем (38%).

Також як причини зазначались близькість розташування, відвідування супермаркетів як спосіб дозвілля, можливість детально вивчити товар до його купівлі у зоні самообслуговування, просторість тощо.

Вивчаючи причини вибору споживачами малих роздрібних магазинів та великих супермаркетів та аналізуючи асортимент і викладку товарів у малому ритейлі ми дійшли висновку, що мерчандайзинг — це той інструментарій, яким зазвичай нехтують дрібні підприємці і який дасть їм можливість збільшити обсяги збуту та привабити більше відвідувачів, впроваджуючи та удосконалюючи мерчандайзинг у своїх закладах.

Обґрунтуємо нашу позицію.

Перш за все, зауважимо, що більшість малого ритейлу при організації своєї торговельної діяльності відштовхується від тверджень, що при виборі місця покупки споживачі користуються критеріями зручності розташування торговельної точки, ціни, асортименту та якості обслуговування. Безперечно, ці критерії є ключовими, однак не виключними. Як наслідок, доволі часто ми маємо можливість спостерігати явище хаотичного розміщення великої кількості товарів у магазині площею 20–60 м², при якому відвідувачеві важко знайти необхідні речі. Навіть за умови здійснення покупки у такій торговій точці величина покупки буде меншою аніж в магазині, де товар добре проглядається відвідувачу. Ефективність

впровадження заходів мерчандайзингу роками доведена вітчизняним та світовим ритейлом, а американський інститут POPAI ще у 1995 році довів, що 70% рішення про покупку приймається в магазині [12, с. 551]. Однак малий ритейл має обмежені можливості щодо застосування мерчандайзингу.

До основного інструментарію роздрібно-мерчандайзингу слід віднести:

- асортимент;
- планограму торговельного залу;
- викладку товарів;
- торговельне обладнання;
- зовнішні засоби реклами (вивіски, вітрини);
- POS-матеріали;
- зовнішній дизайн (прилеглі території, стоянки, фасади);
- внутрішній дизайн (колір, запах, звук, освітлення) [13, с. 487].

Способи та можливості використання кожного із зазначених видів інструментарію для малого і великого ритейлу відрізняються. Розглянемо детальніше.

Асортимент товарів продуктових магазинів у першу чергу повинен відповідати обсягу торговельних площ. За сучасними критеріями супермаркети мають торговельну площу понад 300 м², за рахунок чого мають можливість розміщувати на вітринах усі категорії продуктів харчування. Зазвичай в межах кожної продуктової категорії присутній повний асортимент декількох брендів. Розраховуючи на різні сегменти відвідувачів супермаркети намагаються планувати асортимент таким чином, щоб у межах кожної категорії були представлені товари трьох основних цінових сегментів — дешеві товари, середній та преміум ціновий

сегменти. Окрім того, більшість ритейлерів створюють власні приватні торгові марки (супермаркети «Сільпо» — ТМ «Повна чаша» і «Премія»; мережа «АТБ» — ТМ «Розумний вибір», «Своя лінія» і «Delux»; Метро Каш енд Кері — «Аро» і «Метро» тощо). Однак через централізовані поставки у мережевого ритейлу доволі часто представлені відомі міжнародні та національні бренди і обмежений або відсутній товар місцевих виробників, до якого лояльне населення у регіонах.

На протипагу супермаркетам малий ритейл не має можливості формувати широкий асортимент. Через обмеження торговельних площ асортимент товарів налічує 500 (для торгових залів 15–20 м²)–3000 тис. позицій (для торгових залів 50–70 м²). Переважно представлені товари лише окремих груп. Якщо магазин обмежується вузькою спеціалізацією (наприклад, овочі та фрукти, молочні продукти або м'ясні продукти), у ньому може бути представлена продукція кількох виробників. Якщо спеціалізація відсутня, переважно у магазині представлені 2–5 торгових марок в межах однієї категорії. Через організаційні особливості, дрібні магазини більш гнучкі в розрізі співпраці із виробниками та дистриб'юторами, тому їм легше налагодити співпрацю із місцевими виробниками, малими фермерськими господарствами та цехами.

Планограма торговельного залу передбачає чітке планування розміщення товарів згідно категорій, торгових марок, видів тощо. Торговельна площа великого ритейлу дозволяє чітко спланувати та дотримуватися такої планограми. Простір між торговими рядами робить перебування відвідувачів комфортним. За рахунок великих площ та зон самообслуговування спеціалісти планують таке розміщення прилавків та вітрин, при якому споживач змушений пройти повз весь асортимент товарів до тих категорій, заради яких він цільово зайшов у магазин. Як приклад, у більшості продуктивних супермаркетів молочна продукція та хлібобулочні вироби розміщені у кінці торговельних залів або у протилежній стороні від входу у торговий зал з метою повного проходження прилавків відвідувачами.

З позиції планограм переваги у малих магазинах відсутні. Використання цього інструментарію мерчандайзингу обмежене. Обмежений торговельний простір не дозволяє робити більшість маніпуляцій із торговельним обладнанням.

У розрізі викладки товарів хоча у великого ритейлу результативність вища, однак і малий ритейл може використовувати ефективні рішення.

Великий обсяг торгових площ дозволяє великому ритейлу робити товар достатньо помітним для споживача. У залежності від домовленостей із виробниками та дистриб'юторами один вид товару може займати декілька місць на полиці. На даний момент різні мережеві оператори використовують

різні базові принципи викладки товару. Так, у супермаркетах «Сільпо», «АТБ», «Близенько», «Руквичка» в межах кожної товарної категорії продукти групуються за торговими марками. «Ашан» групує продукти за видами (на прикладі соків: усі томатні соки різних торгових марок, потім яблучні усіх торгових марок і т.д.). Оскільки торговельні полиці добре продиляються відвідувачами, ефективним є розміщення товару на усіх полицях.

Незначний обсяг торгових прилавків та вітрин у малому ритейлі вимагає економії місць, за рахунок чого кожна товарна позиція візуально займає лише одне місце. Як показує практика, у більшості малих продуктивних магазинів викладка товарів хаотична — продукти однієї категорії різних торгових марок можуть знаходитися у різних місцях. Правильна викладка товарів блоками дає можливість підвищити ефективність продажів. Оскільки більшість малих магазинів використовує тип обслуговування із-за прилавка, високий рівень видимості має лише частина полиць та прилавків. Ефективною буде викладка у тому випадку, якщо на ту частину прилавків та полиць, яка погано проглядається, виставляти ту категорію товарів, за якою відвідувачі спеціально прийшли і запитують про наявність у продавця (крупни, борошно, цукор, сіль, хліб, олії тощо). У жодному разі не можна на такому обладнанні розміщувати товари імпульсного та миттєвого попиту.

Сучасний великий ритейл використовує новітнє технологічне обладнання, яке робить перебування відвідувачів у торговельних залах комфортним. Основні представники українського продуктового ритейлу використовують обладнання у єдиному фірмовому стилі і відмовилися від використання обладнання виробників. У першу чергу мова йде про холодильне обладнання та морозильні камери. З однієї сторони, це підвищує капітальні витрати ритейлерів, а і іншої — дає можливість контролювати якість зберігання товарів та зменшити вплив виробників на умови постачання.

Нове торговельне обладнання має високу вартість, що, переважно, не до снаги малим підприємцям, у результаті чого вони купують вживане. Як наслідок, в багатьох випадках торгове обладнання у малих продуктивних магазинах зношене і має недостатньо привабливий вигляд. Більше того, за дизайном і зовнішнім виглядом обладнання може мати суперечливий вигляд. Разом з тим, більшість малих магазинів користуються можливістю використання торговельного обладнання виробників та дистриб'юторів. Особливо популярною є така практика щодо морозива та заморожених напівфабрикатів, соків, вод, слабоалкогольних напоїв тощо. Використання брендованого обладнання підвищує обсяги збуту конкретних торгових марок, але позбавляє можливості торговців розміщувати у такому обладнанні товари інших виробників.

Що стосується використання зовнішніх засобів реклами таких як вітрини та вивіски, на нашу думку, можливості різних типів торговців однакові. Можливість використання більше залежить від вибору локації і типу споруди, аніж розміру торговця чи його фінансових можливостей.

Використання POS-матеріалів передбачає інформаційних супровід відвідувача у торговельному залі. У великих супермаркетах споживач ще до входу у торговий зал отримує інформацію про чинні і майбутні акції. Супермаркети постійно транслюють аудіозаписи та відеоролики про конкретні товари, знижки чи акції. Але більшість великих рітейлерів відмовилися від практики використання POS-матеріалів виробників у торгових залах, у зв'язку із чим всі витрати на виготовлення та розповсюдження POS-матеріалів стають маркетинговими затратами супермаркетів.

Малий рітейл не має достатньо місця для розміщення інформаційних повідомлень у торговель-

них залах. Трансляція аудіо- та відеозаписів щодо товарів та акцій всередині магазинів є недоречною та неефективною — в обмеженому просторі така трансляція буде дратувати відвідувачів. Разом з тим, ті магазини, які активно застосовують маркетинговий інструментарій, успішно використовують POS-матеріали виробників — шелфтокери, фірмові цінники, воблери, фірмові цінники, організатори тощо.

Переважно великий рітейл може дієво використовувати інструментарій зовнішнього дизайну. Плануючи розміщення нових магазинів, рітейлери шукають місця із парковками та вільним простором навколо або всередині торговельних комплексів. Постає необхідність у постійній підтримці зовнішніх інфраструктурних об'єктів. Це дає можливість споживачам залишати автомобільний транспорт поблизу магазинів і таким чином не залежати при здійсненні покупок від фізичної можливості донести товари на велику відстань.

Таблиця 2

Порівняння можливостей застосування інструментів мерчандайзингу представниками великого та малого продуктового рітейлу

№ з/п	Інструментарій мерчандайзингу	Великий рітейл	Малі магазини формату «біля дому»
1.	Товарний асортимент	5000–3000 видів товарів усіх товарних категорій. В межах кожної категорії товарів декілька торгових марок усіх ціннових сегментів. Обмежений асортимент місцевих виробників	До 3000 видів товарів, обмежена кількість категорій товарів. В межах кожної товарної категорії 2–3 торгові марки. Обмежені ціннові сегменти. Є продукція місцевих виробників, яка користується попитом
2.	Планограма торговельного залу	Чітко спланована. Розмір торговельних площ дає змогу підібрати найефективніші рішення щодо розміщення торговельного обладнання та вітрин	Обмежені можливості формування через малий обсяг торговельного простору
3.	Викладка товарів	Широкі можливості ефективного представлення у торговому залі, які використовуються у більшості випадків	Обмежені можливості маніпуляцій із товарами імпульсного і миттєвого попиту
4.	Торговельне обладнання	Нааявність фінансових можливостей для купівлі новітнього обладнання привабливого вигляду. Переважно відмова від використання фірмового обладнання від відомих брендів	Обмежені фінансові можливості для купівлі сучасного обладнання. Активне використання торгового обладнання від виробників
5.	Зовнішні засоби реклами	Можливості застосування однакові	
6.	POS-матеріали	Використовують матеріали власного виробництва. Ефективність використання висока, однак передбачає додаткові фінансові витрати	Використовують матеріали виробників. Не несуть фінансові витрати. Ефективність залежить від правильності розміщення та ефективності акцій виробника
7.	Зовнішній дизайн	Є необхідність в організації та підтримці такого дизайну для приваблення відвідувачів	Потреба незначна або відсутня
8.	Внутрішній дизайн	Ефективно використовується для просування конкретних категорій товарів та регулювання чисельності відвідувачів у торговельних залах	Простий у застосуванні але практично не застосовується підприємцями

Джерело: власна розробка

Формат малих магазинів в основному розрахований на те, що більшість їх відвідувачів мають кінцеві пункти призначення (наприклад — дім, робота, місце відпочинку) поруч із торговою точкою. Як наслідок, можливість паркувати автомобілі не є рушійною при виборі місця покупки.

Аналіз різних продуктових магазинів дав можливість нам стверджувати, що великий ритейл ефективно використовує інструментарій внутрішнього дизайну. Окрім ефективно оформлених магазинів, маркетологи застосовують системи кондиціонування, які або затримують відвідувачів у торгових залах за рахунок комфортності температури (за умови незначної кількості покупців у залі), або прискорюють перебіг процесу купівлі (при високій концентрації відвідувачів). Доволі часто магазини наповнюють штучними ароматами, які відповідають запахам свіжих продуктів для створення у відвідувачів бажання купити такі продукти (запах випічки, ароматних фруктів, м'ясних копченостей тощо).

Спостереження за малим ритейлом у Львівській області дало можливість стверджувати, що підприємці не використовують інструментарій внутрішнього дизайну. Хоча він простий у застосуванні і має високу ефективність.

Узагальнені результати цього аналізу наведені у табл. 2.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи із проведеного аналізу, ми можемо зробити наступні висновки.

1. Очевидною є необхідність впровадження та вдосконалення використання інструментів мерчандайзингу представниками малої роздрібною торгівлі. Це дасть можливість магазинам нарощувати обсяги збуту і підвищувати свою прибутковість.

2. Можливості використання засобів мерчандайзингу у великого та малого ритейлу різні. За рахунок фінансових можливостей та розміру торгових площ інструментарій, який може застосовувати великий ритейл, ширший, а результати кращі. Однак ігнорування можливостей застосування мерчандайзингу малими магазинами обмежує їх можливості продаж.

3. Через обмеження пов'язані із розміром торгових площ, асортиментом та обладнання малих продуктових магазинів необхідно адаптувати загальні принципи мерчандайзингу під конкретні торгові точки.

Як наслідок, у подальшому необхідно провести дослідження ефективності різних способів розміщення товарів на прилавках малих магазинів, що дасть можливість підібрати правила викладки товарів дієві у обмежених торгових площах.

Література

1. Bhasin H. What is Merchandising: Types, Advantages, and Disadvantages. *Marketing91*. 2023. URL: <https://www.marketing91.com/merchandising> (дата звернення: 30.08.2023)
2. Mallik S. Merchandising: Definitions, Types Principles and Functions. *Business Management Ideas*. URL: <https://www.businessmanagementideas.com/retail-marketing/merchandising/merchandising-definitions-types-principles-and-functions-retail-marketing/17534> (дата звернення: 02.09.2023)
3. Ромат Е. В. Мерчандайзинг: Сб. статей по теории и практике мерчандайзинга. Харьков : Студцентр, 2003. 264 с.
4. Божкова В. В., Башук. Т. О. Мерчандайзинг: навч. посібник. Суми, ВТД «Університетська книга», 2007. 125 с.
5. Григоренко Т. М. Класифікація видів мерчандайзингу. *Бізнес-інформ*. 2020. № 5. С. 511–515.
6. Данкеева О. М. Система управління мерчандайзингом у роздрібних торговельних мережах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2019. 24 с.
7. Ілляшенко Н. С., Миколаєнко Н. С., Данилюк Ю. М. Аналіз дотримання основних правил мерчандайзингу на прикладі торговельного супермаркету «АТБ» в м. Лебедин. *Ефективна економіка*. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5485> (дата звернення: 29.08.2023)
8. Зозульов О. В., Саранчук О. В. Мерчандайзинг у роздрібній торгівлі промисловими товарами. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. Вип. 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22580> (дата звернення: 03.09.2023)
9. Литвиненко О. Г., Зеленська В. А. Мерчандайзинг як фактор конкурентоспроможності підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. № 5 (дата звернення: 03.09.2023)
10. Merchandising. *Cambridge Dictionary*. URL: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/merchandising> (дата звернення: 02.09.2023)
11. Старицький Т., Старицька О. Мерчандайзинг як інструмент отримання додаткового прибутку. *Маркетинг в Україні*. 2008. № 2. С. 34–38.
12. Маркетинг: бакалаврський курс: Навч. посібник / За заг. ред. С. М. Ілляшенка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. 976 с.
13. Мигаль О. Ф. Формування інструментів мерчандайзингу торговельного підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 486–490.

References

1. Bhasin H. What is Merchandising: Types, Advantages, and Disadvantages. *Marketing91*. 2023. URL: <https://www.marketing91.com/merchandising> (access date: 30.08.2023)
2. Mallik S. Merchandising: Definitions, Types Principles and Functions. *Business Management Ideas*. URL: <https://www.businessmanagementideas.com/retail-marketing/merchandising/merchandising-definitions-types-principles-and-functions-retail-marketing/17534> (access date: 02.09.2023)
3. Romat E. V. Merchandaizinh: Sb. statey po teorii i praktike merchandaizinha. Kharkov: Studtsentr, 2003. 264 s.
4. Bozhkova V. V., Bashuk. T. O. Merchandaizynh: navch. posibnyk. Sumy, VTD “Universytetska knyha”, 2007. 125 s.
5. Hryhorenko T. M. Klasyfikatsiia vydiv merchandaizynhu. *Biznes-inform*. 2020. № 5. S. 511–515.
6. Dankeieva O. M. Systema upravlinnia merchandaizynhom u rozdribnykh torhovelynykh merezhakh: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04. Kyiv, 2019. 24 s.
7. Illiashenko N. S., Mykolaienko N. S., Danyliuk Yu. M. Analiz dotrymanna osnovnykh pravyl merchandaizynhu na prykladi torhivelnoho supermarketu «ATB» v m. Lebedyn. *Efektivna ekonomika*. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5485> (access date: 29.08.2023)
8. Zozulov O. V., Saranchuk O. V. Merchandaizynh u rozdribnii torhivli promyslovymy tovaramy. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia: zbirnyk naukovykh prats molodykh vchenykh*. 2017. Vyp. 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22580> (access date: 03.09.2023)
9. Lytvynenko O. H., Zelenska V. A. Merchandaizynh yak faktor konkurentospromozhnosti pidpriemstv. *Efektivna ekonomika*. 2014. № 5 (access date: 03.09.2023)
10. Merchandising. Cambridge Dictionary. URL: <https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/merchandising> (access date: 02.09.2023)
11. Starytskyi T., Starytska O. Merchandaizynh yak instrument otrymanna dodatkovoho prybutku. *Marketynh v Ukraini*. 2008. № 2. S. 34–38.
12. Marketynh: bakalavrskyi kurs: Navch. posibnyk / Za zah. red. S. M. Illiashenka. Sumy: VTD “Universytetska knyha”, 2004. 976 s.
13. Myhal O. F. formuvannya instrumentiv merchandaizynhu torhovelnogo pidpriemstva. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. 2015. Vyp. 4. S. 486–490.

Павловські Гжегож
кандидат економічних наук
Zakład Handlowo-Uslugowy BHP, Польща
Pawlowski Grzegorz
PhD in Economics
Zakład Handlowo-Uslugowy BHP, Poland
ORCID: 0000-0002-7733-0732

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9336

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

ASSESSING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE BUSINESS PROCESSES

Анотація. У статті досліджено особливості оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства в сучасних умовах. З'ясовано, що під бізнес-процесом розуміють набір структурованих завдань, пов'язаних із здійсненням різних видів діяльності. Встановлено, що ефективність є важливим аспектом управління та вдосконалення бізнес-процесів підприємства. Визначено, що для оцінки загальних показників ефективності бізнес-процесів необхідно підсумувати добутки окремих показників ефективності бізнес-процесів на експертно визначений коефіцієнт важливості. Виділено чинники, які доцільно враховувати при визначенні ринкової позиції підприємства. Виявлено, що для контролю бізнес-процесів необхідно вибрати та обґрунтувати кількісні критерії оцінки ефективності, оскільки оцінка ефективності є важливим чинником визначення ступеня досягнення цілей бізнес-процесу, ступеня виконання запланованих завдань і ступеня досягнення мети. Встановлено, що ефективність бізнес-процесів підприємства повинна визначатися шляхом синтезу та порівняння результатів розподілу благ і загальноекономічних вигод, що виникають внаслідок активної діяльності та позиціонування підприємства в ринковій ніші, з урахуванням матеріальних і нематеріальних витрат. Виявлено, що оцінка ефективності бізнес-процесів є важливою характеристикою, яка відображає результати та можливості підприємства. Виділено складові ефективності бізнес-процесів, які відповідають стандартам діяльності підприємств, зокрема це: собівартість, чистий прибуток, рівні витрат, якість, здатність до інновацій, задоволення споживача, зручність, переваги для споживача, рівень ризику. Визначено, що для оцінки бізнес-процесів підприємства використовують систему кількісних і якісних показників, зокрема: коефіцієнт складності, коефіцієнт процесності, коефіцієнт контрольованості, коефіцієнт ресурсомісткості, коефіцієнт урегульованості. Все це необхідно врахувати у перспективі подальших досліджень в контексті удосконалення системи діагностики ефективності бізнес-процесів підприємства малого та середнього бізнесу в умовах ризику й невизначеності.

Ключові слова: підприємство, бізнес-процеси, бізнес-цілі, ефективність бізнес-процесів, ефективність діяльності підприємства, управлінські рішення, розвиток підприємства.

Summary. The article examines the features of assessing the effectiveness of enterprise business processes in modern conditions. It was found that a business process is understood as a set of structured tasks associated with the implementation of various types of activities. It has been established that efficiency is an important aspect of managing and improving business processes of an enterprise. It has been determined that in order to assess the overall efficiency indicators of business processes, it is necessary to summarize the products of individual indicators of the efficiency of business processes by an expertly determined coefficient of importance. Factors that should be taken into account when determining the market position of an enterprise are identified. It has been established that in order to control business processes, it is necessary to select and justify quantitative criteria for assessing efficiency, since effectiveness assessment is an important factor in determining the degree of achievement of business process goals, the degree of completion of planned tasks and the degree of goal achievement. It has been established that the effectiveness of an enterprise's business processes should be determined by synthesizing and comparing the results of the distribution of benefits and general economic benefits arising as a result of vigorous activity and positioning of the enterprise in a market niche, taking into account material and intangible costs. It was revealed that assessing the effectiveness of business processes is an important characteristic that reflects the results and capabilities of the enterprise. The components of the efficiency of business processes that meet the standards of enterprise activity are identified, in particular:

cost, net profit, cost levels, quality, ability to innovate, consumer satisfaction, convenience, benefits for the consumer, level of risk. It has been determined that to evaluate business processes, enterprises use a system of quantitative and qualitative indicators, in particular the complexity coefficient, process coefficient, controllability coefficient, resource intensity coefficient, regulation coefficient. All this must be taken into account in the future of further research in the context of improving the system for diagnosing the efficiency of business processes of a small and medium-sized enterprise under conditions of risk and uncertainty.

Key words: enterprise, business processes, business goals, efficiency of business processes, efficiency of enterprise activity, management decisions, enterprise development.

Постановка проблеми. Динаміка змін у ринковому середовищі, наявність численних викликів та висока невизначеність чинників його впливу зумовлюють постійну потребу в адаптації поточних бізнес-процесів. Старі методи управління та бізнес-процеси, засновані на функціональному підході, сьогодні вже не ефективні, оскільки не дозволяють адекватно оцінювати та швидко реагувати на виклики сьогодення. У цій ситуації сучасне бізнес-середовище має шукати більш відповідні та ефективні бізнес-процеси, які можуть ефективно адаптуватися та реагувати на постійні зміни, щоб бути адаптивними та конкурентоспроможними. Сучасні реалії ведення бізнесу сьогодні визначаються значним рівнем невизначеності та динамічними змінами чинників зовнішнього середовища. Тому сучасний рівень розвитку в умовах жорсткої конкуренції на ринку породив необхідність постійного моніторингу та вдосконалення бізнес-процесів підприємства, що, зі свого боку, зумовлює актуальність тематики цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науково-практичний внесок у розвиток окремих теоретичних питань і деяких практичних аспектів, які стосуються ефективності бізнес-процесів підприємства, зробили такі вчені та практики: О. Ареф'єва [1], О. Артюх [2], К. Єсіпова [3], В. Кононенко [4], Г. Коптева [5], О. Криворучко [6], З. Литвин [7], О. Ольшанський [8; 9], О. Прохоренко [10], А. Тендюк [11], В. Тігарєва [12] та інші. Поряд з тим, враховуючи при цьому наявні результати досліджень у працях [13–25], з'ясовано, що не до кінця вивчені, особливо з практичної точки зору, є питання, які стосуються особливостей оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства.

Мета статті. Метою статті є дослідити особливості оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка бізнес-процесів підприємства є ефективним інструментом для забезпечення успішної роботи підприємства в сучасних умовах і допомагає збільшити прибуток, підвищити продуктивність, знизити витрати і підвищити якість послуг для задоволення потреб споживачів. Функціональність кожного бізнес-процесу необхідно оцінювати з точки зору його внеску в досягнення цілей загальної системи. Серед проблем, які потребують вирішення підприємницької господарської діяльності, най-

важливішим є постійний пошук шляхів суттєвого підвищення ефективності бізнесу, що водночас породжує потребу в оцінці якісного вдосконалення бізнес-процесів при їх запровадженні.

Загалом під бізнес-процесом розуміють набір структурованих завдань, пов'язаних із здійсненням різних видів діяльності. У цьому процесі один або кілька ресурсів використовуються «на вході», а результатом цієї діяльності є «вихід», який створює продукт, який має цінність для споживача. У цій ситуації підприємство зазнає змін, пов'язаних з впливом зовнішніх і внутрішніх чинників. У відповідь на це має бути гарантована економічна безпека бізнес-процесу. Отже, бізнес-процес — це не лише опис діяльності підприємства, а й ефективний інструмент управління бізнесом та передумова забезпечення економічної безпеки підприємства [5].

Кожен окремих бізнес-процес є декомпозицією та містить перелік конкретних окремих завдань (підпроцесів), на які впливають чинники бізнес-середовища, що також безпосередньо впливають на ефективність кінцевого результату. Отже, враховуючи мінливість чинників, що впливають на кілька критеріїв, і високу гнучкість бізнес-процесів, можна максимально ефективно забезпечити необхідні показники кінцевого результату.

Ефективність є важливим аспектом управління та вдосконалення бізнес-процесів підприємства. Вона вказує на ступінь досягнення цілей бізнес-процесу та задоволення внутрішніх і зовнішніх споживачів. Оцінка ефективності визначає можливість та напрямки розвитку підприємства та надає інформацію про потреби розвитку нових продуктів, диверсифікацію та проблеми у взаємодії з бізнес-процесами [2].

Тут важливо зазначити, що показники ефективності можуть мати фінансовий або нефінансовий характер і можуть бути як кількісними, так і якісними. Для цього необхідно визначити одиниці вимірювання, методи обчислення, джерела збору даних, частоту оцінки та особу, відповідальну за досягнення бажаних значень. Для оцінки загальних показників ефективності бізнес-процесів необхідно підсумувати добутки окремих показників ефективності бізнес-процесів на експертно визначений коефіцієнт важливості. В якості експертів можуть виступати керівники структурних підрозділів, керівники бізнес-процесів і представники вищого керівництва. Результати розрахунків повинні

бути опубліковані у вигляді окремого звіту. При оцінці ефективності бізнес-процесу необхідно не тільки визначити ступінь відхилення поточного стану від нормативного, а й визначити ступінь допустимих відхилень і межі, що вимагають оперативного втручання. Ці відхилення вимагають детального дослідження. Чим важливіший показник, тим більше відхилення, тим вищий рейтинг керівників, які потребують впливу. Використовуючи значення узагальнених показників ефективності, можна визначити серйозність проблеми та її пріоритетність для наступної оптимізації. Шкали оцінки ефективності можна побудувати за допомогою експертних методів оцінки з використанням таких рівнів оцінки.

Бізнес-процеси складають основу діяльності будь-якого підприємства і визначаються місією, завданнями і цілями роботи підприємства. Аналіз бізнес-процесу — це процедура систематизації інформації, вихідних даних, виявлення об'єкта дослідження, визначення його сутності та можливості оцінки його основних характеристик. Основною метою аналізу є розробка шляхів удосконалення об'єкта дослідження. Проведення аналітики у бізнесі дає можливість визначити покращення та підвищити ефективність бізнесу. На основі аналізу можна ухвалювати раціональні управлінські рішення з метою постійного розвитку і таким чином займати лідируючі позиції у своєму сегменті ринку. Можна виділити кілька основних методів оцінки бізнес-процесів, застосування яких дозволяє оптимізувати роботу підприємства. Вивчення конкурентної позиції підприємства на ринку може дати комплексну картину ситуації та надати підприємству можливість скорегувати свої дії та вдосконалити бізнес-процеси з метою отримання прибутку та зміцнення своїх позицій.

Той факт, що ринкова позиція підприємства є дуже нестабільною, видно з наступних чинників, і їх слід враховувати, зокрема це:

- високі витрати на транспортування та зберігання готової продукції на складі виробника (внутрішньозаводські витрати) — це свідчить про те, що процес погано організований і потребує оптимізації;
- високі витрати на модернізацію виробництва в разі серйозних технологічних змін (необхідно використовувати обладнання, яке дозволяє виконувати кілька технологічних процесів без серйозного переоснащення);
- занадто великий асортимент товарів, які не користуються попитом [6].

Для контролю бізнес-процесів необхідно вивчати та обґрунтувати кількісні критерії оцінки ефективності, оскільки оцінка ефективності є важливим чинником визначення ступеня досягнення цілей бізнес-процесу, ступеня виконання запланованих завдань і ступеня досягнення мети.

Це запланований результат, який здійснюється для вибору оптимального варіанту вдосконалення діяльності. Без дієвих заходів підтримки рівня показників ефективності практично в будь-якому бізнес-процесі вони мають тенденцію до зниження. Питання щодо ефективності операційних бізнес-процесів необхідно розглядати з двох точок зору. По-перше, внутрішньо доцільно розглядати робочий процес як самостійну систему і пріоритетними є чинники, що забезпечують його ефективність. По-друге, зовнішнє середовище розглядає бізнес-процеси як елементи більш складної системи — підприємства, і звертає увагу на чинники, що впливають на ефективність підприємства. Отже, вдосконалення бізнес-процесів — це постійна діяльність, яка підвищує продуктивність бізнес-процесів, скорочує час та/або вартість бізнес-процесів і водночас покращує якість [4].

У сучасних умовах господарювання саме бізнес-процеси відповідають технології виробничої діяльності та дають можливість створювати інноваційні підприємства, оскільки діяльність складається з поєднання окремих бізнес-процесів і залежить від їх ефективності.

Управління бізнес-процесами дозволяє підприємствам визначати процеси, організовувати їх виконання, значно підвищувати якість і ефективність управління, а також координувати кожен процес так, щоб результати досягали поставлених бізнес-цілей за допомогою технологічної гнучкості. Ефективність бізнес-процесів підприємства повинна визначатися шляхом синтезу та порівняння результатів розподілу благ і загальноекономічних вигод, що виникають внаслідок активної діяльності та позиціонування підприємства в ринковій ніші, з урахуванням матеріальних і нематеріальних витрат. Ефективність залежить від ринку збуту, який впливає на обсяг продажів, середній рівень цін і валовий прибуток [1].

Кожен бізнес-процес можна охарактеризувати за допомогою критеріїв ефективності, які враховують різні види діяльності підприємства. У рамках сучасних концепцій менеджменту основна увага приділяється оцінці ефективності процесів, оскільки вони становлять внутрішню основу підприємства та дозволяють передбачити результати всіх управлінських рішень. Для вирішення проблеми управління бізнес-процесами на підприємстві необхідно розробити відповідну методологію оцінки ступеня досягнення бізнес-цілей і цільових процесів за допомогою системи критеріїв, що комплексно описує різні аспекти діяльності.

Оцінка ефективності бізнес-процесів є важливою характеристикою, яка відображає результати та можливості підприємства. Для ефективного управління бізнес-процесами підприємства необхідно оцінити стан змін в умовах або результатах бізнес-процесу, оскільки вони пов'язані з одним

або кількома альтернативними управлінськими рішеннями. Оцінка та визначення стану бізнес-процесів підприємства можлива лише за умови наявності відповідних критеріїв і методів оцінки бізнес-процесів.

Доцільно визначити складові ефективності бізнес-процесів, які відповідають стандартам діяльності підприємств [3]:

1. Собівартість — вартісний показник, який відображає наявні та прогнозовані фінансові можливості підприємства і може бути використаний для подальшого визначення необхідного рівня цін на продукт.

2. Чистий прибуток — впровадження бізнес-процесів, які дозволяють регулювати чистий прибуток для забезпечення необхідного рівня прибутковості та сприяють ефективному функціонуванню підприємства.

3. Рівні витрат — оптимальна, виправдана сума витрат, яка забезпечує необхідний рівень доходу та спроможності витрачати кошти.

4. Якість — для досягнення очікуваних економічних вигод кожну операцію необхідно регулювати, щоб забезпечити максимально можливий рівень якості на всіх етапах реалізації.

5. Здатність до інновацій — впровадження операцій на основі творчого та винахідливого підходу збалансовує весь бізнес-процес і зменшує ймовірність того, що кінцевий результат не відповідатиме початковим цілям чи завданням.

6. Задоволення споживача — метою кожного бізнес-процесу є задоволення кінцевого клієнта (внутрішнього та зовнішнього). Тому процеси повинні бути розроблені таким чином, щоб імовірність задоволення кінцевим результатом була не нижчою за очікувану.

7. Зручність — здійсненність того чи іншого завдання дозволяє свідомо прийняти рішення про його необхідність. Цінність для споживачів — саме прийняття цінової політики підприємства спонукає споживачів придбати певний продукт.

8. Переваги для споживача. Оскільки основною метою бізнес-процесу є задоволення споживача, кожна окрема операція повинна мати головну мету, зосереджену на актуальності бізнес-процесу.

9. Рівень ризику — враховуючи ці складові ефективності процесів, можна підійти до реалізації окремих бізнес-процесів раціонально та збалансовано, тим самим зменшивши ймовірність збитків [3].

Запропонований перелік складових ефективності бізнес-процесів враховує різноманітні критерії та специфіку кожного окремого бізнес-процесу, що забезпечує максимально ефективні результати діяльності підприємства. Рекомендується використовувати цей список складових для оцінки ефективності окремих бізнес-процесів.

Вивчаючи методи оцінки бізнес-процесів, встановлено, що показники, які використовуються

для оцінки, можна розділити на дві групи: Перша група характеризується успішною реалізацією бізнес-процесу і, як правило, відноситься до конкретних технічних або фінансових характеристик підприємства. У багатьох дослідженнях ці показники також називають показниками «проблем» бізнес-процесів, але правильніше було б цю групу відносних показників назвати показниками «зовнішньої конкурентоспроможності». Групи зазвичай являють собою порівняння з аналогічними бізнес-процесами в інших підприємствах або з певним стандартом. Друга група характеризує положення, пропорцію, стратегічну важливість, внесок у результати діяльності у загальній системі, тому доцільно розглядати цю групу доцільно назвати «структурними показниками» [10].

Процедури оцінки та підвищення ефективності бізнес-процесів мають бути спочатку взаємоузгодженими та послідовно реалізованими. Тому що для отримання значень показників ефективності бізнес-процесів необхідно розробити заходи щодо підвищення ефективності бізнес-процесів відповідно до прийнятних стандартів. По-друге, оцінка повинна охоплювати різні сфери діяльності підприємства. На цьому фоні доцільно пропонувати методологію оцінки та підвищення ефективності бізнес-процесів підприємства [9].

При цьому, щоб оцінити ефективність бізнес-процесу, при оцінці ефективності необхідно використовувати показники, що характеризують економічну ефективність. Ці показники для кожного процесу встановлюються, виходячи з цілей процесу. Після визначення характеристик процесу та створення моделі процесу необхідно ідентифікувати та класифікувати витрати процесу. Щоб визначити ефективність процесу, необхідно знати витрати та вигоди процесу.

Порівняння результатів із витратами є показником ефективності бізнес-процесу. При цьому, чим більший процес, тим він ефективніший (критичне значення показника ефективності дорівнює 1; якщо ефективність менше або дорівнює 1, то процес є неефективним). Тим не менш, такий підхід дуже важко реалізувати на практиці, тому що важко визначити прибуток, який буде отримано для компанії від впровадження одного процесу [4].

Алгоритм визначення критеріїв оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства складається з таких етапів: визначення стратегічних цілей підприємства та потреб споживачів; визначення організації, класифікації та взаємодії бізнес-процесів; визначення безпосередньо бізнес-процесів; визначення цілей бізнес-процесів; встановлення критеріїв оцінки ефективності внутрішніх бізнес-процесів [8].

Дуже перспективною є методика оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства за наступними кроками. На першому етапі встановлюються планові значення, а в кінці звітної періоду (період

залежить від деталей діяльності підприємства, цілей підприємства і вимог споживачів) оцінюються фактичні значення ефективності бізнес-процесів підприємства. Рішення приймаються на основі визначених критеріїв. На другому кроці експертно визначається зважування критеріїв для кожного бізнес-процесу. На третьому кроці розраховується відносна одиниця базису бізнес-процесу на основі планових і фактичних значень базису. Надалі інтегральний показник ефективності бізнес-процесів підприємства буде визначатися методом зваженої суми оцінки критеріїв з урахуванням вагових коефіцієнтів та відносних індивідуальних критеріїв. Ступінь ефективності бізнес-процесів визначається за модифікованою шкалою Е. Харінгтона. На наступному кроці за допомогою методу аналізу ієрархії Т. Сааті бізнес-процеси класифікуються за важливістю, визначаються вагові коефіцієнти та показується ефективність внутрішніх бізнес-процесів підприємства. На завершальному етапі оцінки приймаються рішення щодо управління бізнес-процесами підприємства та розробляються заходи щодо покращення шляхом подальшого моніторингу та аналізу їх виконання. Якщо показники ефективності бізнес-процесів знаходяться в межах від 0,0 до 0,37, проводиться бенчмаркінг [8].

При створенні узагальненої системи показників оцінки бізнес-процесів слід враховувати наступні загальні рекомендації: кількість показників має бути мінімально необхідною для повного контролю бізнес-процесу; кожен показник має бути вимірним; витрати на вимірювання показника не повинні перевищувати переваги управління від використання цього показника; необхідно розробити індикатори для оцінки всіх аспектів бізнес-процесу (фінансовий, технічний, час виконання, якість, структура); необхідно створити інтегровані показники, які зможуть комплексно оцінити бізнес-процеси; узагальнена система показників повинна бути ретельно структурована, щоб після

інтерпретації значень інтегральних показників можна було легко вдатися до відповідних компонентів і швидко визначити, яка частина бізнес-процесу є проблемною [10].

Для оцінки бізнес-процесів підприємства використовують систему кількісних і якісних показників, зокрема: коефіцієнт складності, коефіцієнт процесності, коефіцієнт контрольованості, коефіцієнт ресурсомісткості, коефіцієнт урегульованості [7].

Системний підхід до моніторингу та діагностики бізнес-процесів відбувається за допомогою різноманітних методів, засобів, показників та критеріїв. Науковий підхід до аналізу та оцінки бізнес-процесів аналізує значення бізнес-процесу, характер проблем у бізнес-процесі, наявність можливостей для покращення бізнес-процесу та реальну вартість коригувальних дій [11].

Підсумовуючи, доцільно відзначити, що у сучасних умовах ведеться активний пошук найкращих шляхів оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, за результатами проведених досліджень розкрито особливості оцінки ефективності бізнес-процесів підприємства, визначено сутність поняття «бізнес-процес», виділено чинники, які доцільно враховувати при визначенні ринкової позиції підприємства, виділено складові ефективності бізнес-процесів, які відповідають стандартам діяльності підприємств, та визначено, що для оцінки бізнес-процесів підприємства використовують систему кількісних і якісних показників, зокрема: коефіцієнт складності, коефіцієнт процесності, коефіцієнт контрольованості, коефіцієнт ресурсомісткості, коефіцієнт урегульованості. Все це необхідно врахувати у перспективі подальших досліджень в контексті удосконалення системи діагностики ефективності бізнес-процесів підприємства малого та середнього бізнесу в умовах ризику й невизначеності.

Література

1. Ареф'єва О. В., Побережна З. М. Стратегічне управління інноваційністю бізнес-процесів підприємства на конкурентних ринках // *Бізнес Інформ*. 2019. № 11. С. 108–116. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-11-108-116>
2. Артюх О., Чернишова Л. Оцінка результативності бізнес-процесів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі: огляд підходів // *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 40. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-7>
3. Єсіпова К. Методика оцінки ефективності бізнес-процесів туристичних підприємств // *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2012. № 2. С. 46–58.
4. Коненко В. В. Оцінка результативності бізнес-процесів підприємства // *Підприємництво та бізнес-адміністрування: сучасні виклики, тренди та трансформації*: Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. 2022. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/2827> (дата звернення: 07.10.2023).
5. Коптева Г. М. Економічна безпека як критерій оцінки бізнес-процесів підприємства // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2020. № 2(113). С. 133–138. doi: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-2-23>

6. Криворучко О.В., Рассемакін В.Я., Мединська Т.М., Лященко Т.О. Методики якісного аналізу і оцінки бізнес-процесів. Методики якісного аналізу і оцінки бізнес-процесів // *Управління розвитком складних систем*. 2017. Вип. 31. С. 83–91.
7. Литвин З.Б. Доцільність діагностики бізнес-процесів у сучасних умовах господарювання // *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 22. С. 205–208.
8. Ольшанський О.В. Оцінка ефективності бізнес-процесів підприємства // *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 6(76). С. 53–55.
9. Ольшанський О.В., Селютін В.М., Вард Б. Підвищення результативності бізнес-процесів на підприємстві // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*: зб. наук. пр. у 2 ч. Ч. 1. Харків: ХДУХТ, 2017. Вип. 1(25). С. 245–256.
10. Прохоренко О.В., Брінь П.В. Формування системи структурних показників оцінки бізнес-процесів на підприємстві // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2018. Вип. 29, Ч. 1. С. 202–207.
11. Тендюк А.О., Стрижеус Л.В., Бондарович Ю.Ю. Методичні підходи до оцінки бізнес-процесів // *Економічні науки: збірник наукових праць Луцького національного технічного університету*. Серія «Регіональна економіка». 2022. Вип. 19(75). С. 248–255. doi: [https://doi.org/10.36910/2707-6296-2022-19\(75\)-29](https://doi.org/10.36910/2707-6296-2022-19(75)-29)
12. Тігарєва В.А., Станкевич І.В. Аналіз існуючих підходів та методів оцінювання бізнес-процесів підприємств та організацій // *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2016. Вип. 3(1). С. 113–122.
13. Kovaliv M., Skrynkovsky R., Nazar Y., Yesimov S., Khmyz M., Yosyfovich D., Mykytiuk M., Kozoriz M. Legal Bases of Realization of the Law Enforcement Function of the State in the Sphere of Economy of Ukraine // *Path of Science*. 2022. Vol. 8, No. 2–3. P. 1001–1009. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.79-2>
14. Kovaliv M., Skrynkovsky R., Yesimov S., Khmyz M., Krasnytskyi I., Kniaz S., Khmyz V., Ogirko O. Strategic Planning as a Factor of Public Administration in Ukraine // *Path of Science*. 2022. Vol. 8, No. 4. P. 1001–1009. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.80-1>
15. Pavlenchuk N., Pavlenchuk A., Skrynkovsky R., Tsyuh S. The influence of management creativity on the optimality of management decisions over time: An innovative aspect // *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*. 2023. Vol. 10, No. 3. P. 498–514. doi: <https://doi.org/10.15549/jeecar.v10i3.1318>
16. Pawlowski G., Skrynkovsky R., Shpak O., Vizniak Y. Development of the Model of the System of Managerial Diagnostics of the Enterprise on the Basis of Improvement of Diagnostic Purposes // *Path of Science*. 2017. Vol. 3, No. 11. P. 4010–4020. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.28-9>
17. Popova N., Kataiev A., Nevertii A., Kryvoruchko O., Skrynkovsky R. Marketing Aspects of Innovative Development of Business Organizations in the Sphere of Production, Trade, Transport, and Logistics in VUCA Conditions // *Studies of Applied Economics*. 2021. № 38(4). doi: <https://doi.org/10.25115/eea.v38i4.3962>
18. Skrynkovsky R. Investment attractiveness evaluation technique for machine-building enterprises // *Actual Problems of Economics*. 2008. Issue 7(85). P. 228–240.
19. Skrynkovsky R.M. An IT Audit as a Tool for Strategic Enterprise Management // *The Problems of Economy*. 2018. № 1. С. 231–236.
20. Skrynkovsky R.M., Sopilnyk L.I., Tsyuh S.I. Improving the Enterprise Development Model: New Solutions Based on the Principles of Management, Marketing and Economic Diagnosis // *Business Inform*. 2020. № 4. P. 191–199. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-191-199>
21. Skrynkovsky R., Pavlenchuk N., Tsyuh S., Zanevsky I., Pavlenchuk A. Economic-mathematical model of enterprise profit maximization in the system of sustainable development values // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. № 8(4). P. 188–214. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.04.09>
22. Skrynkovsky R., Pawlowski G., Harasym L., Haleliuk M. Improvement of the Model of Enterprise Management Process on the Basis of General Management Functions // *Path of Science*. 2017. Vol. 3, No. 12. P. 4007–4014. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.29-7>
23. Skrynkovsky R., Pawlowski G., Harasym P., Koropetskyi O. Cybernetic Security and Business Intelligence in the System of Diagnostics of Economic Security of the Enterprise // *Path of Science*. 2017. Vol. 3, No. 10. P. 5001–5009. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.27-6>
24. Skrynkovsky R., Protsiuk T., Ogirko O., Pavlenchuk N. Comprehensive Assessing the Enterprise Development Considering the Educational and Professional Potential of Employees in Management System // *Journal of Applied Management and Investments*. 2018. Vol. 7, No. 4. P. 246–255.
25. Sumets A., Kniaz S., Heorhiadi N., Skrynkovsky R., Matsuk V. Methodological toolkit for assessing the level of stability of agricultural enterprises // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. № 8(1). P. 235–255. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.12>

References

1. Arefieva O.V., Poberezhna Z.M. Stratehichne upravlinnia innovatsiynistiu biznes-protseviv pidpriemstva na konkurentnykh rynkakh // *Biznes Inform.* 2019. № 11. S. 108–116. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-11-108-116>
2. Artiukh O., Chernyshova L. Otsinka rezultatyvnosti biznes-protseviv na pidpriemstvakh rozdribnoi torhivli: ohliad pidkhdov // *Ekonomika ta suspilstvo.* 2022. Vyp. 40. doi: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-40-7>
3. Iesipova K. Metodyka otsinky efektyvnosti biznes-protseviv turystychnykh pidpriemstv // *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelnno-ekonomichnoho universytetu.* 2012. № 2. S. 46–58.
4. Konenko V.V. Otsinka rezultatyvnosti biznes-protseviv pidpriemstva // *Pidpriemnytstvo ta biznes-administruvannia: suchasni vyklyky, trendy ta transformatsii: Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferentsiia.* 2022. URL: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area/article/view/2827> (date of access: 07.10.2023).
5. Koptieva H.M. Ekonomichna bezpeka yak kryterii otsinky biznes-protseviv pidpriemstva // *Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo.* 2020. № 2(113). S. 133–138. doi: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-2-23>
6. Kryvoruchko O.V., Rassamakin V.Y., Medynska T.M., Liashchenko T.O. Metodyky yakisnoho analizu i otsinky biznes-protseviv. Metodyky yakisnoho analizu i otsinky biznes-protseviv // *Upravlinnia rozvytkom skladnykh system.* 2017. Vyp. 31. S. 83–91.
7. Lytvyn Z.B. Dotsilnist diahnostryky biznes-protseviv u suchasnykh umovakh hospodariuvannia // *Prychornomorski ekonomichni studii.* 2017. Vyp. 22. S. 205–208.
8. Olshanskyi O.V. Otsinka efektyvnosti biznes-protseviv pidpriemstva // *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarohoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment.* 2018. Vyp. 6(76). S. 53–55.
9. Olshanskyi O.V., Seliutin V.M., Vard B. Pidvyshchennia rezultatyvnosti biznes-protseviv na pidpriemstvi // *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh: zb. nauk. pr. u 2 ch. Ch. 1.* Kharkiv: Kh-DUKhT, 2017. Vyp. 1(25). S. 245–256.
10. Prokhorenko O.V., Brin P.V. Formuvannia systemy strukturnykh pokaznykiv otsinky biznes-protseviv na pidpriemstvi // *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Serii: Ekonomichni nauky.* 2018. Vyp. 29, Ch. 1. S. 202–207.
11. Tendiuk A.O., Stryzheus L.V., Bondarovykh Y.Y. Metodychni pidkhdody do otsinky biznes-protseviv // *Ekonomichni nauky: zbirnyk naukovykh prats Lutskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Serii «Rehionalna ekonomika».* 2022. Vyp. 19(75). S. 248–255. doi: [https://doi.org/10.36910/2707-6296-2022-19\(75\)-29](https://doi.org/10.36910/2707-6296-2022-19(75)-29)
12. Tiharieva V.A., Stankevych I.V. Analiz isnuiuchykh pidkhdov ta metodiv otsiniuvannia biznes-protseviv pidpriemstv ta orhanizatsii // *Visnyk Kremenchutskoho natsionalnoho universytetu imeni Mykhaila Ostrohradskoho.* 2016. Vyp. 3(1). S. 113–122.
13. Kovaliv M., Skrynkovskyy R., Nazar Y., Yesimov S., Khmyz M., Yosyfovych D., Mykytiuk M., Kozoriz M. Legal Bases of Realization of the Law Enforcement Function of the State in the Sphere of Economy of Ukraine // *Path of Science.* 2022. Vol. 8, No. 2–3. P. 1001–1009. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.79-2>
14. Kovaliv M., Skrynkovskyy R., Yesimov S., Khmyz M., Krasnytskyi I., Kniaz S., Khmyz V., Ogirko O. Strategic Planning as a Factor of Public Administration in Ukraine // *Path of Science.* 2022. Vol. 8, No. 4. P. 1001–1009. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.80-1>
15. Pavlenchuk N., Pavlenchuk A., Skrynkovskyy R., Tsyuh S. The influence of management creativity on the optimality of management decisions over time: An innovative aspect // *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR).* 2023. Vol. 10, No. 3. P. 498–514. doi: <https://doi.org/10.15549/jee-car.v10i3.1318>
16. Pawlowski G., Skrynkovskyy R., Shpak O., Vizniak Y. Development of the Model of the System of Managerial Diagnostics of the Enterprise on the Basis of Improvement of Diagnostic Purposes // *Path of Science.* 2017. Vol. 3, No. 11. P. 4010–4020. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.28-9>
17. Popova N., Kataiev A., Nevertii A., Kryvoruchko O., Skrynkovskyy R. Marketing Aspects of Innovative Development of Business Organizations in the Sphere of Production, Trade, Transport, and Logistics in VUCA Conditions // *Studies of Applied Economics.* 2021. № 38(4). doi: <https://doi.org/10.25115/eea.v38i4.3962>
18. Skrynkovskyy R. Investment attractiveness evaluation technique for machine-building enterprises // *Actual Problems of Economics.* 2008. Issue 7(85). P. 228–240.
19. Skrynkovskyy R.M. An IT Audit as a Tool for Strategic Enterprise Management // *The Problems of Economy.* 2018. № 1. C. 231–236.
20. Skrynkovskyy R.M., Sopilnyk L.I., Tsyuh S.I. Improving the Enterprise Development Model: New Solutions Based on the Principles of Management, Marketing and Economic Diagnosis // *Business Inform.* 2020. № 4. P. 191–199. doi: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-191-199>
21. Skrynkovskyy R., Pavlenchuk N., Tsyuh S., Zanevskyy I., Pavlenchuk A. Economic-mathematical model of enterprise profit maximization in the system of sustainable development values // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal.* 2022. № 8(4). P. 188–214. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.04.09>

22. Skrynkovskyy R., Pawlowski G., Harasym L., Haleliuk M. Improvement of the Model of Enterprise Management Process on the Basis of General Management Functions // *Path of Science*. 2017. Vol. 3, No. 12. P. 4007–4014. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.29-7>

23. Skrynkovskyy R., Pawlowski G., Harasym P., Koropetskyi O. Cybernetic Security and Business Intelligence in the System of Diagnostics of Economic Security of the Enterprise // *Path of Science*. 2017. Vol. 3, No. 10. P. 5001–5009. doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.27-6>

24. Skrynkovskyy R., Protsiuk T., Ogirko O., Pavlenchyk N. Comprehensive Assessing the Enterprise Development Considering the Educational and Professional Potential of Employees in Management System // *Journal of Applied Management and Investments*. 2018. Vol. 7, No. 4. P. 246–255.

25. Sumets A., Kniaz S., Heorhiadi N., Skrynkovskyy R., Matsuk V. Methodological toolkit for assessing the level of stability of agricultural enterprises // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2022. № 8(1). P. 235–255. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2022.08.01.12>

УДК 658.3

Панченко Володимир Анатолійович

доктор економічних наук, професор,

завідувач секції економіки та менеджменту

кафедри математики та методики її викладання

Центральноукраїнський державний університет імені Володимира Винниченка

Panchenko Volodymyr

Doctor of Economic Sciences, Professor

Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State University

ORCID: 0000-0003-0958-7752

Панченко Оксана Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри математики та методики її викладання

Центральноукраїнський державний університет імені Володимира Винниченка

Panchenko Oksana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Volodymyr Vynnychenko Central Ukrainian State University

ORCID: 0000-0002-6608-4783

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9249

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА КАДРОВА БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ: АСПЕКТ ПЛАНУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ З ПРАЦІ

PERSONNEL MANAGEMENT AND PERSONNEL SECURITY OF BUSINESS: THE ASPECT OF PLANNING LABOR INDICATORS

Анотація. У дослідженні актуалізовану увагу до питань управління персоналом в системі забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарювання. Показано, що в основі такої роботи має перебувати ретельне планування показників і параметрів з праці. Метою дослідження визначено удосконалення методичних та прикладних засад управління персоналом з прицілом на посилення кадрової безпеки суб'єктів бізнесу. Констатовано, що в системі управління персоналом та забезпечення кадрової безпеки підприємств провідну роль відіграє планування системи взаємопов'язаних параметрів з праці, що створює передумови для спроможності самостійно і творчо вирішувати складні технічні, технологічні й організаційні задачі, вміння своєчасно визначати причини, які стримують ефективне функціонування кожного елемента виробничої системи в цілому, знаходити шляхи і способи досягнення найкращого результату. Зроблено висновок, що план з праці підприємства є невід'ємною частиною загального плану його господарсько-фінансової діяльності, а метою його розробки є визначення необхідної чисельності та складу персоналу підприємства, а також планування коштів на стимулювання праці. Загальна логіка та послідовність розробки плану з праці. Визначено, що інформаційною базою для розробки плану з праці підприємства є матеріали аналізу стану використання трудових ресурсів, продуктивності праці та ефективності стимулювання персоналу підприємства, прогнозування кон'юнктури ринку праці, законодавчі та підзаконні акти, що регулюють трудові відносини, стратегічний план розвитку підприємства тощо. Ідентифіковано ключові завдання розробки плану з праці на підприємстві стосуються забезпечення зростання продуктивності праці, перевищення темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати, досягнення економії праці та фонду оплати праці та ін.

Ключові слова: управління підприємствами, персонал, управління персоналом, кадрова безпека, планування показників з праці.

Summary. In the study, the attention to the issues of personnel management in the system of ensuring personnel security of economic entities is updated. It is shown that the basis of such work should be careful planning of labor indicators and pa-

rameters. At the same time, the majority of internal risks and threats to the economic security of business entities also originate from personnel, which actualizes the issues and tasks of personnel security management. Therefore, the purpose of the study is to improve the methodological and applied principles of personnel management with the aim of strengthening the personnel security of business entities. It was established that in the system of personnel management and ensuring personnel security of enterprises, the leading role is played by the planning of the system of interrelated labor parameters, which creates prerequisites for the ability to independently and creatively solve complex technical, technological and organizational tasks, the ability to timely determine the reasons that prevent effective functioning of each element of the production system as a whole, to find ways and means of achieving the best result. It was concluded that the labor plan of the enterprise is an integral part of the general plan of its economic and financial activity, and the purpose of its development is to determine the necessary number and composition of the enterprise's personnel, as well as planning funds for labor stimulation. General logic and sequence of work plan development. It was determined that the information base for the development of the company's labor plan is materials for the analysis of the state of use of labor resources, labor productivity and the effectiveness of the stimulation of the company's personnel, forecasting of the labor market situation, legislative and by-laws regulating labor relations, the strategic plan for the development of the enterprise etc.

Key words: enterprise management, personnel, personnel management, personnel security, planning of labor indicators.

Постановка проблеми. Персонал є одним з найважливіших ресурсів підприємства. Жодне підприємство не обходиться без використання праці найманих працівників, які формують його колектив, який виконує основні та допоміжні виробничі, торгові чи інші функції, надає послуги клієнтам з метою виконання планових завдань підприємства. Проте, якщо персонал є чи не найважливішим ресурсом підприємства, то одночасно — чи не найдорожчим. За використання праці найманого персоналу підприємця (чи керівника підприємства) змушений виплачувати заробітну плату, сплачувати податкові та інші платежі, пов'язані з оплатою праці персоналу, які в сукупності складають вагомую частку у доходах підприємства. Саме тому, останнім часом істотно актуалізувалися питання кадрової безпеки в системі економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління трудовими ресурсами та організації праці і заробітної плати знайшли широке відображення у працях І. Гнибіденко, А. Колота, В. Рогового [9, с. 24–32], Б. Данилишина, В. Куценко [2, с. 20–28], В. Куценко, В. Удовиченко [4, с. 10–28], Я. Качмарик, Р. Лупака [3, с. 105–110] та інших науковців. Аналізуючи формування наукової думки щодо методології планування показників з праці, доцільно відзначити значний вклад таких вчених економістів, як О. Мульска, О. Левицька, В. Куцик [7, с. 81–90], А. Приятельчук, О. Іщенко [8, с. 135–140], В. Бакірова [10, с. 22–44], Р. Лупак, М. Куницька-Іляш [11, с. 1785–1798], Р. Лупак та А. Дідич [5, с. 248–252], Б. Мінін [6, с. 15–19] та інші дослідники.

Однак, нові виклики в сфері управління персоналом підприємств, які в тому числі позначаються на кадровій, а через неї — економічній безпеці суб'єктів господарювання, обумовлюють постійну потребу в подальшому розвитку методичних засад аналізування та дослідження у сфері управління персоналом та забезпечення кадрової безпеки підприємств.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є удосконалення методичних та прикладних засад управління персоналом з прицілом на посилення кадрової безпеки суб'єктів бізнесу.

Виклад основних результатів дослідження. Слід вказати на те, що в системі управління персоналом та забезпечення кадрової безпеки підприємств провідну роль відіграє планування системи взаємопов'язаних параметрів з праці, що створює передумови для спроможності самостійно і творчо вирішувати складні технічні, технологічні й організаційні задачі, вміння своєчасно визначати причини, які стримують ефективне функціонування кожного елемента виробничої системи в цілому, знаходити шляхи і способи досягнення найкращого результату. В цих умовах на зміну технократичній формі організації праці приходять інноваційна, орієнтована на кваліфіковану працю, робочу силу високої якості, органічні зв'язки і взаємодію працівників у трудовому процесі з метою досягнення стратегічних цілей підприємства.

Одним з кардинальних напрямків у плануванні показників з праці є їх гуманізація на основі структурування, що включає, головним чином, формування змісту праці і зв'язку людини з трудовим процесом у часі з метою підвищення прибутковості підприємства й одночасної принадності робочих місць і рівня задоволеності працею. Визначені шляхи реалізації цієї задачі передбачають врахування при плануванні показників з праці: об'єднання різноманітних у структурному відношенні конкретних завдань; збільшення свободи дій працівника; виконання робіт, пов'язаних з плануванням, контролем, технічним обслуговуванням, прийняттям рішень; розвиток здатності й готовності до колективної роботи, що розглядається як важлива характеристика кваліфікаційного рівня сучасного працівника, оскільки формується пріоритет колективних зусиль над індивідуальними.

На наш погляд, цільовою функцією планування праці на будь-якому підприємстві має бути

забезпечення зростання продуктивності праці, яке досягається на основі поліпшення екстенсивного й інтенсивного використання робочого часу за рахунок розширення сфери планування праці та росту якості праці. Відповідні першочергові напрями підвищення ролі планування праці базуються на регулюванні загального рівня заробітної плати шляхом перегляду тарифних умов оплати праці, формування фонду заробітної плати на підприємстві відповідно до принципів ринкової економіки, застосування ефективних систем оплати праці, які дозволяють стимулювати зростання продуктивності праці на основі підвищення напруженості норм.

Лише системний підхід до планування показників з праці (в основі яких лежить належне управління персоналом) підприємства, який є планомірним організаційним впливом за допомогою взаємоузгоджених організаційно-економічних та соціальних заходів дозволяє керувати процесом формування, розподілу й перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, створювати належні передумови для вияву трудових якостей працівників з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства та всебічного розвитку його персоналу. У цьому контексті основною метою планування показників з праці підприємства є: підвищення ефективності виробництва і праці, підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах; зокрема досягнення максимального прибутку; забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу. Успішне виконання поставленої мети вимагає вирішення таких задач, як: забезпечення потреби підприємства в робочій силі в необхідних обсягах і необхідній кваліфікації; досягнення обґрунтованого співвідношення між організаційно-технічною структурою виробничого потенціалу і структурою трудового потенціалу; повне й ефективно використання потенціалу працівника і виробничого колективу в цілому; забезпечення умов для високопродуктивної праці, високого рівня його організованості, мотивації, самодисципліни, появи в працівника прагнення до взаємодії і співробітництва; залучення його у господарську діяльність підприємства, формування стабільного колективу як умови окупності коштів, які витрачаються на робочу силу; забезпечення реалізації бажань, потреб і інтересів працівників у відношенні до змісту праці, умов праці, виду зайнятості, можливості професійно-кваліфікаційного і посадового просування; узгодження виробничої і соціальної задач, а саме: балансування інтересів підприємства й інтересів працівників, економічної і соціальної ефективності; підвищення ефективності управління персоналом, досягнення цілей управління при скороченні витрат на робочу силу.

Вітчизняна практика робить на даний час енергійні кроки по становленню ефективної системи

планування показників з праці підприємства з поступовим її включенням до загальної системи показників соціально-економічного розвитку підприємства. Організаційна структура системи управління показниками з праці являє собою сукупність взаємозалежних підрозділів системи управління персоналом, ефективності його праці та витрат на нього. Підрозділи виконують роль носіїв функцій управління показниками з праці, вони можуть розглядатися, в широкому змісті, як відповідна служба управління на підприємстві. Конкретне місце і роль зазначеної служби в загальній системі управління діяльністю підприємства визначаються місцем і роллю кожного спеціалізованого підрозділу по управлінню показниками з праці, а також організаційним статусом його безпосереднього керівника. Цей організаційний статус має бути підтверджений набором повноважень та відповідальністю. Обсяг та ієрархічний ранг підрозділів багато в чому визначаються позицією першого керівника підприємства стосовно кадрової служби. Організаційна структура також формується в міру організаційного розвитку управління та нагромадження суб'єктом підприємницької діяльності фінансового, кадрового й інтелектуального потенціалу. Авторитет кожної служби залежить не тільки від її повноважень, але і від рівня спеціальних знань співробітників, корисності служби по ступеню її впливу на кінцеві результати.

Широко розповсюдженим засобом впливу на працівників та на трудові відносини, що складаються в системі управління персоналом, є мотивація праці, що включає системи винагороди, матеріального і морального заохочення, але, крім того, це поняття містить: збагачення змісту праці, підвищення інтересу до роботи; розвиток персоналу, надання можливості професійно-кваліфікаційного просування, планування кар'єри; поліпшення соціально-психологічного клімату на підприємстві завдяки заміні стилю керівництва, умов наймання та умов праці, заохочення індивідуальної і групової ініціативи, творчості і саморозвитку; активне залучення працівників до управління трудовими процесами, участь у прибутках і акціонерному капіталі підприємства, якщо останній передбачено формою власності.

План з праці підприємства є невід'ємною частиною загального плану господарсько-фінансової діяльності підприємства. Метою його розробки є визначення необхідної чисельності та складу персоналу підприємства, а також планування коштів на стимулювання праці. Загальна логіка та послідовність розробки плану з праці, яка пропонується в економічній літературі наведена на рис. 1.

Інформаційною базою для розробки плану з праці підприємства є:

- матеріали аналізу стану використання трудових ресурсів, продуктивності праці та ефективності стимулювання персоналу підприємства;

- матеріали дослідження та прогнозування кон'юнктури ринку праці в районі діяльності підприємства;
- законодавчі та підзаконні акти, що регулюють трудові відносини та встановлюють державні гарантії з питань праці та її оплати, прогноз очікуваних змін;
- стратегічний план розвитку підприємства та розроблений на його основі план обсягів господарської діяльності на майбутній період;
- інформація про режим роботи підприємства, виробничі приміщення, устаткування, кількість робочих місць тощо.

Означені матеріали мають бути детально вивчені з метою підготовки безпосередньо до процесу планування. Планові розрахунки починають з обґрунтування потреби підприємства в персоналі на майбутній період.

В загальному усі показники плану з праці можна звести до трьох груп показників: планування чисельності персоналу підприємства; планування продуктивності праці та планування витрат на оплату праці.

Основними завданнями розробки плану з праці на підприємстві є:

- забезпечення зростання продуктивності праці;
- перевищення темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати;
- досягнення економії праці та фонду оплати праці;
- посилення матеріальної зацікавленості кожного працівника в кінцевих результатах діяльності підприємства;
- встановлення оптимальних пропорцій і чисельності персоналу, зайнятого на виробництві, у сфері обслуговування та в управлінні;



Рис. 1. Логіка та етапи розробки плану з праці підприємства

– забезпечення потреби в персоналі та підвищення його кваліфікації.

Вихідною інформаційною базою для планування показників з праці на підприємстві є: стратегічний план підприємства; кількісний та якісний прогноз потреби в кадрах; плановий обсяг продажу та виробнича програма; план технічного розвитку та організації виробництва; норми та нормативи затрат праці та заробітної плати.

Типова структура плану з праці підприємства повинна містити такі розділи: (1) Продуктивність праці; (2) Чисельність зайнятих та кількість робочих місць; (3) Оплата праці; (4) Підвищення кваліфікації та підготовка кадрів; (5) Наукова організація праці; (6) Робочий час та змінний режим; (7) Удосконалення управління.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В системі економічної безпеки бізнесу з прицілом на становлення якісної підсистеми кадрової безпеки підприємства, актуальними є питання формування та використання методики управління персоналом з аспектами: посилення ролі планування показників з праці в підвищенні конкурентоспроможності та прибутку підприємства; відображення у бізнес-планах інноваційної діяльності ефективних напрямків науково-технічного прогресу; формування нормативної бази діяльності підприємства й обґрунтування на її основі таких показників ефективності,

як трудомісткість, фондомісткість, матеріалоемність; вдосконалення розрахунків й аналізу якості норм і нормативів праці. Разом з тим цільовою функцією управління персоналом і забезпечення кадрової безпеки бізнесу має бути забезпечення зростання продуктивності праці, яке досягається на основі поліпшення екстенсивного й інтенсивного використання робочого часу за рахунок розширення сфери планування показників з праці та росту якості праці. Відповідні першочергові напрямками підвищення ролі планування показників з праці базуються на регулюванні загального рівня заробітної плати шляхом перегляду тарифних умов оплати праці, формування фонду заробітної плати на підприємстві відповідно до принципів ринкової економіки, застосування ефективних систем оплати праці, які дозволяють стимулювати зростання продуктивності праці і т. ін. Лише системний підхід до планування показників з праці дозволяє керувати процесом формування, розподілу й перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, створювати належні передумови для вияву трудових якостей працівників з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства та всебічного розвитку його персоналу.

Перспективним напрямом подальших досліджень у цій сфері є удосконалення методики аналізування кадрової безпеки підприємств.

Література

1. Васильців Т. Г., Флейчук М. І., Лупак Р. Л. Пріоритети і засоби державної політики забезпечення економічної безпеки розвитку внутрішнього ринку в Україні. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 53. С. 10–19.
2. Данилишин Б., Куценко В. Соціальна безпека — підґрунтя сталого розвитку. *Вісник НАНУ*. 2010. № 1. С. 20–28.
3. Качмарик Я. Д., Лупак Р. Л. Система рішень процесу відтворення трудового потенціалу корпоративних систем. *Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні*. 2005. Вип. 15. Ч. 1. С. 105–110.
4. Куценко В. І., Удовиченко В. П. Соціальна безпека в контексті сталого розвитку. Чернівці : Видавець Лозовий В. М., 2011. 656 с.
5. Лупак Р. Л., Дідич А. М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20 (6). С. 248–252.
6. Мінін Б. А. Соціальна політика держави: виклики та соціальна стабілізація К. : Знання, 2012. 198 с.
7. Мульська О. П., Левицька О. О., Куцик В. І. Державна політика забезпечення інноваційних форм зайнятості в умовах цифровізації економіки. *Регіональна економіка*. 2020. № 3. С. 81–90.
8. Приятельчук А. О., Іщенко О. М. Соціальна безпека в контексті управління розвитком суспільних відносин. *Альманах. Філософські проблеми гуманітарних наук*. 2010. № 19. С. 135–140.
9. Соціальна безпека: теорія та українська практика : Монографія за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. К. : КНЕУ, 2006. 292 с.
10. Якість життя населення пострадянських країн у соціологічному вимірі : Монографія за ред. В. С. Бакірова. Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. 216 с.
11. Lupak R., Kunytska-Iliash M., Berezhivskyi Y., Nakonechna N., Ivanova L., Vasylytsiv T. Information and analytical support system of enterprise competitiveness management. *Accounting*. 2021. No. 7 (7). P. 1785–1798.

References

1. Vasylytsiv, T. H., Fleychuk, M. I., Lupak, R. L. (2017). Priorities and means of state policy of ensuring the economic security of development on the domestic market in Ukraine. *Bulletin of the Lviv University of Trade and Economics. Economic sciences*, 53, 10–19 [in Ukrainian].

2. Danylyshyn, B. (2010). Social Security — the foundation of sustainable development. *Bulletin of the National Academy of Sciences, 1*, 20–28 [in Ukrainian].
3. Kachmaryk, J.D., Lupak, R. L. (2005). System of decisions of the process of reproduction of labor potential of corporate systems. *Accounting and analytical systems of economic entities in Ukraine, 15* (1), 105–110 [in Ukrainian].
4. Kutsenko, V. I. (2011). Social security in the context of sustainable development. Chernihiv. 565 p. [in Ukrainian].
5. Lupak, R. L., Didych, A. M. (2010). Economic basis for ensuring the competitiveness of the enterprise in market relations. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine, 20* (6), 248–252 [in Ukrainian].
6. Minin, B. A. (2012). Reflexive Law and Social Safety, Kyiv, 198 p. [in Ukrainian].
7. Mulcka, O. P., Levytska, O. O., Kutzyk V.I. (2020). State policy of providing innovative forms of employment in the context of digitalization of the economy. *Regional economy, 3*, 81–90 [in Ukrainian].
8. Pryyatelchuk, A. (2010). Social Security in the context of managing the development of public relations. *Philosophical problems of the human sciences, Kyiv National University, 19*, 135–140 [in Ukrainian].
9. Social Security: Theory and Practice Ukrainian. Kyiv, 292 p. [in Ukrainian].
10. Bakirov, V. S. (2008). Quality of life of the population of post-Soviet countries in the sociological dimension. Kharkiv, 216 p. [in Ukrainian].
11. Lupak, R., Kunytska-Iliash, M., Berezivskiy, Y., Nakonechna, N., Ivanova, L., Vasylytsiv, T. (2021). Information and analytical support system of enterprise competitiveness management. *Accounting, 7* (7), 1785–1798 [in English].

Bondarchuk Liudmyla

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Administration
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
State University of Trade and Economics*

Бондарчук Людмила Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ
ORCID: 0000-0001-9414-5515*

Katerna Olga

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Air Transportation Management Department
National Aviation University*

Катерна Ольга Костянтинівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації авіаційних перевезень
Національний авіаційний університет
ORCID: 0000-0002-6307-8767*

Semenova Liudmyla

*PhD in Economics, Associate Professor
University of Customs and Finance*

Семенова Людмила Юріївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Університет митної справи та фінансів
ORCID: 0000-0001-5530-7497*

Shevchenko Valentyna

*Candidate of Science in Public Administration, Associate Professor,
Associate Professor of Department of International Marketing
Alfred Nobel University*

Шевченко Валентина Миколаївна

*кандидат наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри міжнародного маркетингу
Університет імені Альфреда Нобеля
ORCID: 0000-0003-0614-0648*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9271

COMPARATIVE PROFITABILITY ANALYSIS ON THE GLOBAL INVESTMENT MARKETS

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ НА ГЛОБАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИНКАХ

Summary. The article focuses on the comparative analysis of the dynamics of prices and profitability of the investment markets of precious metals (illustrated by the gold market), the Forex exchange market (the currency pair of EUR/USD), and the cryptocurrency Bitcoin. The purpose of the current study is making of the comparative analysis of the price dynamics and its

profitability on the certain investment markets of the world, estimating the characteristics of the markets performance, developing of recommendations on the benefits of investing at different planning horizons, and building of the forecast of profitability, by usage of neural networks. It keeps the estimation of the statistical performance of the price dynamics of investment instruments, as well as the study of time series for presence of the deterministic chaos. As for the persistent time series, there was applied the method of sequential R/S analysis to determine the fuzzy memory depth. Taking into account that from the point of view of investment needs, not only the dynamics of the prices of the investment markets is quite significant for the analysis, but also its profitability, there were studied the time series of profitability. The above mentioned characteristics of the TS (statistical and fractal ones) can be used for comparison of the price dynamics both in the context of object-carriers (spacial comparison), and in the time section of comparing the changes in the nature of dynamics at different time intervals, in terms of determining the nature of the “response” to the impact of the environment (external and internal actions), etc. In terms of the stochastic nature of the profitability, it was proposed to study the family of time series of the “delayed” profitability. There was specified the time interval, required for the “delayed” profitability to receive the features of the time series of prices, as well as calculated the fuzzy memory depth. It became the basis for generation of the forecast model of the neural network in the software product Deductor.

Key words: profitability, investment market, cryptocurrency, neural network, investment tools.

Анотація. Стаття зосереджена на порівняльному аналізі динаміки цін та прибутковості інвестиційних ринків дорогоцінних металів (проілюстровано ринком золота), ринку Forex Exchange (валютна пара EUR/USD) та біткойн криптовалюти. Метою цього дослідження є проведення порівняльного аналізу динаміки цін та її прибутковості на певних інвестиційних ринках світу, оцінюючи характеристики ефективності ринків, розробку рекомендацій щодо переваг інвестування в різних горизонтах планування та будівництво прогнозу прибутковості шляхом використання нейронних мереж. Здійснення оцінки статистичної ефективності динаміки цін інвестиційних інструментів, а також вивчення часових рядів для наявності детермінованого хаосу. Що стосується стійких часових рядів, то застосовувався метод послідовного аналізу R/S для визначення нечіткої глибини пам'яті. Враховуючи, що з точки зору інвестиційних потреб не тільки динаміка цін на інвестиційні ринки є досить важливою для аналізу, але і його прибутковості, вивчали часову низку прибутковості. Вищезазначені характеристики (статистичні та фрактальні) можуть бути використані для порівняння динаміки цін як в контексті об'єктних носіїв (просторове порівняння), так і в розділі часу порівняння змін у природі динаміки в різні інтервали часу, з точки зору визначення природи “відповіді” на вплив навколишнього середовища (зовнішні та внутрішні гії) тощо. З точки зору стохастичного характеру рентабельності, було запропоновано вивчити сімейство часових рядів “затримки” рентабельності. Було вказано часовий інтервал, необхідний для “затримки” рентабельності для отримання особливостей часових рядів цін, а також обчислили нечітка глибина пам'яті. Це стало основою для генерації моделі прогнозу нейронної мережі.

Ключові слова: прибутковість, інвестиційний ринок, криптовалюта, нейронна мережа, інвестиційні інструменти.

Problem setting. It is difficult to overestimate the significance of such activity for the economy as investing. Stable activity of the investment markets is the driving power and the basis for development of the economies of certain countries and the world at large. Therefore, understanding of the structure, dynamics, vectors of development and changes in progress already became the urgent need for researching of the economics.

The investment market is a set of various local markets, which are the meeting places for the interests of investors and investment objects, set of economic relations between sellers and buyers of investment goods and services, as well as investment objects in all its forms. The condition of the investment market is usually characterized by demand, supply, price and competition.

For making a research and comparative analysis of the processes developing on the global investment market, there were chosen three investment objects related to the financial markets: the market of precious metals, the foreign exchange market (Forex), and the novel financial market of cryptocurrencies.

Undoubtedly, gold is the most excellent representative of the precious metals market. Gold has

always attracted investors, and probably become one of the first investment tools. In addition, despite the fact that to date there are many alternative variants for investment, the gold market is still quite relevant and attractive.

The presence of a wide range of investment tools puts a question of the possibility of comparison, classification and understanding of each specific market. In order to make a correct and reasonable investment decision, it is required to clearly understand the market mechanism and its current dynamics that dominates for each investment tool.

Analysis of recent research and publications. To date, the leading experts in the sphere of economics and management specify the current conditions, which the business is actively developing, as “the period of turbulence” [1]. The reporting condition (which naturally affects the features of the economic time series) becomes a new standard, generates crises in the economy, as well as drives the need to develop and apply new tools for analysis, and forecasting of the economic dynamics.

There are various approaches for specification of the economic dynamics, which are usually formed by its nature, in other words, the nature of the

considered dynamic series [2]. As it is commonly known, the time series can have the stochastic or deterministic nature, or even combine both features. In such case, the issue is about the deterministic chaos or fractal nature of the dynamic series. In each of the reporting cases, it is considered about the corresponding features of the dynamics.

In order to specify the fractal nature of the dynamics series, and determine its system characteristics, there was developed the fractal analysis, including [3].

The descriptive statistics includes the set of the basic statistical indicators of the empirical sampling of the quantitative attribute values [4]. The standard methods of their calculation were developed on the assumption that the distribution is rather normal.

Variety of tools are used for the reporting calculations, in particular, MS Excel, SP STATISTICA, etc.

Specifying of the center, width, symmetry, and dimension of the distribution are the main objectives of descriptive statistics.

The average value, median and mode characterize the center of statistical distribution [6]. The median

is the value that divides the sample into two equal parts by volume. The mode is the value that has the highest frequency in the sample, which is the most commonly used in the distribution.

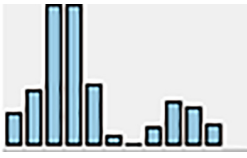
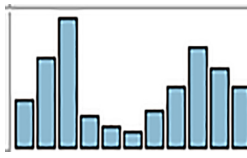
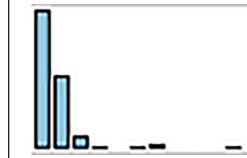
How do the indicators of the distribution width use variability indicators [7]. All variability indicators are divided into two groups: absolute and relative ones. The absolute values cover the range of variability, the mean linear deviation, the dispersion, and the mean square deviation.

The dispersion specifies the deviation ratio of elements of the assembly from the mean value scaled in the units of the corresponding characteristic [8]. The main benefit of the dispersion is that the dispersion of the sum of statistically independent samples is the sum of their dispersions regardless of the distribution laws of the component samples. In order to receive the sample standard deviation, there is required to make the square root of dispersion.

The formulation of the goals current study is making of the comparative analysis of the price dynamics and its profitability on the certain investment markets of the world, estimating the charac-

Table 1

Summary table of comparison of indicators of the TS price dynamics of Z, V, B for the whole exploration period

Indicators of the dynamics estimation	Z	V	B
I. Studying of the trends			
A) linear trend	$y = -0.2263x + 10834$ RI = 0.538	$y = -0.0001x + 7.0694$ RI = 0.595	$y = 0.8647x - 35732$ RI = 0.43
Growth / decline rates	-0.22	-0.0001	0.86
B) polynomial trend	$y = 0.0003x^2 - 25.5x + 542342$ RI = 0.82	$y = -3E-08x^2 + 0.0028x - 54,02$ RI = 0.606	$y = 0.001x^2 - 84.6x + 2E + 06$ RI = 0.596
C) exponential trend	$y = 1E + 06e^{-2E-04x}$ RI = 0.528	$y = 155,93e^{-1E-04x}$ RI = 0,602	$y = 2E - 44e^{0,0025x}$ RI = 0,74
II. Statistical indicators			
1. Average	1337.1	1.217	558.843
2. Median	1277.5	1.23	360
3. Standard deviation	187.498	0.109	790.159
4. Range	742.35	0.354	4900.68
5. Variability coefficient	0.14	0.09	1.41
6. Oscillation coefficient	0.555	0.291	8.769
7. Distribution histogram			
8. Asymmetry	0.92	0.01	3.04
9. Excess	-0.35	-1.58	10.12
III. Fractal indicators			
1. The Hurst index (H)	0.961	0.952	0.95
2. Most significant ($\mu \geq 0.7$) memory depth, days	17, 12, 9, 13	19, 18, 20, 17	16, 17, 14

Source: author calculations

teristics of the markets performance, developing of recommendations on the benefits of investing at different planning horizons, and building of the forecast of profitability, by usage of neural networks.

Presentation of the main research material. Bitcoin is one of the most famous cryptocurrencies. In rather short span of time, the price of bitcoin almost tripled. In different countries, the attitude to bitcoin significantly differs. In many countries, the status has not been determined yet, or it is currently on the turn. In some countries, the transactions with bitcoin are officially allowed. They are usually considered as the commodity or investment asset, and subject to the relevant legislation for tax purposes. The cryptocurrency market is one of the youngest investment markets. Its history goes back one decade only. Despite the reporting “youth”, to date

the market is extremely popular, and does not leave cold the investor, and incline him towards the more detailed studying and analysis of the financial tool. The Table 1 provides the results of calculations of comparison of the TS price dynamics of Z, V, B for the whole exploration period.

The maximum R-squared value of the linear trend in the TS V totals $R^2 = 0.595$. The minimum value is for the TS B ($R^2 = 0.43$), therefore less than half of the values of the bitcoin price can be described by the linear function.

Generally, the bitcoin time series differ from gold and currency with the greater volatility (the indicators of variability and oscillation are several times higher than the corresponding indicators of the TS Z and V), and the growth dynamics (the growth rate of price totals 0.865), therefore the series is best approximated by the exponential function ($R^2 = 0.74$).

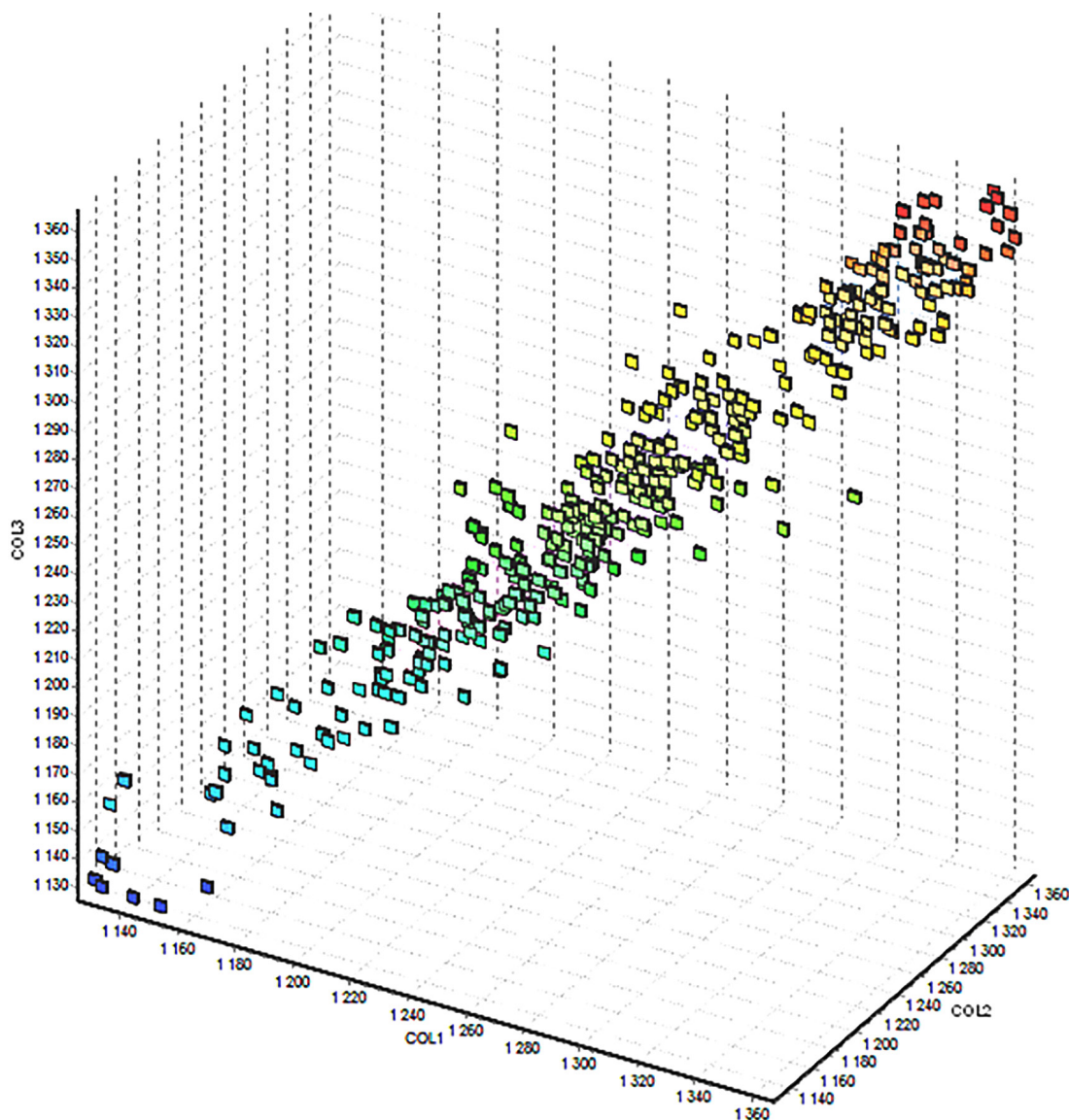


Fig. 1. Pseudo-phase space of the TS Z

Source: visualization of the software program Deductor Studio Academic, according to the author calculations

As for the TS Z, the trend is quite downward, the decline rate of price totals 0.22, which is best approximated by the polynomial function ($R^2 = 0.82$).

As for the currency, the growth / decline rates of price are close to zero (-0.0001), and the TS V are almost equally poorly described by either linear, exponential or polynomial trend ($R^2 = 0.602$ and 0.595 , respectively). The reporting series are characterized with the least volatility (the variability coefficient totals 0.09; and the oscillation coefficient — 0.3).

The histogram of the bitcoin distribution confirms that the dynamics do not match with the random distribution. Also, the large-scale value of the skewness and kurtosis coefficients (calculated values total 3 and 10, respectively, while in terms of normal distribution the skewness and kurtosis total 0), as well as the large difference between the average value and median (average — 559, median — 360), are the major evidence of discrepancy of the TS B to the normal distribution.

The Figure 1 covers the graphical representation of the pseudo-phase space of the TS Z of gold prices, which indicates the existence of some dependence of the current value of the TS compared with the previous ones.

As for gold and currency, it is necessary to specify two periods for each type with different dynamics features. For the TS Z: before 15.04.2013 and after. For the TS V: before 2015 and after. The results of the analysis of the TS Z for the period from 15.04.2013 to 30.09.2017, and the TS V for the period from 01.01.2015 to 30.09.2017, witness that the statistical indicators correspond to the characteristics of the normal distribution.

Hereinafter, let's consider the results of the fractal analysis. The results of fractal analysis indicate that during the whole period of the study from 2012 to 2017, the TS Z, V, B were persistent, in other words, they have the long-term memory. The values of the Hurst index for all time series vary within the range of $H \in [0.950; 0.961]$. For the moved values, the Hurst index vary within the range of $H \in [0.501; 0.658]$.

Also, such diagnostic methods as construction of the pseudo-phase space of the dimension 3, making of the drift attractor test, and the Gilmore graphical test, indicate about the presence of nonlinear dynamic processes in the studied time series.

As a result, there was formed the fuzzy set of the memory depth of each studied TS, and revealed that most often for the TS Z the memory is stored for 17, 12, 9 and 13 days, for the TS V — for 19, 18, 20 and 17 days, and for the TS B — for 16, 17 and 14 days (the number of days is provided in order of increasing of the value of the membership function μ , $\mu \geq 0.7$).

According to the analysis of the TS Z, V and B, there can be made the following conclusions:

1. The TS Z and V have the characteristics of random distribution (absence of the well-defined trend, fluctuations within the average values, symmetry of distribution). At the same time, the TS V demonstrate the less volatility compared with the TS Z. The dynamics of the TS B are starkly different: there is a significant exponential trend, significant growth rates, asymmetry and high volatility. Therefore, the results of the statistical analysis indicate rather different nature of the dynamics of the considered time series.

2. The results of fractal analysis indicate that during the whole period of the study from 2012 to 2022, the TS Z, V, and B were persistent, in other words, they have the long-term memory. The reporting time series are characterized by such properties of the fractal dynamics as dependence of the current value of the TS on the previous ones, dependence of the system parameters on the time factor, presence of the unstable paths, as well as presence of the joker in the system.

In terms of application of the method of the sequential R/S analysis, there were formed the fuzzy sets of memory depth for each time series. Also, there was found that most often for the TS Z, the memory is stored for 17, 12, 9 and 13 days, for the TS V — for 19, 18, 20 and 17 days, and for the TS B — for 16, 17 and 14 days (the number of days is provided in order of increasing of the value of the membership function μ , $\mu \geq 0.7$).

3. Thus, the results of statistical analysis are completely different from indicators of the fractal analysis. According to the statistical indicators, the time series Z, V have random nature, in contrast to the TS B. The results of the fractal analysis indicate the similar persistent nature of all reporting three series.

The comprehensive analysis of price dynamics on the investment markets can assist in correct estimation and comparing of the condition, which the market is facing, the parameters of inertance, trend resistance or volatility. However, from the point of view of investment demand, it is important to analyze not only the price dynamics of the investment markets, but also the dynamics of its profitability. The profitability is the major indicator of investor activity and one of its main goals. Therefore, the profitability value can be used as indicator for the analysis and comparison of alternative investment markets.

On the basis of the analysis, there were established the time series of profitability for each studied market, which have the persistence, and which are qualified for forecasting. The memory depth was calculated for the reporting persistent series. It became the fundamental basis for creating of the forecast models based on application of neural networks in the software product Deductor.

Since there are considered three different markets, with different characteristics and features, so there were constructed three different neural network models. There were used the persistent profitability series with the lag of 21 days (Hurst index 0.82), with the lag of 10 days ($H = 0.83$), and with the lag of 15 days ($H = 0.81$), to train the neural networks.

Conclusions. In the current study, the statistical and fractal analysis methods were used to analyze and compare the dynamics of prices and profitability of three investment markets against each other, namely the precious metals market, for example the prices of gold, the Forex exchange market, with the example of the currency pair EUR/USD (V), and the cryptocurrency market, for example bitcoin.

The TS Z, V have the statistical characteristics of normal distribution, including the absence of the well-defined trend, fluctuations within the average values, symmetry of distribution. The TS V demonstrates the lowest volatility. The dynamics of the TS B are starkly different from the TS Z, V: there is a significant exponential trend, significant growth rates, asymmetry and high volatility.

Within frames of calculating of the Hurst index and making of the tests on the deterministic chaos

(the drift attractor test, construction of the pseudo-phase space, the Gilmore test), it was found that the above-mentioned time series of prices have the strongly marked fractal dynamics, therefore there was used the method of the sequential R/S analysis to calculate the features of the memory depth for each studied ST.

The profitability of investment tool is the universal indicator, which is the determining one, in terms of comparing of the investment markets. In addition, specifying of the time interval, in which the profitability becomes persistent and displays the characteristics of the price, gives new opportunities for the analysis and choosing of the best investment tool, in terms of the reasonable forecast horizon. For example, it was found that the profitability of bitcoin gets the persistence at the value of the lag of 10 days (the Hurst index totals $H=0.829$), which validates the application of the tool for the short-term investment purposes.

The definition of the TS of “delayed” profitability, which the TS get the persistence, and calculation of the fuzzy memory depth, became the basis for construction of the forecast model, based on the neural network in the software product Deductor for each studied investment tool.

References

1. Bastianin A., Manera M. How does stock market volatility react to oil price shocks?. *Macroeconomic Dynamics*. 2018. № 22(3). P. 666–682. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2900861 (access date: 15.10.2023).
2. Cashin P., Mohaddes K., Raissi M. China’s slowdown and global financial market volatility: Is world growth losing out?. *Emerging Markets Review*. 2017. № 31. P. 164–175. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1566014117301747> (access date: 15.10.2023).
3. Gamba-Santamaria S., Gomez-Gonzalez J.E., Hurtado-Guarin J.L., Melo-Velandia L.F. Stock market volatility spillovers: Evidence for Latin America. *Finance Research Letters*. 2017. № 20. P. 207–216. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S154461231630191X> (access date: 15.10.2023).
4. Jeanjean F., Hounghonon G.V. Market structure and investment in the mobile industry. *Information Economics and Policy*. 2017. № 38. P. 12–22. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167624516301718> (access date: 15.10.2023).
5. Lee B. Standard Derivative Instruments. *World Scientific Book Chapters*. 2019. P. 129–133. URL: https://ideas.repec.org/h/wsi/wschap/9789814725361_0009.html (access date: 15.10.2023).
6. Mallick S., Mohanty M.S., Zampolli F. Market volatility, monetary policy and the term premium. 2017. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2900861 (access date: 15.10.2023).
7. Munemo J. Foreign direct investment and business start-up in developing countries: The role of financial market development. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2017. № 65. P. 97–106. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1062976916300850> (access date: 15.10.2023).
8. Rao C.V.G. Role of derivative instruments in hedging financial risk. *Journal of Commerce*. 2018. № 41. URL: <http://www.primaxijcmr.com/wp-content/uploads/2018/06/Full-Book.pdf#page=55> (access date: 15.10.2023).
9. Robiyanto R. The volatility-variability hypotheses testing and hedging effectiveness of precious metals for the Indonesian and Malaysian capital market. *Gadjah Mada International Journal of Business*. 2017. № 19(2). URL: <https://search.informit.com.au/documentSummary;dn=058313958073628;res=IELBUS> (access date: 15.10.2023).
10. Sanfelici D., Halbert L. Financial market actors as urban policy-makers: The case of real estate investment trusts in Brazil. *Urban Geography*. 2019. № 40(1). P. 83–103. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/02723638.2018.1500246> (access date: 15.10.2023).

УДК 338.471

Мельничук Оксана Павлівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

Melnychuk Oksana

*PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department Economy and International Relations
Vinnitsia Institute of Trade and Economics of
State University of Trade and Economics*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9297

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКІВ ПРИ ЕКСПОРТІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ RESEARCH OF MARKETS IN THE EXPORT OF TRANSPORT SERVICES

Анотація. Здійснено оцінку галузі автомобільних перевезень. Розглянуто структуру та динаміку наданих послуг за видами перевезень на території України та на експорт. Окремо розглянуто динаміку та структуру до країн ЄС. Проведені статистичні дослідження показали, що галузь надання транспортних послуг є динамічною, привабливою і перспективною галуззю для суб'єктів господарювання. Охарактеризовано географічну структуру експорту послуг по країнах ЄС, з акцентом на транспортні послуги. З метою формування стратегій розвитку проведено порівняння основних ринків по країнах-партнерах. Для оцінювання обрано комплекс показників про стан та динаміку обсягів торгівлі між країнами, обсяги ринків, рейтингу у світових ринках, а також відстані між країнами-партнерами. Надана політично-економічна характеристика ринків транспортних послуг по таких країнах як Німеччина, Польща, Нідерланди, Бельгія. Встановлено, що польська економіка розвивається швидкими темпами, короткострокові економічні перспективи є оптимістичними, система фіскальної політики є сильною, заходи, вжиті для збільшення податкових надходжень, є ефективними. До ФРН найбільш перспективними з точки зору можливостей для української експорту є поставки нішевої сільськогосподарської продукції (біологічна продукція, органіка, нішеві ягоди та фрукти, сухофрукти, овочі, мед, продукти харчування з біологічної продукції). Нідерланди є одним з провідних зовнішньоекономічних партнерів України серед країн-членів ЄС. У 2021 р. були ключовим імпортером української аграрної продукції серед країн ЄС. В ході аналізу ринків розглянуті переваги бельгійського ринку. Відповідно забезпечення транспортом експорт товарів є перспективним напрямком розвитку бізнесу. Окреслено заходи державної підтримки найоптимальніших умов для вивезення товарів українських виробників за кордон.

Ключові слова: експорт послуг, транспортні послуги, ринки Європи.

Summary. A road transport industry assessment was carried out. The structure and dynamics of the provided services by types of transportation were considered on the territory of Ukraine and for export. The structure and dynamics of EU countries were considered separately. The conducted statistical studies showed that the industry of providing transport services is a dynamic, attractive, and promising field for business entities. The geographical structure of services exported by EU countries is characterized with an emphasis on transport services. A comparison of the main markets by partner countries was carried out in order to form development strategies. A set of indicators was selected for evaluation of the state and dynamics of trade volumes between countries, including market volumes, rankings in world markets, as well as distances between partner countries. The political and economic characteristics of the transport services markets in such countries as Germany, Poland, the Netherlands, and Belgium were provided. It is concluded that the Polish economy is developing at a fast pace. The short-term economic prospects are optimistic, the fiscal policy system is strong, and the measures taken to increase tax revenues are effective. In terms of opportunities, the most promising elements of the Ukrainian export to Germany are supplies of niche agricultural products (biological products, organic products, niche berries and fruits, dried fruits, vegetables, honey, food products from biological products). The Netherlands is one of the leading foreign economic partners of Ukraine among the EU member states. The country was the key importer of Ukrainian agricultural products among EU members in 2021. The advantages of

the Belgian market were considered during the market analysis. Accordingly, the provision of transport for the export of goods is a promising direction for business development. Measures of state support for the most optimal conditions for the export of goods from Ukrainian manufacturers abroad are outlined.

Key words: export of services, transport services, European markets.

Постановка проблеми. Транспортні послуги є одним з важливих складових будь-якого бізнесу. Діловий світ є висококонкуєнтним, і це вимагає, щоб клієнти були задоволені, зберігаючи конкурентну перевагу. Ефективна транспортна система важливу роль у довгостроковій підтримці послуг і утриманні компаній на плаву. Транспортування необхідне на кожному етапі виробничого процесу, від розробки концепцій і виробництва до доставки та споживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика міжнародної торгівлі послугами активно висвітлюється у працях Аксьонова І. М. [1], Козак Л. С. [3], Федорук О. В. [3], Заїки О. В. [5], Кульганік О. М. [4], Менчинської О. М. [6], Стратійчук В. М. [7], Ткачук О. М. [6], Рахман М. С. [5], Хачатрян В. В. [7]. Транспортні послуги є реальністю нашого життя, і без ефективного та доступного транспорту стає неможливим будь-який вид бізнесу, тому питання стосовно розвитку транспортних послуг є актуальними і потребують додаткових досліджень.

Метою статті є визначення особливостей та головних тенденцій розвитку ринків при експорті послуг.

Виклад основного матеріалу. За даними Держкомстат України за період 2010–2021 рр. середнє значення питомої ваги перевезення вантажів автомобільним транспортом становило 70,57%, тобто більше половини всіх вантажів перевозяться автомобільним транспортом. На залізничний транспорт приходитьсья 22,18%, на трубопровідний — 6,83%, авіаційний та водний транспорт займають менше 1%. Графічно дані представлені на рис. 1.

Якщо розглядати темпи приросту в Україні за період 2011–2021 рр. по абсолютному показнику — обсяг перевезених тон, встановлено, що за весь період спостерігається позитивна тенденція, за виключенням трьох років, а саме, слід відмітити 2014 р, 2015 р. коли темпи падіння становили 10,27 і 9,79%, відповідно, це пов'язано з початком військових дій на Сході країни, і в 2019 р. падіння, яке спричинено впливом пандемії коронавірусу становило 4,85%. Але вже у 2020 темпи приросту становили 7,44% і в 2021р. 10,40%.

Значний обсяг вантажних перевезень експортується за межі країни. Якщо характеризувати структуру експорту транспортних послуг то у 2021 р. найбільшу питому вагу — 33% займали послуги повітряного транспорту, 31% послуги трубопроводу. Послуги морського транспорту — 12%, приблизно однаково по 8% приходилось на автомобільний та залізничний транспорт. Графічно дані представлені на рис. 3.

Загальний обсяг послуг, що експортовані до країн ЄС становив у 2021р. 4494202,7 тис. дол. Слід відмітити, що 29,6% становили транспортні послуги і автомобільному транспорту належить 22,8% із загальної суми транспортних послуг.

Проведені статистичні дослідження показали, що галузь надання транспортних послуг є динамічною, привабливою і перспективною для суб'єкта господарювання.

В цілому по Україні найбільшу частину зайнято експортом послуг у Німеччину — 5,68%, Польщу 5,68%, Туреччину — 1,44%. Слід відмітити, що серед експорту послуг в розрізі країн транспортні послуги займають значну частину. Так

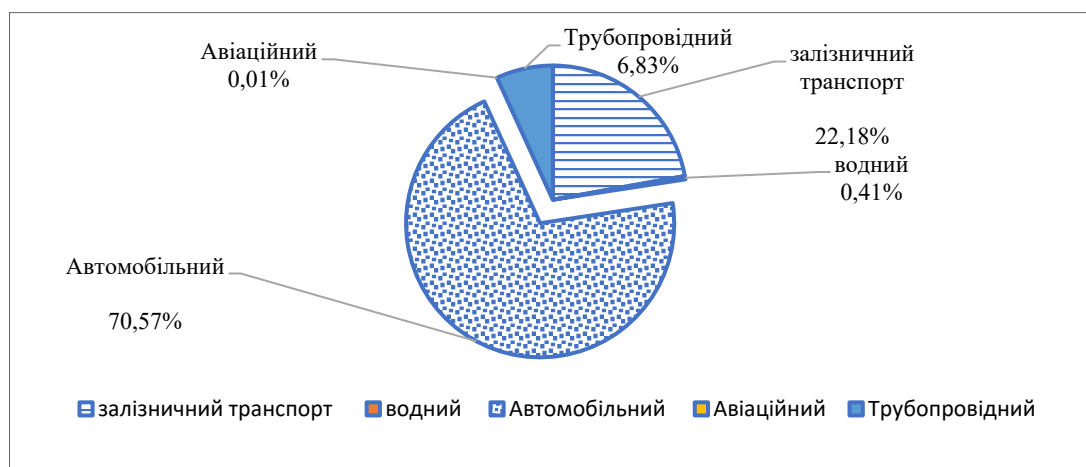


Рис. 1. Питомі ваги за видами перевезень, у середньому за період 2010–2021 рр., %
Джерело: побудовано на основі даних [2]

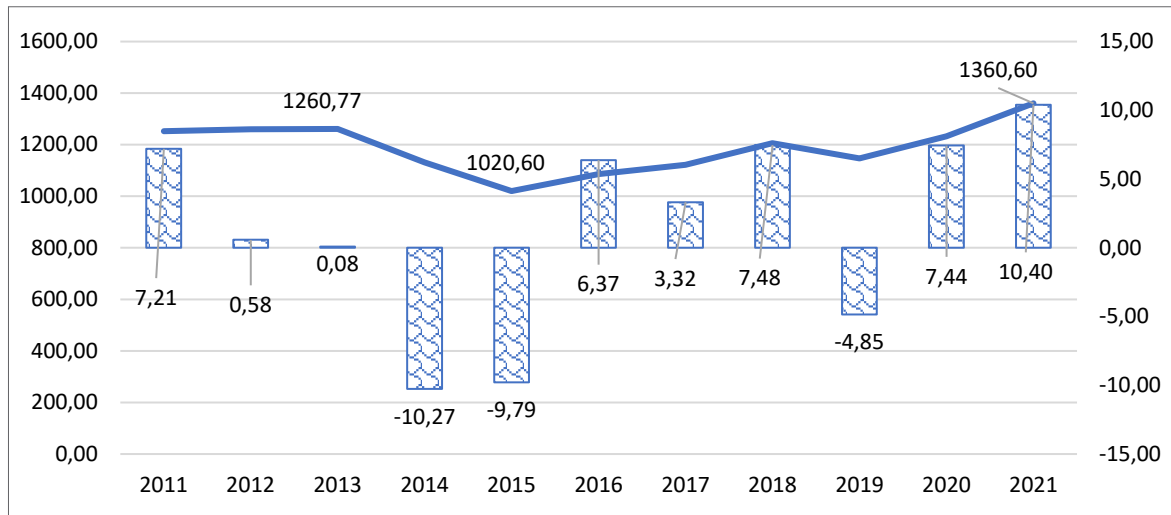


Рис. 2. Обсяги перевезень вантажів автомобільним транспортом, млн. тон

Джерело: побудовано на основі даних [2]

до Туреччини 73,19%, Литви — 52,07%, Латвії 48,4%, Польщі 29,9%. Дані приведені у табл. 1.

З метою формування стратегій розвитку проведемо порівняння основних ринків по країнах-партнерів на підставі даних International trade centre [6]. Основні дані представлені у табл. 2.

При аналізі даних встановлено, що експортна вартість реалізованих послуг найбільша у 2021р була до Польщі та Німеччини. Відповідно 4979,13 млн. дол. та 2789,96 млн. дол. До Італії та Німеччини дещо менше 3241,96 млн. дол. та 2789,95 млн. дол. Стосовно торговельного балансу, слід відмітити, що Польща має майже збалан-

сований торговельний баланс. Позитивне сальдо становить 84,3 млн. дол. Нідерланди також мали у 2021р. позитивний баланс торгівлі в сумі 1165,47 млн. дол. По Німеччині і Бельгії встановлено негативне сальдо торговельного балансу в розмірі 3278,15 млн. дол. і 74,58 млн. дол. Це означає, що Україна по обраних країнах у 2021р. більше імпортувала товарів і послуг ніж експортувала. Графічно дані представлені на рис. 4.

Встановлено, що частка в експорті України найбільша по Польщі і становить 7,6%, Німеччині 4,2%, Нідерландів 3,2%, Бельгії 1%. Це підтверджує транспортні потоки між країнами. Якщо

Таблиця 1

Географічна структура експорту послуг по країнах ЄС, 2021 р.

	Тис. дол	Темпи зростання до 2020 р.	Питома вага до загального обсягу, %
Загальний обсяг	12785587,47	110,7	x
Австрія у т.ч.	253486	142	1,98
Транспортні послуги	38534,2	121,9	15,20
Польща у т.ч.	477583,3	108	3,74
Транспортні послуги	142691,4	120	29,88
Німеччина у т.ч.	725634,5	115,1	5,68
Транспортні послуги	253177,0	116,9	34,89
Латвія у т.ч.	54879,2	123,4	0,43
Транспортні послуги	26560,7	123,9	48,40
Чехія у т.ч.	116062,9	109,6	0,91
Транспортні послуги	31065,9	94,4	26,77
Італія у т.ч.	106407,1	120,4	0,83
Транспортні послуги	33352,4	146,2	31,34
Литва у т.ч.	66885,9	117,7	0,52
Транспортні послуги	34830,4	113,0	52,07
Туреччина у т.ч.	184626,6	126,5	1,44
Транспортні послуги	135122,1	121,5	73,19

Джерело: побудовано на основі даних [2]

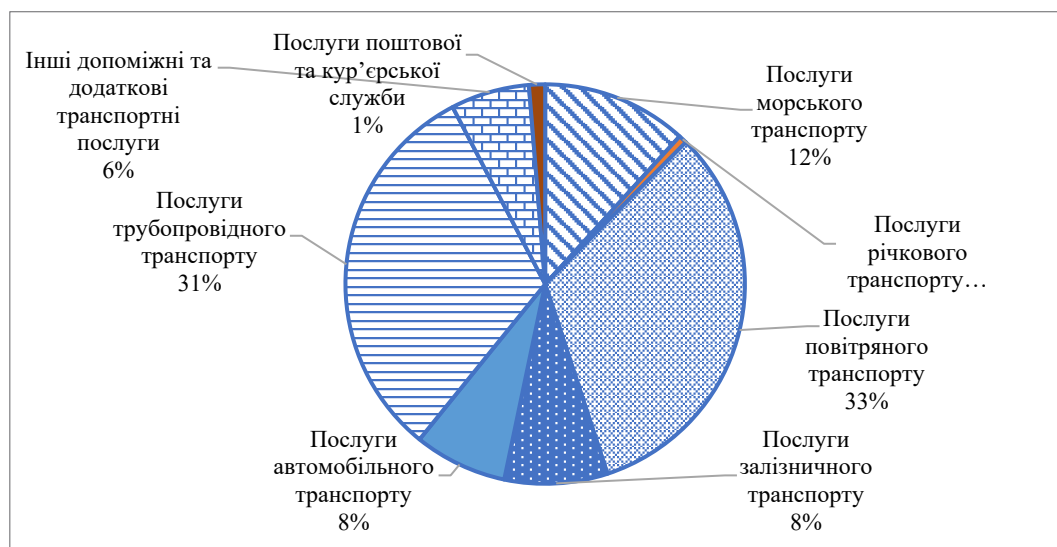


Рис. 3. Структура експорту транспортних послуг України у 2021 р., %
Джерело: побудовано на основі даних [2]

розглядати частку України в обсязі імпортованих товарів партнера то найбільше значення серед цих країн у Польщі 1,5%, по Німеччині, Нідерландах, Бельгії в межах 0,2–0,4%. Це означає що ринки мають достатньо потенціалу для здійснення відносин. Окремо слід відмітити зростання темпів вартості експорту у 2020–2021р у порівнянні з середніми даними за 2017–2021рр. Так по Польщі встановлено максимальні зростання вартості до 45% у порівнянні з 13% відповідно, по Німеччині встановлено зростання до 33% проти 9%, по Нідерландах темпи зростання випереджають майже у тричі. Для Бельгії також характерне значне зростання з 7% до 13%.

Також слід відмітити, що Німеччина має найвищий рейтинг серед країн партнерів, який дорівнює 3. Це висока позиція у рейтингу, і співпраця

з партнерами з такої країни, розширює можливості для подальшого розвитку. Загалом обрані країни входять до топ-25 країн за рейтингом у світовому імпорті.

Якщо відстежувати відстань між країнами-партнерами та всіма їхніми ринками-постачальниками встановлено, що у середньому відстань становить 3210 км. Від 2649 км до Бельгії до 3695 км до Нідерландів. Відносна близькість партнерів сприяє також налагодженню міжнародного бізнесу.

З метою подальшої оцінки ринку застосуємо графічний метод, щодо показників і побудуємо пелюсткову діаграму, яка дозволить порівняти ринки країн ще по декілька показниках одночасно. Дані представлені на рис. 5.

По обраних показниках Польща має найвищі значення. В ході дослідження проведено аналіз

Таблиця 2

Оцінка показників по ринках країн-партнерів

Показник	Poland	Germany	Netherlands	Belgium
Експортована вартість у 2021 році (млн. дол. США)	4979,14	2789,96	2128,42	650,16
Торговельний баланс 2021 (млн. дол. США)	84,31	-3278,16	1165,47	-74,58
Частка в експорті України (%)	7,60	4,20	3,20	1,00
Частка України в імпорті партнера (%)	1,50	0,30	0,40	0,20
Зростання вартості експорту між 2017–2021 роками (% , щорічно)	13,00	9,00	6,00	7,00
Зростання вартості експорту між 2020–2021 роками (% , щорічно)	45,00	33,00	17,00	13,00
Рейтинг країн-партнерів у світовому імпорті	19	3	8	12
Частка країн-партнерів у світовому імпорті (%)	1.5	6.4	2.8	2.4
Зростання загального імпорту у вартісному вираженні країн-партнерів у 2017–2021 роках (% , річних)	8	3	5	4
Середня відстань між країнами-партнерами та всіма їхніми ринками-постачальниками (км)	3121	3376	3695	2649

Джерело: побудовано автором за даними [8; 11; 12]

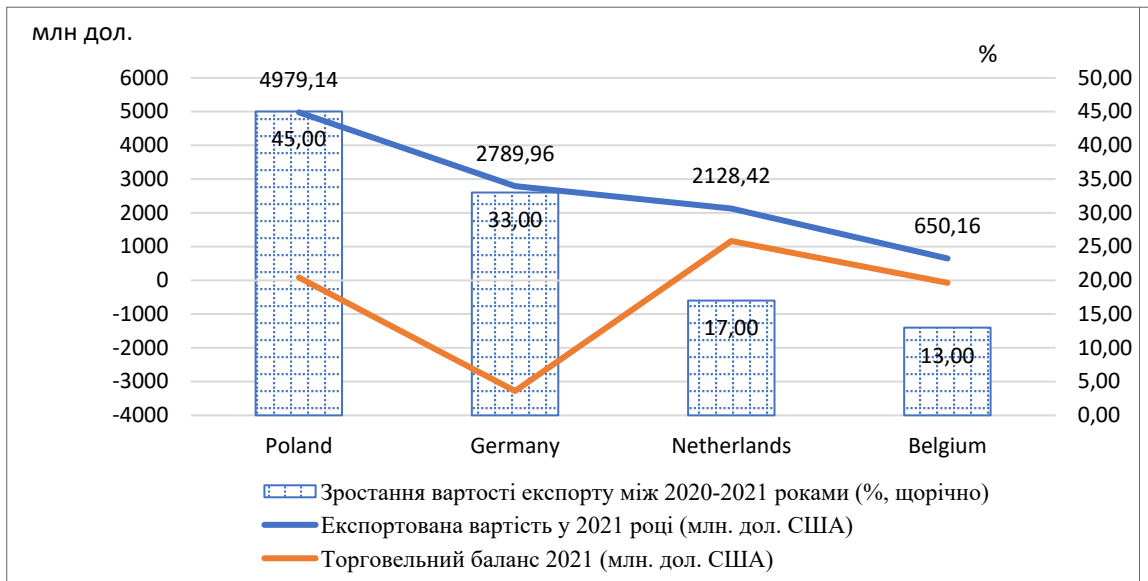


Рис. 4. Критерії маркетингового дослідження ринків партнерів
Джерело: побудовано автором за даними [8; 11; 12]

основних ринків надання послуг. Встановлено, що понад 30 років Польща залишається одним із найпривабливіших напрямків для притоку іноземних інвестицій. Має стабільну економіку зі сформованим макроекономічним становищем та унікальними умовами для ведення та відкриття бізнесу, що підтверджується економічними даними. З логістичної точки зору великим надбанням Польщі є її розташування в центрі Європи, на перетині основних шляхів сполучення. Це дозволяє інвесторам легко отримати доступ до ринків Європейського Союзу та країн Східної Європи.

Польська економіка розвивається швидкими темпами, короткострокові економічні перспективи

є оптимістичними, система фіскальної політики є сильною, заходи, вжиті для збільшення податкових надходжень, є ефективними, а ситуація на ринку праці є найкращою в новітній історії Польщі. Польща має великий внутрішній ринок із понад 38 мільйонами споживачів, який розглядається не лише як місце виробництва, але й як цільовий ринок.

Найбільш перспективними з точки зору можливостей для української експорту є поставки до ФРН нішевої сільськогосподарської продукції (біологічна продукція, органіка, нішеві ягоди та фрукти, сухофрукти, овочі, мед, продукти харчування з біологічної продукції), запчастин для ав-

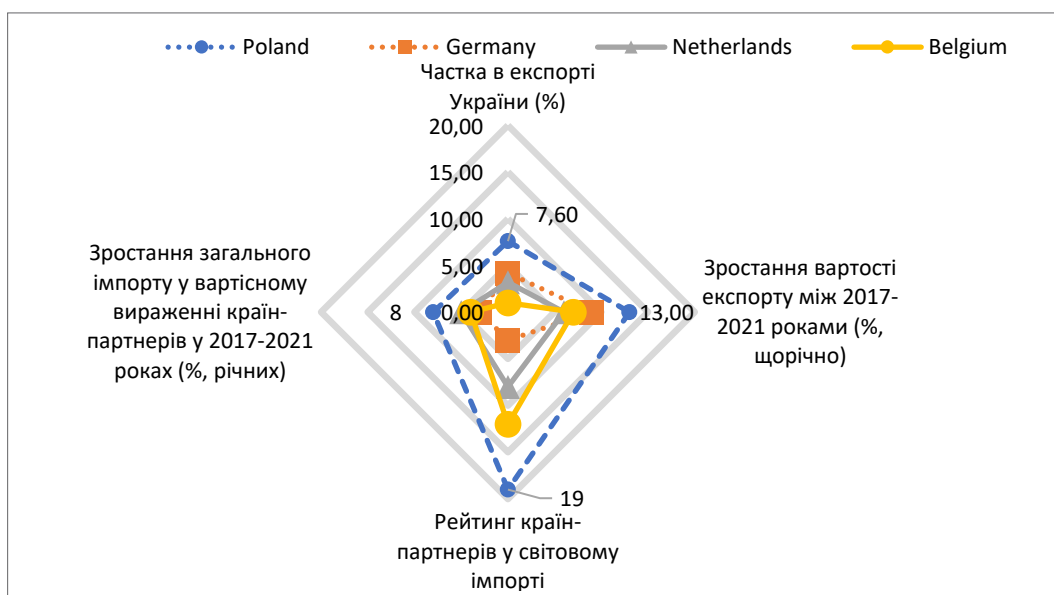


Рис. 5. Критерії оцінювання ринків країн-партнерів
Джерело: побудовано автором за даними [8; 11; 12]

томобільної промисловості Німеччини, запчастин для машинобудівної сфери загалом. Відповідно забезпечення транспортом відповідних товарів є перспективним напрямком розвитку бізнесу.

Нідерланди є одним з провідних зовнішньоекономічних партнерів України серед країн-членів ЄС. За товарною структурою зовнішньої торгівлі України провідними товарними групами українського експорту до Нідерландів в січні 2022 р. були: зернові культури (питома вага 35,4%, 232,9% від рівня 2021 року), жири й олії тваринного або рослинного походження (33,1% або 503,9%) та інші [2].

За підсумками січня 2022 року Нідерланди посіли 6-те місце у світі за обсягами українського експорту. Крім того, в цьому періоді Нідерланди були ключовим імпортером української аграрної продукції серед країн ЄС.

За даними Державної служби статистики України, за результатами 2021 року Бельгія посідає 11 місце за обсягами двосторонньої торгівлі товарами між Україною та країнами Європи, що складає майже 2% від загального товарообігу з країнами Європи [2].

В ході аналізу ринків розглянуті переваги бельгійського ринку. Ця країна є унікальним перехрестям провідних європейських культурних середовищ — романського та германського. Часто розглядається у якості тестового ринку в контексті стратегії просування на ринку ЄС. Відмічається велика купівельна спроможність бельгійців, яка базується на великих особистих статках бельгійців.

Крім того, стабільність бельгійського ринку: з одного боку, кризові явища у Бельгії проявляються не так гостро, як в сусідніх Франції, Великій Британії та Нідерландах, з іншого боку, й позитивні тенденції бельгійського ринку також зазвичай мають меншу амплітуду.

Але війна в Україні повністю унеможливила нормальне ведення бізнесу. Значні темпи зростання (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком) встановлено відповідно тільки у січні 2023 р. — 153%, та лютому 2023 р. — 133%. У березні економіка все ж таки показала збільшення на 1,8%, враховуючі потенціал попередніх місяців. З квітня обсяги експорту катастрофічно падають до 64,8% у грудні 2022 р. та 52,1% у січні 2023 р. у порівнянні до відповідного періоду попереднього року. Графічно дані представлені на рис. 6.

Агресором зруйновані усі, роками напрацьовані, логістичні маршрути. Від початку воєнного стану держава зосередила свої зусилля на створенні найоптимальніших умов для вивезення товарів українських виробників за кордон:

- Створено можливість отримання тимчасової Ліцензії на міжнародні вантажні перевезення на період дії воєнного стану;
- Зменшено кількість документів для отримання тимчасової Ліцензії на міжнародні вантажні перевезення на період дії воєнного стану;
- Зменшено термін розгляду заяви на отримання Ліцензії;
- Створено цілодобову підтримку перевізників в месенджерах [10].

Для подачі заяви та документів на Ліцензію створено програму «ШЛЯХ», яка в подальшому, після отримання Ліцензії, є кабінетом перевізника, в якому працює Ліцензіат. Попри проблеми, які існують, значна частина компаній продовжує працювати.

У лютому-серпні 2023р. починає спостерігатись поступово зменшення темпів падіння обсягів експорту і у травні-серпні темпи падіння становлять вже 84–86% від даних 2022р., де були найнижчі показники.

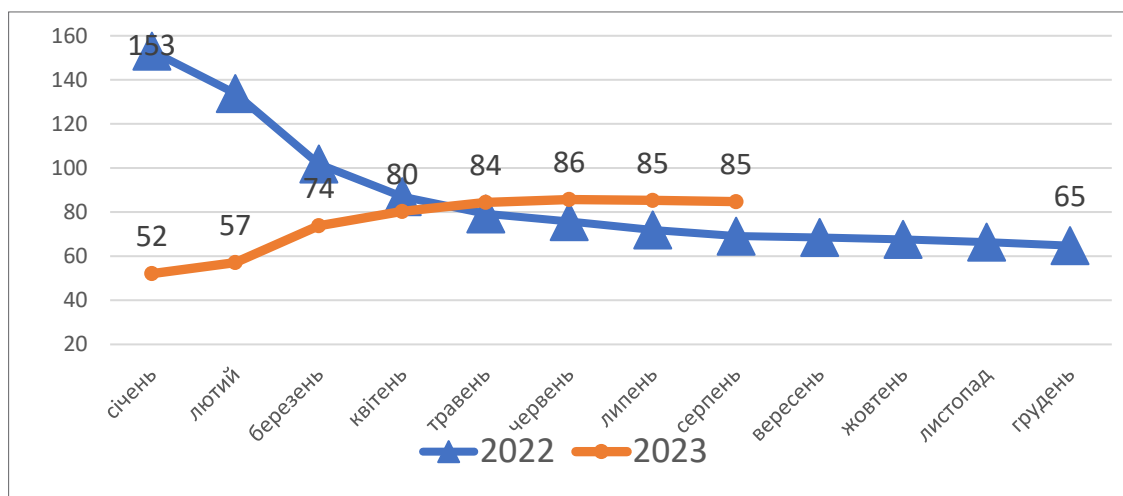


Рис. 6. Темпи зростання (падіння) експорту у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком

Джерело: побудовано автором за даними [2]

Згідно з дослідженням, польський ринок залишається найпривабливішим для українських експортерів. За даними 2022р. питома вага експорту до Польщі становлять 15,1% від загального експорту України. Серед країн, що досліджувалися Німеччина займає у рейтингу 6 місце з питомою вагою 5,1%, Нідерланди — 9 місце (3,5), Бельгія — 32 (1,1%) [6]. Отримана статистика відображає реальний стан бізнесу в умовах війни, але і буде предметом подальших науково-практичних досліджень у період відновлення після війни.

Більшість підприємств в Україні, що займаються експортом або планують розширити свою діяльність за межі країни, розглядають можливість виходу на нові зарубіжні ринки. Основним фактором вибору нового зовнішнього ринку для бізнесу є наявність потенційних клієнтів або партнерів у цій країні. Дослідження показали, що більшість підприємств шукають допомогу щодо пошуку партнерів, і зараз такими організаціями, які надають підтримку в цьому напрямку, можуть бути торговельно-промислові палати, Офіс з розвитку підприємництва та експорту, приватні агенції, або економічні відділи посольств та інші.

Так, Європейська Комісія презентувала комплекс заходів, які допоможуть Україні експортувати сільськогосподарську продукцію. Комісія окреслює план дій зі створення «Шляхів солідарності», щоб забезпечити Україні можливість експортувати зерно, а також імпортувати необхідні їй товари — від гуманітарної допомоги до кормів для тварин і добрив. Комісія створить логістичну платформу для узгодження запитів і попросить країни-члени встановити спеціальні контактні пункти для «Шляхів солідарності» (за принципом «єдиного вікна»). Угода про автомобільний транспорт з Україною також усуне затримки. Щоб заохотити операторів перевезень у ЄС відправляти транспортні засоби до України, Комісія також розгляне варіанти додаткових фінансових гарантій [10].

Інститут маркетингу (Естонія) у співпраці з ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» [9]

запустили проєкт з підтримки бізнесу «Biz For Ukraine» для українських компаній, які мають можливість надавати послуги для іноземних компаній.

Офіс з розвитку підприємництва та експорту [9] пропонує українським компаніям долучитись до нової ініціативи Європейської мережі підприємств (Enterprise Europe Network) у співпраці з European Cluster Collaboration Platform та за підтримки European Commission and EISMEA — The Supply Chain Resilience (SCR) platform. Платформа була створена, зокрема з метою підтримки, компаній та економіки України для подолання зривів ланцюгів постачання спричинених відкритим воєнним нападом Росії на територію та народ України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В ході дослідження здійснено оцінку галузі автомобільних перевезень. Розглянуто структуру та динаміку наданих послуг за видами перевезень на території України та на експорт. Окремо розглянуто динаміку та структуру до країн ЄС. Надана політично-економічна характеристика ринків транспортних послуг по таких країнах як Німеччина, Польща, Нідерланди, Бельгія. В ході аналізу ринків розглянуті переваги ринку обраних країн. Проведені статистичні дослідження показали, що галузь надання транспортних послуг є динамічною, привабливою і перспективною для суб'єктів господарювання. Відповідно забезпечення транспортом експорту товарів є перспективним напрямком розвитку бізнесу. Наявність надійних та ефективних транспортних рішень є ключовим фактором у забезпеченні успішного експорту, і це має потенціал позитивно вплинути на багато аспектів бізнесу. Окреслено заходи державної підтримки оптимальних умов для вивезення товарів українських виробників за кордон. Розвиток транспортної інфраструктури для товарів є перспективним напрямком розвитку бізнесу, який може стимулювати зростання та розширення можливостей підприємств на міжнародному ринку.

Література

1. Аксьонов І.М. Маркетинг транспортних послуг: навч. посіб. / Аксьонов І.М. та ін. Київ : Лисенко М.М. 2018. 279 с.
2. Зовнішня торгівля. *Державна служба статистики України: вебсайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.10.2023)
3. Козак Л.С., Федорук О.В. Особливості формування ефективної моделі інноваційного розвитку транспортно-дорожнього комплексу України. *Економіка та держава*. 2020. № 3. С. 53–60. doi: 10.32702/2306-6806.2020.3.53.
4. Кульганік О.М. Сучасні процеси міжнародної торгівлі України в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7347> (дата звернення: 05.09.2023).
5. Рахман М.С., Заїка О.В., Маркетинговий аналіз транспортних послуг України на зовнішньому ринку. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2021. № 29. С. 143–150. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V29\(2021\)-22](https://doi.org/10.31521/modecon.V29(2021)-22).

6. Хачатрян В.В., Ткачук О.М., Менчинська О.М. Світові тренди просторового науково-технічного розвитку бізнес-процесів. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. 6. С. 145–157.
7. Хачатрян В.В., Стратійчук В.М. Діагностика конкурентоспроможності в контексті реалізації міжнародної стратегії розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 6, Том 1. С. 101–105.
8. *International trade centre: вебсайт*. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата звернення: 02.09.2023).
9. ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту»: вебсайт. URL: <https://business.diaa.gov.ua/wartime> (дата звернення: 10.10.2023).
10. *Міністерство інфраструктури України: вебсайт*. URL: <https://mtu.gov.ua/> (дата звернення: 01.10.2023).
11. *World Trade Organization: вебсайт*. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (дата звернення: 05.09.2023).
12. *UNCTAD: вебсайт*. URL: <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (дата звернення: 05.10.2023).

References

1. Aksjonov, I. M. (2018). *Marketing of transport services: training manual*. Kyiv: Lysenko M. M. 279 p. [in Ukrainian].
2. Zovnishnia torhivlia [Foreign trade]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: vebсайт — State Statistics Service of Ukraine: website*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Kozak, L. S., Fedoruk, O. V. (2020). Osoblyvosti formuvannja efektyvnoji modeli innovacijnogho rozvytku transportno-dorozhnjogho kompleksu Ukrainy. [Peculiarities of the formation of an effective model of innovative development of the transport and road complex of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava — Economy and the state*, 3, 53–60. doi: 10.32702/2306-6806.2020.3.53 [in Ukrainian].
4. Kulhanik, O. M. (2019). Suchasni protsesy mizhnarodnoi torhivli Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Modern processes of international trade of Ukraine in the conditions of globalization]. *Efektivna ekonomika — Efficient economy*, 10. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7347> [in Ukrainian].
5. Rakhman M. S., Zaika O. V. (2021). Marketingovy analiz transportnykh posluh Ukrainy na zovnishnomu rynku [Marketing analysis of transport services of Ukraine on the foreign market]. *Elektronne naukove fakhove vydannia z ekonomichnykh nauk “Modern Economics” — “Modern Economics”*, 29, 143–150 doi: <https://doi.org/10.31521/modecon> [in Ukrainian].
6. Khachatryan, V. V. Tkachuk, O. M., Menchynska, O. M. (2020). Svitovi trendy prostorovoho nauково-tekhnichnogo rozvytku biznes-protsesiv [World trends of spatial scientific and technical development of business processes]. *Ekonomichniy visnyk. Serii: finansy, oblik, opodatкування — Economic Bulletin. Series: finance, accounting, taxation*, 6, 145–157 [in Ukrainian].
7. Khachatryan, V. V., Stratiichuk, V. M. (2021). Diahnostyka konkurentospromozhnosti v konteksti realizatsii mizhnarodnoi stratehii rozvytku pidpriemstva [Diagnostics of competitiveness in the context of implementing the international strategy of enterprise development]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu — Bulletin of the Khmelnytskyi National University*, 6, 1, 101–105 [in Ukrainian].
8. *International trade center: website*. Retrieved from <https://www.trademap.org/Index.aspx>
9. ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту»: вебсайт — State University «Office for the Development of Entrepreneurship and Export»: website. Retrieved from <https://business.diaa.gov.ua/wartime> [in Ukrainian].
10. *Ministerstvo infrastruktury Ukrainy: vebсайт — Ministry of Infrastructure of Ukraine: website*. Retrieved from <https://mtu.gov.ua/> [in Ukrainian].
11. *World Trade Organization: website*. Retrieved from https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm
12. *UNCTAD: website*. Retrieved from <https://unctadstat.unctad.org/EN/>

УДК 339.7

Циганов Сергій Андрійович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних фінансів
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*
Tsyganov Sergiy
*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of International Finance
Taras Shevchenko National University of Kyiv*
ORCID: 0000-0002-9032-7829

Циганова Надія Вікторівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи та страхування
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана*
Tsyganova Nadiia
*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Banking and Insurance
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*
ORCID: 0000-0002-5186-8884

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9334

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

STRUCTURAL TRANSFORMATIONS IN FINANCIAL MARKETS UNDER CONDITIONS OF GLOBAL DEVELOPMENT

Анотація. У статті розглянуто закономірності розвитку глобального фінансового середовища у сучасних умовах. Досліджено сутність фінансової глобалізації як економічного феномену, основні форми прояву та чинники, що визначають її характер і вплив на розвиток національних економік та світову економіку в цілому. Особливості формування та розвитку глобального економічного простору, що проявляються у поглибленні міжнародного поділу праці, створенні глобальних ланцюгів доданої вартості, до яких залучається все більше країн світу, визначають специфіку функціонування світового фінансового середовища з відповідною ринковою інфраструктурою. Це проявляється у зростанні масштабів, зміні структури та динаміці руху міжнародного фінансового капіталу, впливає на формування ринкових механізмів розподілу та ефективного використання наявних фінансових ресурсів в межах світового господарства. Характерною особливістю функціонування світової економіки та її фінансового сектору є їх циклічний характер, що проявляється у нерівномірності розвитку їх складових та неспівпадінні у часі фаз економічного циклу під впливом різних чинників, їх взаємний вплив.

Проаналізовано місце і роль фінансових ринків в процесі поширення фінансової глобалізації, які інтегровані у світовий фінансовий простір за допомогою сучасних інформаційних технологій. В умовах обмеженості фінансових ресурсів у системі світового господарства саме фінансові ринки виступають у якості механізму розподілу фінансових ресурсів і забезпечують їх ефективне використання на основі дії ринкових законів.

Визначено основні напрями та тенденції у розвитку фінансових ринків в умовах поширення глобальної нестабільності: формування нових елементів фінансової інфраструктури сучасної цифрової економіки, розширення асортименту інноваційних фінансових продуктів і технологій та зростання рівня конкуренції за ресурсами і клієнтами на фінансових ринках, ускладнення бізнес-моделей здійснення фінансових послуг у глобальному просторовому вимірі.

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, фінансова глобалізація, глобальний розвиток, структурні трансформації.

Summary. The article examines the patterns of development of the global financial environment in modern conditions. The essence of financial globalization as an economic phenomenon, the main forms of manifestation and the factors determining its nature and influence on the development of national economies and the world economy have been studied. Features of the formation and development of the global economic environment manifested in the deepening of the international division of labour, determine the nature of the functioning of the global financial environment with the corresponding market infrastructure. This is manifested in the growth of volumes, changes in the structure and dynamics of the movement of international financial capital and affects the formation of the mechanism of market distribution and effective use of available financial resources within the global economy. The objective regularity of the development of the world economy is its cyclic nature, which occurs under the influence of various factors.

The place and role of financial markets in the process of the spread of financial globalization, which is integrated into the world financial space with the help of modern information technologies, are analysed. In the conditions of limited financial resources in the system of the world economy, it is financial markets that act as a mechanism for the distribution of available financial resources, ensuring their effective use based on the operation of market laws.

The main directions and trends in the development of financial markets in the conditions of the spread of global instability are defined: the formation of new elements of the financial infrastructure of the modern digital economy, the expansion of the range of innovative financial products and the increase in the level of competition for resources and clients in the financial markets, the complication of business models for the provision of financial services in the global spatial dimension.

Key words: financial globalization, global instability, world financial market, structural transformations.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується поширенням процесів глобалізації, які породжують якісно нові виклики перед країнами світу в умовах посилення нестабільності та вимагає від них адаптації національних економік до трансформаційних змін у світовій економіці через побудову ефективного механізму реагування на глобальні проблеми та розробки необхідних заходів для інтеграції у світовий економічний простір. В умовах глобального розвитку саме фінансові ринки як основний елемент фінансової інфраструктури виступають рушійною силою функціонування світової економіки, оскільки вони забезпечують ефективний розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів для інвестування в різні інфраструктурні проекти та вирішення глобальних проблем, що стоять перед людством у сфері екології, медицини, продовольства, енергетики, створюють передумови для вільного руху капіталів та інших фінансових активів у світовому масштабі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі дослідження глобалізаційних процесів у фінансовій сфері насамперед стосуються трансформаційних змін, що відбуваються на фінансових ринках, посилення міжнародного вектору у діяльності фінансових посередників, що створює можливості для інтеграції національних фінансових ринків у світовий (глобальний) ринок за допомогою використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, міжнародного капіталу як катализатора прискорення світового економічного розвитку.

Теоретико-методологічним підґрунтям аналізу структурних трансформацій на фінансових ринках в умовах глобального розвитку є дослідження зарубіжних та вітчизняних економістів. Зокрема, можна відзначити роботи О. Білоруса, І. Кругмана,

Д. Лук'яненка, Ф. Мишкіна, В. Міщенко, О. Мозгового, Х. Менвіла, С. Науменкової, М. Познера, О. Рогача, А. Ругмана, Дж. Сороса, В. Сіденка, Н. Стукало, А. Філіпенка, М. Фрідмана, С. Якубовського та інших економістів. Проте останні структурні зміни на фінансових ринках в умовах прискорення інноваційного розвитку, посилення їх волатильності та регулятивних змін потребують подальшого теоретичного обґрунтування.

Метою статті є визначення закономірностей і сучасних тенденцій розвитку фінансового середовища, процесів його структурної трансформації в умовах глобальної фінансової нестабільності та розробці практичних рекомендацій щодо розвитку фінансового ринку в Україні та його інтеграції у світовий фінансовий простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Лібералізація у сфері міжнародних економічних відносин стала важливою умовою розвитку глобалізації, насамперед в економічній сфері. Поширення глобалізаційних процесів має суперечливий характер, що проявляється у поглибленні нерівномірності розвитку окремих країн та регіонів світу. На думку В. Сіденка, парадоксом глобалізації стало те, що вона сама стала величезним викликом для людства, оскільки її розвиток значною мірою залежить від дії чинників, спрямованих на вирішення проблем, пов'язаних зі зростаючими глобальними викликами. Це стало наслідком прояву ендогенних проблем неоліберальної форми сучасної глобалізації та її суперечностями зі змістом кардинальних структурних трансформацій у світовій системі господарювання [1, с. 7]. Найбільш важливою складовою економічної глобалізації є фінансова, яка характеризується зростанням обсягів, інтенсивності та диверсифікації міжнародних фінансових потоків, значним впливом у формуванні та розвитку глобального фінансового середовища,

яке поширилось за межі національних економік. Між економічною і фінансовою глобалізацією існує дуже тісний взаємозв'язок, їх глибока взаємозалежність та взаємообумовленість. Розвиток глобалізаційних процесів не можливий без використання фінансових ресурсів глобального ринку, а на самих фінансових ринках, у свою чергу, відбуваються трансформаційні зміни під значним впливом основних трендів глобального розвитку.

Фінансова глобалізація — це складний і суперечливий процес розвитку світового господарства кінця ХХ — початку ХХІ століття, який не має аналогів в економічній історії. Економічним феноменом є і сучасний світовий (глобальний) фінансовий ринок [2]. Поширення глобалізаційних процесів має значний вплив на функціонування світового господарства і характеризується зростанням обсягів, інтенсивності та диверсифікації міжнародних фінансових потоків, що викликає асиметричну нерівномірність у її розвитку. Фінансова глобалізація має дуальний характер прояву, з одного боку вона сприяє економічному зростанню країн світу, новій якості економічних взаємовідносин між суб'єктами глобального розвитку, а з іншого збільшує потенційні ризики у сфері проведення міжнародних фінансових трансакцій, значно пришвидшує та розширює масштаби прояву локальних фінансово-економічних криз та посилює їх наслідки [2; 3]. Цей процес має як позитивні, так і негативні наслідки, тому важливо їх враховувати, щоб мінімізувати ризики і максимально використовувати його потенціал для розвитку економіки.

До позитивних наслідків фінансової глобалізації слід віднести: збільшення доступу до фінансових ресурсів на міжнародних фінансових ринках, за рахунок високої мобільності капіталу, та зростання високими темпами обсягів міжнародних фінансових потоків, що сприяє розвитку для багатьох країн світу та їх підприємницьких структур; покращення ефективності функціонування фінансових ринків на основі їх диверсифікації та розвитку на них конкуренції між фінансовими посередниками, що призводить до зниження витрат і підвищення ефективності фінансових операцій; розвиток фінансових інновацій і використання сучасних технологій які мають значні переваги, що може призвести до підвищення ефективності фінансової системи; формування багатофункціональності фінансового ринку на основі комп'ютеризації та інформатизації; запровадження високих світових стандартів, ефективність в управлінні фінансовими ресурсами.

Негативними наслідками цього процесу можуть бути: посилення нерівномірності розвитку країн світу, оскільки розвинені країни мають більший доступ до фінансових ресурсів і технологій; збільшення ризиків настання фінансових криз та їх

швидке поширення на національних та міжнародних фінансових ринках, зростання їх нестабільності; посилення залежності реального сектору економіки від фінансового сектору, що може негативно позначитися на економічному зростанні [4; 5].

У сучасних умовах фінансова глобалізація є новітнім етапом інтернаціоналізації процесу, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів через інфраструктуру національних і міжнародних фінансових ринків інтегрованих у глобальний фінансовий простір за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. Поширення фінансової глобалізації пов'язано не лише зі збільшенням масштабів операцій на світовому фінансовому ринку, але і з посиленням взаємозв'язку між основними його сегментами. На світовому фінансовому ринку відбуваються структурні трансформації, що призводять до перерозподілу простору між його секторами, та посилюються взаємозв'язки між національними та міжнародними фінансовими ринками. У результаті проблеми, що виникають на одних фінансових ринках все сильніше позначаються на фінансових ринках інших країн [6].

Фінансовий характер глобальної економіки на початку ХХІ ст. характеризується наступними показниками: частка фінансового сектору у світовому ВВП різко зросла. У порівнянні зі світовим ВВП обсяги трансакцій на глобальному фінансовому ринку є значними. За оцінками МВФ, у 2022 році вони становили близько 300 трлн. дол США, що майже втричі перевищує обсяг світового ВВП у 101,6 трлн. дол США [7]. В розвинених країнах цей показник перевищує параметри розвитку реального сектору економіки як за питомою вагою у ВВП, так і за роллю в економіці; темпи зростання фінансових ринків є значно вищими за показники розвитку ринків традиційних товарів і послуг за обсягами, а ціни на деривативи (часто спекулятивні) почали здійснювати значний вплив на ринки традиційних товарів.

Важливою складовою глобального фінансового ринку є фондовий ринок, який виступає потужною та ефективною платформою для реалізації можливостей з мобілізації фінансових ресурсів та зародження низки нових конкурентоспроможних інструментів інвестування. Основним елементом фондового ринку є фондова біржа, яка є майданчиком, що забезпечує можливість здійснювати операції з різними фінансовими інструментами, а також індикатором ефективності руху капіталу та стрімкого розвитку економіки країн світу.

У сучасних умовах світовий фондовий ринок є складним і динамічним утворенням, що відображає економічні та політичні зміни у всьому світі. Зараз світовий фондовий ринок перебуває на підйомі. Ландшафт цього ринку зараз формують кілька держав: США, Великобританія, Канада, країни Європи, Китай, Індія та Японія. За дани-

ми Всесвітньої федерації бірж (WFE) та Асоціації індустрії цінних паперів та фінансових ринків (SIFMA) аналітики інвестиційного банку Goldman Sachs порахували капіталізацію основних світових фондових ринків світу за 2022 р. Загальний обсяг капіталізації глобального фондового ринку за 2022 р. становив 108,6 трлн. дол США, що значно перевищує світовий ВВП [8]. Капіталізація найбільших фондових ринків світу за результатами 2022 р. представлена на рис. 1.

За даними рис. 1 видно, що наразі США є найбільшим, найрозвиненішим і найприбутковішим фондовим ринком у світі, з ринковою капіталізацією понад 46,2 трлн. дол США. Він охоплює широкий спектр компаній, від великих технологічних гігантів до малих підприємств. За останні кілька десятиліть акції США демонстрували високі темпи зростання. Європейський союз є другим за величиною фондовим ринком у світі, з ринковою капіталізацією у 12,1 трлн. дол США. Китай є третім за величиною фондовим ринком у світі, з ринковою капіталізацією у 11,5 трлн. дол США. За останні 20 років економіка Китаю зросла приблизно у 12 разів, що призвело до значного зростання його фондового ринку. На четвертому місці знаходиться фондовий ринок Японії з ринковою капіталізацією 5,8 трлн. дол США. Завершує п'ятірку найбільших фондових ринків світу Гонконг з ринковою капіталізацією у 4,3 трлн. дол США.

У майбутньому інвестиційний ландшафт може дещо змінитися. Міжнародними експертами фондового ринку прогнозується, що частка США на світовому фондовому ринку скорочуватиметься в майбутньому, тоді як ринки, що розвиваються, зростатимуть. Зокрема, аналітики інвестиційного банку Goldman Sachs прогнозують, що капіталіза-

ція фондового ринку США впаде до 35% загального обсягу світового ринку до 2030 року. Тим часом, згідно з прогнозами, ринки, що розвиваються, включаючи Китай та Індію, в сукупності досягнуть позначки в 35% за той же період часу. Очікується, що до 2050 року частка країн, що розвиваються, значно перевершить частку США і досягне 47% світових фондових ринків [8].

Найбільшими фондовими біржами світу за даними 2021 р. є фондові біржі зі США — Нью-Йоркська фондова біржа (NYSE), яка представляє собою велику торгову платформу з значним оборотом та NASDAQ, разом вони формують майже половину світового фондового ринку з рівнем ринкової капіталізації у 26,6 і 23,5 трлн. дол США відповідно. Слідом за ними йде Шанхайська фондова біржа з Китаю — Shanghai Stock Exchange (SSE) з рівнем ринкової капіталізації у 7,6 трлн. дол США. Біржа Euronext є однією з найбільших фондових бірж у Європі, яка об'єднує фондові ринки Бельгії, Франції, Ірландії, Нідерландів, Норвегії та Португалії — вона займає четверте місце з рівнем ринкової капіталізації у 7,3 трлн. дол США. Японська фондова біржа — Japan Exchange Group займає п'яте місце у світі з рівнем ринкової капіталізації у 6,8 трлн. дол США. Фондова біржа з Гонконгу (Китай) — Hong Kong Exchanges (HKEX) з рівнем ринкової капіталізації у 6,1 трлн. дол США займає шосте місце у рейтингу Сьоме місце у світі займає Шеньчженьська фондова біржа з Китаю — Shenzhen Stock Exchange (SZSE) з рівнем ринкової капіталізації у 5,7 трлн. дол США. Найстаріша у світі Лондонська фондова біржа з Великобританії — London Stock Exchange (LSE) займає восьме місце з рівнем ринкової капіталізації у 4,1 трлн. дол США.

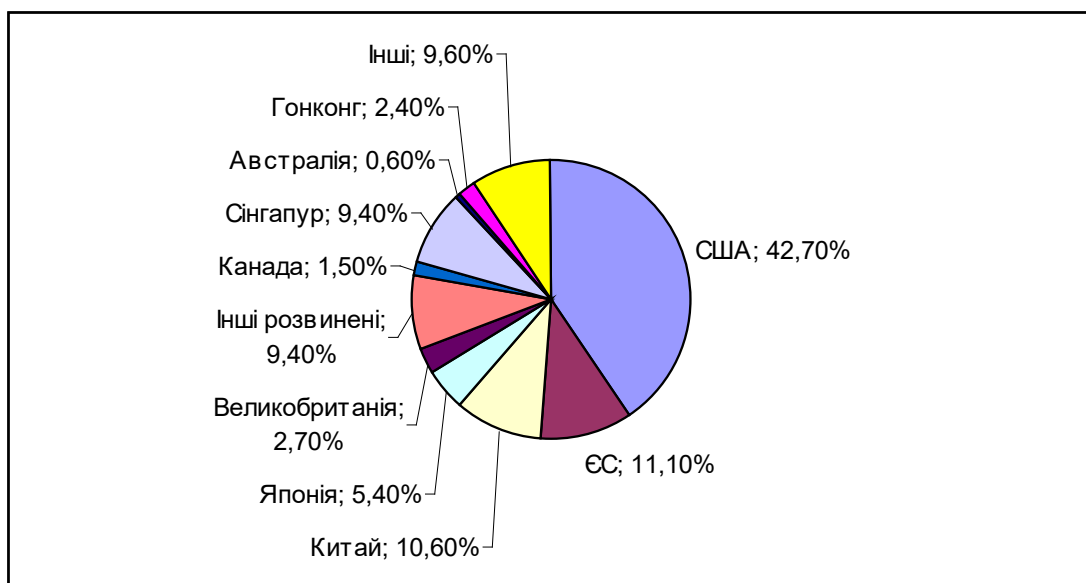


Рис. 1. Капіталізація фондових ринків світу у 2022 р., %
Джерело: побудовано на основі даних [8; 9]

Завершують десятку найбільших фондових бірж світу дві біржі з міста Мумбаї Індія — Бомбейська фондова біржа (TMX Group) і Національна фондова біржа (National Stock Exchange of India) з рівнем ринкової капіталізації у 4,0 і 3,8 трлн. дол США відповідно [10].

Сучасні умови розбудови глобального економічного простору визначають характер розвитку світового фінансового ринку. Глобалізація економіки призвела до інтеграції фінансових ринків різних країн. Це проявляється у зростанні обсягів міжнародних фінансових потоків, їх ефективному перерозподілі між різними країнами, регіонами та ринками, посиленні взаємозалежності фінансових ринків, підвищенні цілісності та єдності світового фінансового простору. Фінансові ринки стають все більш самостійними та впливовими, не обмежуючись обслуговуванням реального сектора економіки. Результатом цього стає набуття фінансовими ринками фактичної незалежності від політики окремих країн світу. Цей процес має циклічний характер та означає, що економічна активність має тенденцію до ринкових коливань, з періодами зростання та спаду. Ці цикли можуть бути викликані різними чинниками, такими як зміни попиту, пропозиції, технологій або політики.

Становлення та розвиток глобальної фінансової архітектури супроводжується стрімким зростанням світових фінансових потоків, що обумовлено зміною пріоритетів інвесторів. З одного боку, значно розширилося коло приватних інвесторів, які шукають більш вигідні сфери вкладання капіталу на фінансових ринках, незважаючи на чинники ризику. Це пов'язано з можливістю широкого доступу до інформації та фінансових інструментів, що дозволяє приватним інвесторам самостійно приймати рішення про розміщення своїх коштів. З іншого боку, розвинені фінансові ринки пропонують широкий спектр інструментів і послуг, що стимулює інвесторів до більш активного залучення до фінансових операцій. Інвестори готові приймати на себе більший ризик у пошуках більш високих доходів. Це в значній мірі сприяло зростанню обсягів венчурного капіталу, збільшенню питомої ваги торгів акціями на світовому фінансовому ринку з метою отримання високого прибутку та альтернативного вибору, що значно вплинуло на зростання обсягів як портфельних, так і прямих інвестицій. Зазначені процеси мають як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, вони сприяють ефективному розподілу ресурсів та підвищенню економічного зростання, а з іншого, вони підвищують ризики фінансових криз та нестабільність глобальної економіки [11].

Завдяки розвитку Інтернет-технологій у сфері фінансів, що базуються на досягненні НТП, спостерігається масштабне технологічне переозброєння фінансових ринків та посилення їх взаємозв'язків.

Інформаційні технології, які дозволяють здійснювати швидкі та дешеві транскордонні платежі у великих обсягах і в режимі реального часу, сприяють підвищенню ефективності та прозорості фінансових ринків [12]. Інформаційні технології дозволяють автоматизувати багато процесів, пов'язаних з фінансовими операціями, що призводить до суттєвого зниження витрат. Значно підвищилась ліквідність фінансових активів завдяки впровадженню швидких та дешевих транскордонні платежів, що означає, що їх можна швидко і легко продати або купити. Значно розширився доступ до фінансових послуг та розширився їх асортимент для широкого кола учасників. Інформаційні технології дозволяють надавати фінансові послуги на глобальному рівні, що робить їх доступнішими для широкого кола учасників, включаючи домогосподарства, малий і середній бізнес, та інституційних інвесторів.

В фаховій економічній літературі з'явилося нове поняття «Fintech», що означає надання фінансових послуг, яке стало потужним трендом у практиці фінансових посередників. Цей термін у перше почали вживати в компаніях розташованих в Силіконовій долині, для характеристики різних проектів, пов'язаних з інтернет-технологіями, які в подальшому стали основою для розробки сучасних фінтехів. Цим поняттям також називають стартапи, які базуються на впровадженні сучасних фінансових технологій, завдяки яким, фінансові сервіси стають більш ефективнішими [13].

Внаслідок технологічного переозброєння на фінансових ринках відбулися значні трансформаційні зміни, які призвели до поступового перетворення індустрії фінансових технологій на самостійний інтенсивно розвиваючий сектор сучасної глобальної економіки. Глобальний ринок фінансових технологій у сучасних умовах став одним із найбільш швидко зростаючих та прибуткових у світі. За експертними оцінками, кількість користувачів фінансових технологій у світі, щороку зростає на 15–20%, відповідно активно сприяє поширенню інтернету у світі. За прогнозами фахівців очікується, що глобальний ринок фінансових технологій зросте у 2025 р. до 192 млрд. дол США, а у 2030 р. до 325 млрд. дол США [14].

Технологічне переозброєння фінансових ринків має значний вплив і на національні економіки. Воно сприяє підвищенню ефективності фінансової системи, що позитивно впливає на економічне зростання. Крім того, технологічні новації в сфері фінансів відкривають нові можливості для розвитку малого і середнього бізнесу, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності.

Одним із ключових трендів розвитку фінансових ринків у сучасних умовах глобального розвитку є розширення сфери діяльності фінансових посередників у напрямку їх універсалізації. Це

означає, що банки та інші фінансові інститути не обмежуються наданням лише одного виду послуг, а пропонують своїм клієнтам широкий спектр фінансових продуктів та операцій. Універсалізація діяльності фінансових установ є результатом зростання кількості фінансових послуг, які у сучасному світі стають все більш різноманітними, що вимагає від фінансових посередників розширення їхньої пропозиції; небувалої консолідації фінансово-кредитних установ у результаті злиття та поглинання фінансових установ, завдяки чому вони отримують доступ до нових ресурсів і ринків, що дозволяє їм розширювати свою діяльність. Цей процес посилюється на початку XXI століття, коли прискорилися процеси концентрації та збільшення масштабів діяльності фінансових установ. Зміни, які раніше відбувалися протягом десятиліть, зараз відбуваються набагато швидше. До злиття банківських установ у Європі, США та Японії приєдналися компанії з торгівлі цінними паперами та інвестиційні компанії [5; 6].

Крім того в умовах посилення жорсткої конкуренції фінансові установи активно освоюють нові напрями діяльності. Це призвело до диверсифікації спектру фінансово-банківських послуг і підвищення ступеню універсалізації діяльності на фінансовому ринку. Еволюція організаційних форм фінансових інститутів відображає цю тенденцію. Фінансові установи поступово переходять від статусу «фінансової лавки» до «фінансового супермаркету», який пропонує широкий спектр послуг. Сучасні банки з розвинених країн світу пропонують своїм клієнтам до 500 різноманітних послуг [15].

Глобалізація і лібералізація фінансових ринків сприяють інтенсифікації руху капіталу між країнами, що створює нові ризики для національних економік. Ці ризики можуть виникати внаслідок надмірної спекуляції, фінансових криз, непередбачених подій тощо. Вони можуть призвести до фінансових потрясінь, економічних рецесій та інших негативних наслідків для країн. Одним із способів управління цими ризиками є фінансово-економічне регулювання. Міжнародні фінансові організації (МФО) відіграють важливу роль у цьому процесі. Вони розробляють і впроваджують міжнародні стандарти фінансового регулювання, а також надають фінансову допомогу країнам, які постраждали від фінансових криз. Загострення кризових явищ у світовому господарстві свідчить про необхідність посилення діяльності МФО у сфері фінансово-економічного регулювання. Це дозволить підвищити ефективність запобігання та подолання фінансових криз [4; 5].

У сучасних умовах глобального розвитку фінансовий ринок є найважливішим структурним елементом фінансово-кредитної системи національної економіки, від ефективності розвитку якого

залежить стабільність та подальше економічне зростання країни загалом та її можливості для інтеграції у світовий фінансовий простір. Наявність фінансового ринку з розвинутою інфраструктурою є одним з необхідних елементів формування сучасної моделі фінансово-економічних взаємозв'язків, що значною мірою характеризують стан розвитку національної економіки. Одним з ключових завдань на шляху до інтеграції у європейський фінансовий простір є побудова в Україні високоліквідного фінансового ринку, спроможного забезпечити потреби національної економіки у кредитно-інвестиційних ресурсах для вирішення питань пов'язаних з екологічними проблемами та відновленням країни в повоєнний період, адже упродовж останніх десятиріч роль та значення фінансового ринку у відтворювальному процесі в усіх країнах світу значно зросла [16].

Інтеграція України до Європейського Союзу як повноправного учасника співтовариства, відкриває перед нею широкі перспективи для подальшого економічного розвитку, проте може створити і значні проблеми для учасників фінансового ринку та органів регулювання фінансової сфери. Серед проблемних питань розвитку фінансового ринку України, пов'язаних з євроінтеграційними процесами слід виокремити: неготовність вітчизняних фінансових посередників до жорсткої конкуренції з іноземними учасниками ринку; недостатній рівень їх капіталізації; необхідність реструктуризації ряду банківських та парабанківських установ; значні витрати на отримання міжнародних і європейських сертифікатів на фінансові послуги, дотримання правил і стандартів ведення банківського та страхового бізнесу в ЄС та інші [12; 15].

Значні проблеми євроінтеграційного характеру будуть пов'язані насамперед з діяльністю небанківських фінансових установ (НФУ), які відносяться до парабанківського сектору, воно заповнюють навколо банківський простір і вважаються сьогодні найслабшою ланкою національного фінансового ринку. Але їх наявність є необхідною умовою для розвитку конкурентного середовища на фінансовому ринку України, розширенню асортименту фінансових послуг та доступу до них з боку клієнтів, зниженню вартості та підвищенню якості послуг. У сучасних умовах в Україні функціонує банкоцентрична модель фінансового ринку, про що свідчить значне переважання частки активів банківських установ серед загальних активів інших посередників (контролюють більше 75% усіх фінансових ресурсів), що здатні акумулювати тимчасово вільні грошові ресурси в країні, та перетворювати їх у позичковий капітал, з метою задоволення потреб економіки в інвестиційних ресурсах. Тому в системі відтворення національної економіки України, у поствоєнний період,

фінансові ресурси кредитно-банківської системи будуть відігравати визначальну роль у відновленні і підвищенні економічного потенціалу країни для забезпечення подальшого економічного зростання.

Збереження активів, інфраструктури та учасників фінансового ринку України під час повномасштабної війни повинно здійснюватися за рахунок ефективної державної підтримки. Відновлення потенціалу фінансового ринку України у поствоєнний період та проведення структурних трансформацій необхідно здійснювати на основі дотримання стандартів і вимог ЄС. Процес адаптації вітчизняного фінансового ринку до стандартів ЄС передбачає необхідність перехідного періоду. При цьому, головні та принципові зміни у законодавстві, повинні бути спрямовані насамперед, на забезпечення стабільності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної кредитно-банківської системи на європейському фінансовому ринку. У зв'язку з цим необхідно чітко визначення пріоритетності запровадження змін у систему фінансового регулювання. Реалізація цього завдання повинно включати запровадження в Україні позитивного європейського досвіду, регламентуючого діяльність учасників фінансового ринку в ЄС, який базується на правилах Базельського комітету з питань банківського нагляду та відповідних Директивах ЄС щодо власних коштів банків, які були запроваджені для підвищення стійкості фінансових посередників [17].

В умовах розгортання кризових явищ в економіці України на початку XXI століття, особливо під час Covid-19 та повномасштабної агресії росії проти України, коли національні фінансові посередники відчули кризу ліквідності, що призвело до суттєвого скорочення інвестиційної діяльності набуло актуальності необхідність створення інтеграційних об'єднань інвестиційного напрямку. На сучасному етапі розвитку найважливішим завданням державного регулювання економіки є поліпшення інвестиційного клімату в Україні, активізація інвестиційної діяльності фінансових посередників, створення умов для їх стимулювання до утворення інтеграційних структур з іншими учасниками фінансового ринку з метою об'єднання інвестиційних ресурсів та їх спрямування в реальний сектор економіки [18, с. 41].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Глобалізація у фінансовій сфері викликає

багато протиріч та проблем у розвитку світової економіки. Суперечності між інтересами національних економік і глобальним середовищем призводять до структурних трансформацій світового господарства та глобального фінансового ринку на сучасному етапі розвитку. Світовий досвід засвідчує, що ефективність виконання фінансовим ринком своєї основної функції з мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів, їх акумуляції та трансформації у позичковий капітал значною мірою залежить від конфігурації інфраструктури цього ринку, його інституціоналізації та правового забезпечення, надійності проведення інвестиційних операцій та систем комунікації, розвитку сучасного механізму консолідації ресурсів. Роль банківських установ в процесі кругообігу капіталу в економіці при існуючій в Україні моделі фінансового ринку стає вирішальною. Водночас обмеженість їх можливостей самостійно фінансувати великомасштабні інфраструктурні проекти, проводити диверсифікацію ризиків та зменшити негативні наслідки асиметрії інформації, а також отримати ефект синергії від консолідації капіталу та розширення спектру фінансових операцій, змушує банки до створення інтеграційних структур з іншими учасниками фінансового ринку.

Отже, інтеграція України до європейського та глобального фінансового простору створить для усіх фінансових установ об'єктивні передумови для подальшого економічного зростання. Поглиблення міжнародної інтеграції України після вступу до СОТ, створення зони вільної торгівлі з ЄС та набуття статусу країни кандидата для вступу до ЄС актуалізує необхідність забезпечення інвестиційної привабливості фінансового ринку України. Європейська інтеграція для фінансового ринку України — це набуття європейського досвіду, запровадження високих стандартів у сферу фінансової індустрії, залучення інвестицій, побудова розвиненої ринкової інфраструктури фінансових послуг в країні та широкі перспективи для подальшого розвитку.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій присвячених даній проблематиці у вітчизняній економічній науці залишаються напрями, які є недостатньо розробленими. Зокрема, відсутні дослідження, в яких би комплексно розглядалися сутність та основні чинники фінансової глобалізації, а також її роль у структурних трансформаціях світової економіки.

Література

1. Сіденко В. Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей. *Український соціум*. 2014. № 1(48). С. 7–21. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2014_1_3 (дата звернення: 25.10.2023).
2. Kose M., Prasad E., Rogoff K., Wei Sh.-J. IMF Working Paper. *Financial Globalization: a Reappraisal*. 2006. URL: https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/imf_wp_06_189.pdf (дата звернення: 25.10.2023).

3. Білорус О. Г. Проблеми фінансової глобалізації і гіперфінансiалiзацiя вiдтворювальних процесiв. *Проблеми економіки і політичної економії*. 2018. № 1. С. 45–65. URL: https://politeco.nmetau.edu.ua/journals/1/3_a_ru_p.pdf (дата звернення: 25.10.2023).
4. Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів: монографія / за ред. О. А. Довгаль. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2022. 528 с.
5. Siskos E., Rogach O., Tsyganov S. Internationalization of the World Economy: “Current Trends”: monograf. Kastoria : EVKONOMIA Publisher, 2020. 336 p.
6. Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу: монографія / О. І. Рогач, П. В. Дзюба, С. А. Циганов та ін. Київ: ЦУЛ, 2019. 269 с.
7. *Міжнародний валютний фонд: вебсайт*. URL: <https://www.imf.org/en/Home> (дата звернення: 25.10.2023).
8. *Goldman Sachs Group: вебсайт*. URL: <https://www.goldmansachs.com/> (дата звернення: 25.10.2023).
9. Market Highlights. *World Federation of Exchanges*. 2023. URL: <https://statistics.world-exchanges.org/> (дата звернення: 23.10.2023).
10. Desjardins J. The 20 largest stock exchanges in the world. *Visual capitalist*. 2022. URL: <https://www.visualcapitalist.com/all-of-the-worlds-money-and-markets-in-one-visualization-2020/> (дата звернення: 23.10.2023).
11. Краснова І. В. Формування інвестиційних стратегій на інтегрованих фінансових ринках: монографія. Київ: КНЕУ, 2018. 618 с.
12. Корнеєв В. В., Матвієнко Г. А. Виклики та перспективи розвитку фінансового ринку країн ЄС в умовах діджиталізації. *Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць*. 2019. № 42. С. 86–98.
13. Інноватика на фінансових ринках: монографія / С. В. Онишко та ін.; за наук. ред. С. В. Онишко; Ун-т ДФС України. Ірпінь, 2018. 466 с.
14. Глобальний ринок Fintech. *The Business Research Company*. 2021. URL: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/fintech-market>
15. Циганова Н. В. Консолідація банківського сектору у конкурентному середовищі: монографія. Київ : КНЕУ, 2020. 422 с.
16. Apalkova V., Tsyganov S., Chernytska T., Meshko N., Tsyganova N. Evaluating the economic and ecological effects of investment projects: A new model and its application to smartphone manufacturing in Europe. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. Vol. 18, Is. 4. P. 252–265. doi: [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.18\(4\).2021.22](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.18(4).2021.22).
17. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики: аналітична доповідь / за ред. М. Пашкова. Київ : Центр Разумкова, 2020. 100 с.
18. Євроінтеграційний вектор розвитку та реалізація національних інтересів України : монографія / за заг. ред. Д. В. Карамішева. Харків : ХРІ НАДУ, 2021. 204 с.

References

1. Sidenko, V. R. (2014). Novi hlobal'ni vyklyky ta yikh vplyv na formuvannya suspil'nykh tsinnostey [New global challenges and their impact on the formation of social values]. *Ukrayins'kyu sotsium*, 1(48), 7–21. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2014_1_3 [in Ukrainian].
2. Kose, M., Prasad, E., Rogoff, K., Wei, Sh.-J. (2006). IMF Working Paper. *Financial Globalization: a Reappraisal*. Retrieved from https://scholar.harvard.edu/files/rogoff/files/imf_wp_06_189.pdf.
3. Bilorus, O. H. (2018). Problemy finansovoyi hlobalizatsiyi i hiperfinansializatsiya vidtvoryuval'nykh protsesiv [Problems of financial globalization and hyper-financialization of reproductive processes]. *Problemy ekonomiky i politychnoyi ekonomiyi*, 1, 45–65. Retrieved from https://politeco.nmetau.edu.ua/journals/1/3_a_ru_p.pdf [in Ukrainian].
4. Imperatyvy rozvytku mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosyn v umovakh hlobal'nykh vyklykiv: monohrafiya [Imperatives for the development of international economic relations in conditions of global challenges: monograph]. (2022). Edited by O. A. Dovhal. Kharkiv, KHNU named after V. N. Karazin [in Ukrainian].
5. Siskos, E., Rogach, O., Tsyganov, S. (2020). Suchasni tendentsii mizhnarodnoho rukhu kapitalu: monohrafiya [Internationalization of the World Economy: Current Trends: monograf]. Kastoria, EVKONOMIA Publisher [in Ukrainian].
6. Rohach, O. I., Dzyuba, P. V., Tsyhanov, S. A. and other (2019). Suchasni tendentsiyi mizhnarodnoho rukhu kapitalu: monohrafiya [Modern trends in international capital movement: monograph]. Kyiv, TSUL [in Ukrainian].
7. *International Monetary Fund: website*. Retrieved from <https://www.imf.org/en/home>.
8. *Goldman Sachs Group: website*. Retrieved from <https://www.goldmansachs.com/>.
9. Market Highlights. *World Federation of Exchanges*. (2023). Retrieved from <https://statistics.world-exchanges.org/>.
10. Desjardins, J. (2022). The 20 largest stock exchanges in the world. *Visual capitalist*. Retrieved from <https://www.visualcapitalist.com/all-of-the-worlds-money-and-markets-in-one-visualization-2022/>.
11. Krasnova, I. V. (2018). Formuvannya investytsiynykh stratehiy na intehrovanykh finansovykh rynkakh: monohrafiya [Formation of investment strategies in integrated financial markets: monograph]. Kyiv, KNEU [in Ukrainian].

12. Kornyejev, V. V., Matviyenko, H. A. (2019). Vykylyky ta perspektyvy rozvytku finansovoho rynku krayin YES v umovakh didzhytalizatsiyi [Challenges and prospects for the development of the financial market of EU countries in conditions of digitalization]. *Formuvannya rynkovoyi ekonomiky v Ukrayini: zb. nauk. prats'*, 42, 86–98. [in Ukrainian].
13. Innovatyka na finansovykh rynkakh: monohrafiya [Innovation on financial markets: monograph]. (2018). Edited by S. V. Onyshko. Irpin, SFS University of Ukraine [in Ukrainian].
14. Fintech global market. (2021). *The Business Research Company*. Retrieved from <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/fintech-market>.
15. Tsyhanova, N. V. (2020). Konsolidatsiya bankivs'koho sektoru u konkurentnomu seredovyshchi: monohrafiya [Consolidation of the banking sector in a competitive environment: monograph]. Kyiv, KNEU [in Ukrainian].
16. Apalkova, V., Tsyganov, S., Chernytska, T., Meshko, N., Tsyganova, N. (2021). Evaluating the economic and ecological effects of investment projects: A new model and its application to smartphone manufacturing in Europe. *Investment Management and Financial Innovations*, 18, 4, 252–265. doi: [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.18\(4\).2021.22](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.18(4).2021.22).
17. Sektoral'na intehratsiya Ukrayiny do YES: peredumovy, perspektyvy, vykylyky: analitychna dopovid' [Sectoral integration of Ukraine into the EU: prerequisites, prospects, challenges: analytical report]. (2020). Edited by M. Pashkova. Kyiv, Razumkov Center [in Ukrainian].
18. Yevrointehratsiynnyy vektor rozvytku ta realizatsiya natsional'nykh interesiv Ukrayiny: monohrafiya [European integration vector of development and realization of national interests of Ukraine: monograph]. (2021). Edited by D. V. Karamyshev. Kharkiv, HRI NADU [in Ukrainian].

УДК 657.375:334.757

Бойко Ольга Станіславівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Одеський національний економічний університет

Boiko Olga
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit
Odesa National Economic University
ORCID: 0000-0002-3089-9518

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9269

РОЛЬ КОМБІНОВАНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ ТА ПРОБЛЕМИ ЇЇ ПІДГОТОВКИ

THE ROLE OF COMBINED FINANCIAL STATEMENTS IN THE DEVELOPMENT OF MODERN BUSINESS AND THE PROBLEMS OF ITS PREPARATION

Анотація. У статті розглянуто роль комбінованої фінансової звітності в забезпеченні користувачів інформацією стосовно груп компаній, які не відповідають визначенню групи відповідно до МСФЗ 10, але фактично знаходяться під контролем одного інвестора. Визначено, що донедавна для юридично непов'язаної групи компаній, складання консолідованої фінансової звітності не передбачалося але в оновленій Концептуальній основі фінансової звітності з'явився термін «комбінована фінансова звітність», складання якої може вимагатися для різних потреб користувачів. Проте підготовка цієї фінансової звітності може бути складною оскільки МСФЗ не містять детальних вказівок щодо її підготовки. В Україні основним користувачем такої фінансової звітності є банки, які можуть визначати периметр суб'єкта, що звітує на підставі пов'язаності контрагентів чи наявності спільного контролю.

Досліджено нормативні документи, де розкривається поняття та вимоги до подання комбінованої фінансової звітності, визначені умови та процедури, застосовані до складання комбінованої фінансової звітності. Межі суб'єкта господарювання визначаються інформаційними потребами основних користувачів але ключовим елементом є наявність загального контролю. Визначені світові тенденції регуляторів до складання та обов'язкового подання комбінованої фінансової звітності та підходи до включення до периметру групи, що звітує. Наведені практичні проблеми, які виникають під час підготовки комбінованої фінансової звітності, серед яких вибір концептуальної основи звітування, збір та структуризація облікової інформації, оцінка статей звітності при наявності іноземних компаній в периметрі групи та інше.

Проведене дослідження показало, що у вітчизняних нормативних документах з обліку відсутні рекомендації відносно складання комбінованої фінансової звітності.

Ключові слова: комбінована фінансова звітність, група підприємств, суб'єкт, що звітує, міжнародні стандарти фінансової звітності.

Summary. The article considers the role of combined financial statements in providing users with information about groups of companies that do not meet the definition of a group in accordance with IFRS 10, but are actually under the control of one investor. It was determined that until recently, consolidated financial statements were not required for a legally unrelated group of companies, but the updated Conceptual Framework for Financial Reporting introduced the term «combined financial statements», which may be required for different user needs. However, the preparation of such financial statements can be complicated because IFRS do not provide detailed guidance on their preparation. In Ukraine, the main users of such financial statements are banks, which can determine the perimeter of a reporting entity based on the relatedness of counterparties or the existence of common control.

The article examines the regulatory documents that disclose the concept and requirements for the presentation of combined financial statements, define the conditions and procedures applied to the preparation of combined financial statements. The

boundaries of the entity are determined by the information needs of the main users, but the key element is the availability of general control. The author identifies global regulatory trends in the preparation and mandatory submission of combined financial statements and approaches to inclusion in the perimeter of the reporting group. Practical problems that arise in the preparation of combined financial statements are presented, including the choice of the conceptual basis for reporting, collection and structuring of accounting information, valuation of reporting items in the presence of foreign companies in the group perimeter, etc.

The study has shown that there are no recommendations on the preparation of combined financial statements in the national accounting regulations.

Key words: combined financial statements, group of enterprises, reporting entity, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. Важливим фактором розвитку сучасної економіки є об'єднання підприємств. Синергетичний ефект, який виникає при роботі інтегрованої групи компаній, забезпечує кумулятивний вплив, що перевищує суму впливів окремих компаній до об'єднання. Значна кількість бізнес-груп в Україні свідомо створюється з непрозорою з юридичної точки зору структурою, в якій неможливо виділити або навіть простежити материнську компанію (Інвестора). Це дозволяє оптимізувати податкове навантаження на бізнес, зменшити ризики рейдерських атак та уникнути потрапляння до великих підприємств з обов'язковим проходженням аудиторських перевірок. Донедавна для юридично непов'язаної групи компаній, складання консолідованої фінансової звітності не передбачалося. Але оновлена Концептуальна основа фінансової звітності 2018 року тепер містить термін «комбінована фінансова звітність», складання якої не є обов'язковим для підприємств. На вимогу банків при отриманні чи пролонгації кредитів, для інформаційного забезпечення процесу прийняття ефективних управлінських рішень та інших потреб виникає необхідність складання та подання такої фінансової звітності. Але підготовка цієї фінансової звітності може бути складною оскільки стандарти МСФЗ не містять детальних вказівок щодо підготовки комбінованої фінансової звітності.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження фінансової звітності груп підприємств в основному проводилося в частині консолідованої фінансової звітності, процес складання якої регулюється міжнародними стандартами фінансової звітності, НП(С)БО, Директивою 2013/34/ЄС Європейського Парламенту. Вітчизняні дослідники об'єктивно приділяють значно менше уваги комбінованій звітності [3]. І. О. Пономаренко досліджує доцільність складання комбінованої фінансової звітності [9]. О. А. Кратт наводить теоретичні засади формування комбінованої звітності та визначає її місце у системі звітності [5]. А. Хомюк визначає спільні риси комбінованої та консолідованої звітності [11]. Більша увага комбінованій фінансовій звітності приділяється Радою МСФЗ, яка у 2020 році дискусійну роботу щодо підприємств під спільним контролем [2]. Аудиторські компанії великої четвірки публікують керівництва стосовно складання комбінованої чи виокремленої фінансової звітності [1].

Метою статті є визначення необхідності та особливостей складання і подання комбінованої фінансової звітності, дослідження проблем, з якими стикаються компанії у процесі її підготовки, та обґрунтування шляхів щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Бізнес має складну структуру і в деяких випадках неможливо виділити материнську компанію (інвестора), що прямо або опосередковано через свої дочірні компанії контролює всі компанії групи. Досить розповсюдженою є ситуація, коли група компаній є юридично не оформленою, але фактично знаходиться під спільним контролем одного інвестора (або групи інвесторів). Прикладом групи компаній з непрозорою структурою є компанії, які належать певній фізичній особі та її близьким родичам, але між собою юридично не взаємопов'язані. Для таких компаній рано чи пізно постане питання ефективного залучення інвестицій, яке буде ускладнено через неможливість формувати фінансову звітність загального призначення, яка б розкривала потенціал таких груп. Виходом є складання комбінованої фінансової звітності.

Поняття та вимоги до розкриття інформації у комбінованій фінансовій звітності спочатку містилися в МСФЗ для МСП. Комбінована фінансова звітність — єдиний комплекс фінансової звітності двох чи більше підприємств, під загальним контролем [8, п. 9.28].

Відповідно до [4, п. 3.12] під комбінованою фінансовою звітністю розуміється фінансова звітність суб'єкта господарювання, що звітує, якщо він складається з двох або більшого числа суб'єктів господарювання, не пов'язаних один з одним відносинами материнського та дочірнього підприємства.

Також згадка про комбіновану фінансову звітність міститься у Законі України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність».

Фахівці PwC Luxembourg під комбінованою фінансовою звітністю розуміють фінансову інформацію, підготовлену способом агрегування фінансових звітів сегментів, окремих підприємств або складових груп, які не відповідають визначенню «Група» згідно з МСФЗ 10 [11].

Ще одним різновидом комбінованої фінансової звітності, яка застосовується в світовій практиці є виокремлена фінансова звітність (carve-out financial statement). Тобто виділення групи під-

приємств або часток з більш великої групи за певною ознакою, наприклад, за окремим напрямком діяльності.

Отже комбінована фінансова звітність це об'єднана звітність двох або більше довільно згрупованих юридичних осіб або компаній, які можуть або не входити до однієї групи, або не відповідають визначенню групи згідно з МСФЗ 10 «Консолідована фінансова звітність», контролюються одним інвертором, яким як правило є фізична особа. Тобто потреба в комбінованій звітності виникає тоді, коли є фактичний контроль, що походить з єдиного центру ухвалення рішень без материнської компанії. Комбінована фінансова звітність також може бути прийнятною для суб'єктів господарювання, які перебувають під спільним управлінням.

Головною вимогою користувачів комбінованої фінансової звітності є отримання у звітності показників, які відображають діяльність групи підприємств, як єдиної економічної одиниці: який реальний стан групи, чи відбулася зміна капіталу і як функціонує майно. Таку інформацію не надає ані окрема фінансова звітність, ані зведена фінансова звітність. При складанні зведеної фінансової звітності відбувається просте додавання статей окремої звітності, що, в свою чергу, призводить до необ'єктивного відображення показників діяльності групи в цілому через наявність в такій звітності результатів внутрішньогрупових результатів.

Ані Концептуальною основою, ані МСФЗ для СМП не вимагається складання комбінованої звітності, відповідно вона складається для управлінських або для інших цілей. Практика, що склалася як основа для складання комбінованої фінансової звітності, включає в себе зосередження уваги на економічній діяльності як основі для підготовки. До комбінованої фінансової звітності включаються види економічної діяльності, управління якими здійснюється на спільній, тісно скоординованій основі. Таким чином, основна увага приділяється економічній діяльності, а вторинна увага приділяється суб'єктам господарювання, через які ця діяльність здійснюється.

Фундаментальною умовою складання комбінованої фінансової звітності є наявність елемента, який «зв'язує» складові елементи разом протягом усього звітного періоду. Зазвичай виділяють три основні категорії того, що є таким зв'язуючим елементом:

- а) наявність спільного контролю;
- б) спільне управління;
- в) спільна господарська діяльність.

Як правило банківські структури під час кредитування бізнесу відповідно до Положення «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціям» № 351 вимагають від компаній надавати комбіновані фінансові звіти для групи пов'язаних контра-

гентів або компаній під спільним контролем, які несуть спільні операційні ризики або функціонують в спільному операційному середовищі, оскільки вони можуть надати змістовну, релевантну та корисну інформацію.

Група пов'язаних контрагентів — два або більше контрагентів — що згідно з вимогами нормативних документів Національного банку України визначені як такі, що несуть спільний економічний ризик.

Група юридичних осіб під спільним контролем — дві або більше юридичні особи, що перебувають під спільним контролем та складають консолідовану / комбіновану фінансову звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності або до яких застосовуються вимоги щодо складання консолідованої фінансової звітності згідно з вимогами законодавства України, або складають комбіновану фінансову звітність із дотриманням Міжнародних стандартів фінансової звітності, у тому числі з метою забезпечення виконання вимог Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [10].

Проте у деяких країнах подання комбінованої фінансової звітності є вимогою законодавства (Табл. 1).

Процедури, застосовані для складання комбінованої фінансової звітності, у деяких аспектах узгоджуються з тими, що застосовуються під час складання консолідованої фінансової звітності. Процедури, що встановлюють ключові моменти, які слід враховувати під час підготовки комбінованої фінансової звітності, наведені нижче:

- Визначення меж суб'єкта, що звітує (периметру групи компаній);
- Вирішення питань підготовки звітності;
- Розкриття комбінованої фінансової інформації.

Межі суб'єкта господарювання визначаються інформаційними потребами основних користувачів, яким потрібна релевантна інформація, яка правдиво відображає те, що вона має на меті представляти. На практиці вимогу щодо задоволення інформаційних потреб основних користувачів часто називають тестом «відповідності меті».

Щоб пройти цей тест, набір видів економічної діяльності, які входять у межі суб'єкта звітування, не повинен бути довільним або неповним. Результатом має бути інформація:

- нейтральна тобто включена або виключена економічна діяльність має бути ідентифікована без упередженості;
- релевантна: тобто здатна вплинути на рішення користувачів.

Вищезазначені вимоги щодо визначення меж суб'єкта звітності доповнюються загальними вказівками Концептуальної основи щодо інформаційних потреб основних користувачів.

Таблиця 1

Світова практика складання комбінованої фінансової звітності

Юрисдикція	Вимоги до подання комбінованої фінансової звітності
Європейський союз	Емітенти додають до каталогу комбіновану фінансову звітність коли пайові цінні папери пропонуються громадськості або допускаються до торгів на регульованому ринку. Якщо емітент має складну структуру і на момент складання каталогу консолідована та/або окрема фінансова звітність не відображає точно зобов'язання емітента.
США	Комбінована фінансова звітність готується для цілей операцій на ринку капталу відповідно до нормативних вимог. Зазвичай це ІРО.
Гонконг	Для компаній, які бажають потрапити на лістинг, усі кандидати мають подати історичні комбіновані фінансові звіти компонентів лістингу.
Мексика	Правила мексиканської національної банківської справи та комісії з цінних паперів визначають подання комбінованої фінансової звітності для компаній, які бажають отримати лістинг на Мексиканській фондовій біржі.

Джерело: розроблено автором

Ключовим елементом, який необхідно враховувати керівництву при визначенні меж суб'єкта господарювання, що звітує, для комбінованої фінансової звітності є наявність загального контролю. Якщо всі компоненти суб'єкта господарювання, що звітує, перебувають під спільним контролем, то вони, швидше за все, керуватимуться спільною радою (або спільною особою). Суб'єкт звітності, який містить компоненти, які не перебувають під загальним контролем, навряд чи задовольнить інформаційні потреби основних користувачів. Це пояснюється тим, що основним користувачам потрібна інформація, щоб оцінити, наскільки ефективно та результативно керівництво та правління використовували економічні ресурси суб'єкта господарювання. З цієї причини всі компоненти, включені до комбінованої фінансової звітності, як правило, перебувають під загальним контролем протягом усього звітного періоду. Під загальним контролем певного інвестора може бути велика кількість компаній з різноманітними бізнес-напрямами, але комбінована фінансова звітність може складатися відносно певного напрямку бізнесу і в такому разі до меж суб'єкта звітності потраплять лише компанії, які належать до нього. Всі інші компанії мають бути розкриті у Примітках до комбінованої фінансової звітності як пов'язані особи відповідно до МСБО 24 «Розкриття інформації про пов'язані сторони».

Можна комбінувати будь-які компанії, навіть якщо вони ніяк не пов'язані між собою. Визначення межі суб'єкта господарювання, що звітує, зазвичай є більш простим, коли комбінована фінансова звітність використовуються для здійснення операції злиття та поглинання на основі (проект) договору купівлі-продажу, а компоненти комбінованої фінансової звітності ідентифікуються на основі визначених економічних характеристик. Це здійснюється, щоб заздалегідь побачити, що буде представляти собою консолідована фінансова звітність групи цих компаній після їх злиття [5, с. 130].

В інших випадках управлінський персонал повинен застосовувати судження і на практиці може враховувати наступні фактори при визначенні меж суб'єкта господарювання, що звітує:

- очікувані первинні користувачі;
- причину складання фінансової звітності;
- інформацію, яка має бути надана;
- законодавчі та нормативні вимоги на ринку (ринках), на якому буде оприлюднена фінансова звітність.

Визначення набору видів економічної діяльності в межах суб'єкта звітності залежить від інформаційних потреб первинних користувачів, нормативних вимог та подальших конкретних фактів і обставин.

Стандарти МСФЗ не містять детальних вказівок щодо підготовки комбінованої фінансової звітності, тому підготовка такої звітності може бути складною. Як наслідок, потрібне суттєве судження, засноване на меті, для якої складається фінансова звітність, щоб переконатися, що вона відповідає меті надання основним користувачам відповідної інформації, яка достовірно відображає те, що вона має представляти.

Комбінована фінансова звітність повинна відповідати всім вимогам МСФЗ щодо визнання, оцінки та розкриття інформації, щоб стверджувати про відповідність МСФЗ. Основні цілі фінансової звітності повинні застосовуватися, надаючи корисну інформацію для:

- оцінок керівництва;
- надання користувачам можливості оцінити здатність суб'єкта господарювання, що звітує, генерувати грошові потоки;
- можливості порівнянності в часі.

Практика подання комбінованої фінансової звітності різниться в залежності від того, чи містять звіти неконтрольовану частку. Зазвичай зустрічаються два підходи:

- виключення всіх підприємств та видів діяльності, які не є частиною нового суб'єкта, що звітує з комбінованої фінансової звітності (основа виділення); або

– включення таких підприємств та видів діяльності та представлення їх як групи вибуття або припинену діяльність (основа групи вибуття).

Однак керівництво має враховувати конкретні факти кожного окремого випадку.

Регулятори можуть віддавати перевагу одному типу представлення; наприклад, регулюючі органи в США, як правило, очікують, що буде дотримано підходу групи вибуття. Обраний підхід буде залежати від кількох факторів і передбачатиме використання суджень.

Користувачі часто вважають за краще мати інформацію, що стосується лише поточного бізнесу, тому, де можливо, застосовується підхід виключення в об'єднаних фінансових звітах. Повинні бути присутні певні обставини, щоб було доцільно дотримуватися підходу виділення у групу вибуття адже ця група представляється окремо від безперервної діяльності без наміру припинити діяльність цієї частки бізнесу. Ці критерії не визначені в МСФЗ, але регулятори в деяких юрисдикціях (наприклад, Великобританії та США) мають більш чіткі вказівки, які загалом поділяють схожі концепції.

Підхід групи вибуття є альтернативною основою для представлення комбінованої фінансової звітності нового суб'єкта господарювання, що звітує, який включає як лістинг, так і не лістинг (у випадку ІРО) протягом періоду діяльності, коли використання підходу виключення є недоречним або можливим.

Концепція «групи вибуття» в контексті складання комбінованої фінансової звітності подібна до визначення групи вибуття згідно з МСФЗ 5: «група активів, яких збираються позбутися (шляхом продажу чи іншим способом), разом як групи в єдиній операції і зобов'язань, безпосередньо пов'язаних з цими активами, що будуть передані в рамках операції» [7]. Але група вибуття не обов'язково повинна відповідати визначенню «припиненої діяльності», як визначено в МСФЗ 5.

Ключовою сферою судження при складанні комбінованої фінансової звітності є визначення того, що належним чином включено як історична фінансова інформація. При складанні звітності можуть знадобитися коригування стосовно розподілу певних активів, зобов'язань і витрат але вказівки щодо того, що коригувати та як, обмежені.

Для підприємств, які застосовують національні стандарти бухгалтерського обліку головною організаційною проблемою є відсутність нормативно-правових актів національного рівня, які регулюють процес складання саме комбінованої фінансової звітності. І в цьому разі фахівці використовують рекомендації, розроблені для складання консолідованої фінансової звітності відповідно до МСФЗ 10: внутрішньогрупові операції та прибутки або збитки повинні бути виключені, а неконтрольні частки участі, закордонні операції, різні фінансові звітні

періоди, облікові політики або податки на прибуток повинні розглядатися так само, як і в консолідованій фінансовій звітності, підготовленій відповідно до застосованих стандартів бухгалтерського обліку. Відмінністю комбінованої фінансової звітності від консолідованої є те, що власний капітал непов'язаних відносинами материнської та дочірньої компанії підприємств залишається та складається.

На практиці процес підготовки комбінованої фінансової звітності містить низку проблем як методичного так і практичного характеру, серед яких можливо виділити наступні:

1. Складність збору та структуризації облікових даних із метою їх зіставлення, висока трудомісткість та тривалість складання звітності, визначення концептуальної основи звітування та принципів облікової політики, які будуть найбільш доречними для окресленого периметру компаній. Зазвичай банківські регулятори не висуюють конкретних вимог для комбінованої фінансової звітності, складеної на їх вимогу, стосовно концептуальної основи звітування. Якщо периметр групи охоплює підприємства, які застосовують як національні так і міжнародні стандарти фінансової звітності, суб'єкт звітування має самостійно визначити, єдину концептуальну основу для комбінованої звітності. Трансформація фінансової звітності потребує високого рівня кваліфікації фахівців та додатково ускладнює процес підготовки комбінованої фінансової звітності.

2. Мультивалютність. Якщо до периметру групи входять компанії, розташовані в інших країнах, то виникає необхідність перерахунку показників індивідуальної звітності у валюту комбінованої звітності. Відповідно п. 39 до МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» активи та зобов'язання переводяться за курсом при закритті на дату Звіту про фінансовий стан [6]. І тут постає практична проблема в оцінці наданих чи отриманих авансів по внутрішньогосподарських операціях. Аванси отримані та видані є немонетарними статтями, які не підпадають під перерахунок у зв'язку зі зміною курсу валюти, а перерахунок залишків заборгованості іноземного суб'єкта господарювання відображається за курсом закриття періоду. Відповідно залишки заборгованості будуть оцінені за різними курсами, що приведе до їх неспівпадіння для виключення. На нашу думку для коректного визначення залишку авансів у функціональній валюті з метою подальшого виключення внутрішньо групової операції також доцільно використовувати курс на дату операції з подальшим збалансуванням показників Звіту про фінансовий стан у статті «Різниця при перерахунку валют».

Доходи та витрати переводяться за історичними валютними курсами на дати операцій, що з практичної точки зору може бути досить складним процесом, тому часто використовується середній курс протягом періоду.

Стосовно власного капіталу МСБО 21 не містить рекомендації стосовно курсу, який використовується для перерахунку статей. Якщо екстраполювати вимоги до перерахунку доходів та витрат до нерозподіленого прибутку та інших компонентів капіталу, то може використовуватися історичний курс на дату операції. Також в практиці зустрічається використання курсу на дату закриття. У будь-якому випадку це не буде мати суттєвого впливу на загальний капітал, оскільки всі різниці в застосованих курсах будуть відображені як окремий компонент сукупного доходу «Різниця при перерахунку валют».

3. Неспівпадіння періодів визнання доходів від реалізації та оприбуткування запасів по внутрішньогруповим операціям з нерезидентами. Датою здійснення операції для зарахування активів на баланс є дата, на яку підприємству переходять ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на придбані активи [12]. Така дата визначається умовами поставки, визначеними в контракті та документами, які оформлює постачальник за цим контрактом. Якщо умови контракту не містять спеціальних застережень, то передача від продавця до покупця ризиків, витрат (і вигід) за запасами, що реалізуються, відбувається згідно з правилами Інкотермс, які використовуються в такому контракті. Але на практиці вітчизняні підприємства найчастіше оприбутковують запаси на дату ВМД, тому може виникнути часовий розрив у звітних періодах між визнанням доходу та оприбуткуванням, що буде вимагати додаткових коригувань для складання комбінованої фінансової звітності.

4. Неможливість визначення впливу окремої компанії на показники групи на основі даних

комбінованої фінансової звітності, оскільки вона містить зведені показники, які важко об'єктивно проаналізувати.

5. Технічні обмеження. Зокрема, програмне забезпечення, яке використовують для обліку на вітчизняних підприємствах, не передбачає або містить обмежений інструментарій для складання комбінованої звітності.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Для фінансової звітності вітчизняних груп підприємств, які не відповідають визначенню групи відповідно до МСФЗ 10, офіційного статусу набуває комбінована фінансова звітність. Оскільки індивідуальна звітність загального призначення не розкриває потенціал таких груп. В Україні основним користувачем такої фінансової звітності є банки, які можуть визначити периметр суб'єкта, що звітує на підставі пов'язаності контрагентів чи наявності спільного контролю. На практиці процес складання комбінованої фінансової звітності містить ряд проблем методичного та практичного характеру, серед яких вибір концептуальної основи звітування, збір та структуризація облікової інформації, оцінка статей звітності при наявності іноземних компаній в периметрі групи. Також вітчизняні програмні продукти з обліку частіше за все не передбачають можливість складання комбінованої фінансової звітності.

Проведене дослідження показало, що у вітчизняних нормативних документах з обліку відсутні рекомендації відносно складання комбінованої фінансової звітності, тому ми вважаємо, що в подальшому потребують удосконалення організаційно-методологічні аспекти складання комбінованої фінансової звітності.

Література

1. Consolidated and Combined Financial Statements. *Deloitte Development LLC*. URL: https://dart.deloitte.com/USDART/home/accounting/sec/rules-regulations/210_reg_s-x_edit/210-3a-consolidated-combined-financial-statements (дата звернення: 09.09.2023).
2. Discussion Paper Business Combinations under Common Control. *International Accounting Standards Board (IASB)*. IFRS Foundation, London, November 2020. URL: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/business-combinations-under-common-control/discussion-paper-bcucc-november-2020.pdf> (дата звернення: 12.09.2023).
3. Директива 2013/34/ЄС Європейського Парламенту та Ради про щорічну фінансову звітність, консолідованої фінансової звітності та пов'язаних з ними звітах певних типів компаній від 26 червня 2013 року. *ЛІГА ЗАКОН: вебсайт*. 2013. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MU13169> (дата звернення: 12.09.2023).
4. Концептуальна основа фінансової звітності. *ЛІГА ЗАКОН: вебсайт*. 2017. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MU17081?an=1555> (дата звернення: 02.09.2023).
5. Кратт О. А. Теоретичні та методичні засади формування комбінованої фінансової звітності групи підприємств. *Економічний вісник*. 2016. № 3. С. 127–135.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив зміни валютних курсів». *Міністерство фінансів України: вебсайт*. 2022. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%91%D0%9E%2021_ukr_2022.pdf (дата звернення: 20.09.2023).
7. Міжнародний стандарт фінансової звітності 5 «Непоточні активи, утримувані для продажу та припинена діяльність». *Міністерство фінансів України: вебсайт*. 2022. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%97%205_ukr_2022.pdf (дата звернення: 20.09.2023).

8. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств. *Міністерство фінансів України : вебсайт*. 2015. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_for_SME_\(2015\)%20ukr_AH%20am%20\(3\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_for_SME_(2015)%20ukr_AH%20am%20(3).pdf) (дата звернення: 09.09.2023).
9. Пономаренко І.О. Комбінована фінансова звітність: рух у майбутнє. *СІВ Аудит Консалтинг: вебсайт*. URL: <http://www.cib-audit.com/press-center/novosti/kombinovana-finansova-zvtnist-ruh-u-maybutnie.html> (дата звернення: 02.09.2023).
10. Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: положення затверджене Постановою Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 р. *Верховна Рада України : вебсайт*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> (дата звернення: 20.09.2023).
11. Хомюк А. Консолідована та комбінована фінансова звітність: зведені чи рідні сестри? *Практика МСФЗ*. 2019. № 8. С. 43–47.
12. Щодо дати визнання та відображення в бухгалтерському обліку вартості товарів, придбаних у нерезидентів за іноземну валюту. Лист Міністерства фінансів України від 21.04.2009 № 31-34000-20-27/11292.

References

1. Consolidated and Combined Financial Statements. *Deloitte Development LLC*. Retrieved from https://dart.deloitte.com/USDART/home/accounting/sec/rules-regulations/210_reg_s-x_edit/210-3a-consolidated-combined-financial-statements [in English].
2. Discussion Paper Business Combinations under Common Control. (2020). *International Accounting Standards Board (IASB)*. IFRS Foundation, London. Retrieved from: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/business-combinations-under-common-control/discussion-paper-bcucc-november-2020.pdf> [in English] (date of access: 12.09.2023).
3. *Dyrektyva 2013/34/Yes Yevropeiskoho Parlamentu ta Rady pro shchorichnu finansovu zvitnist, konsolidovanoi finansovoi zvitnosti ta poviazanykh z nymy zvitakh pevnykh typiv kompanii vid 26 chervnia 2013 roku [Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council on annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of companies dated June 26, 2013]. LIHA ZAKON: vebsait — LIGA ZAKON: website. https://ips.ligazakon.net*. Retrieved from: <https://ips.ligazakon.net/document/MU13169> [in Ukrainian].
4. *Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti [Conceptual Framework for Financial Reporting]. LIHA ZAKON: vebsait — LIGA ZAKON: website. https://ips.ligazakon.net*. Retrieved from <https://ips.ligazakon.net/document/MU17081?an=1555> [in Ukrainian].
5. Kratt, O.A. (2016). Teoretychni ta metodychni zasady formuvannia kombinovanoi finansovoi zvitnosti hrupy pidpriemstv [Theoretical and methodological principles of combined financial statements of a group of enterprises]. *Ekonomichnyi visnyk — Economic Bulletin*, 3, 127–135 [in Ukrainian].
6. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 21 «Vplyv zminy valiutnykh kursiv» [International accounting standard 21 The effect of changes in foreign exchange rates]. *Ministerstvo finansiv Ukrainy: vebsait — Ministry of Finance of Ukraine: website*. Retrieved from https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%91%D0%9E%2021_ukr_2022.pdf [in Ukrainian].
7. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 5 «Nepotochni aktyvy, utrymuvani lia prodazhu ta pryypynena diialnist» [International financial reporting standard 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations]. *Ministerstvo finansiv Ukrainy: vebsait — Ministry of Finance of Ukraine: website. https://mof.gov.ua/uk*. Retrieved from https://mof.gov.ua/storage/files/%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%97%205_ukr_2022.pdf [in Ukrainian] (date of access: 20.09.2023).
8. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti dlia malykh ta srednikh pidpriemstv [International financial reporting standard for small and medium-sized enterprises]. *Ministerstvo finansiv Ukrainy: vebsait — Ministry of Finance of Ukraine: website. https://mof.gov.ua/uk*. Retrieved from [https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_for_SME_\(2015\)%20ukr_AH%20am%20\(3\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/IFRS_for_SME_(2015)%20ukr_AH%20am%20(3).pdf) [in Ukrainian] (date of access: 20.09.2023).
9. Ponomarenko I. O. Kombinovana finansova zvitnist: rukh u maibutnie. [Combined financial statements: moving into the future]. *CIB Audyty Konsalting: vebsait — CIB Audit Consulting: website*. Retrieved from <http://www.cib-audit.com/press-center/novosti/kombinovana-finansova-zvtnist-ruh-u-maybutnie.html> [in Ukrainian] (date of access: 02.09.2023).
10. Pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiamy: polozhennia zatverdzhene Postanovoiu Pravlinnia NBU № 351 vid 30.06.2016 [Regulation on determining the amount of credit risk on active banking operations by Ukrainian banks, approved by the NBU Board Resolution No. 351 dated 30.06.2016]. *Verkhovna Rada Ukrainy: vebsait — Verkhovna Rada of Ukraine: website. https://zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#Text> [in Ukrainian].
11. Khomiuk A. (2019) Konsolidovana ta kombinovana finansova zvitnist: zvedeni chy ridni sestry? [Consolidated and combined financial statements: half-sisters or full sisters?]. *Praktyka MSFZ — IFRS practice*, 8, 43–47 [in Ukrainian].
12. Shchodo daty vyznannia ta vidobrazhennia v bukhgalterskomu obliku vartosti tovariv, prydbanykh u nerezydentiv za inozemnu valiutu. Lyst Ministerstva finansiv Ukrainy vid 21.04.2009 № 31-34000-20-27/11292 [Regarding the date of recognition and accounting for the cost of goods purchased from non-residents for foreign currency. Letter of the Ministry of Finance of Ukraine dated 21.04.2009 № 31-34000-20-27/11292]. [in Ukrainian].

УДК 657.6:657.42

Матюха Микола Миколайович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та бізнес-консалтингу

Київський національний університет технологій та дизайну

Matiukha Mykola

Candidate of Economics Sciences,

Associate Professor of the Department of Finance and Business Consulting

Kyiv National University of Technologies and Design

Полєжаєва Тетяна Сергіївна

магістрантка кафедри фінансів та бізнес-консалтингу

Київського національного університету технологій та дизайну

Poliezhaieva Tetiana

Master's Student of the Department of Finance and Business Consulting

Kyiv National University of Technologies and Design

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9229

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

IMPROVING THE METHODOLOGY OF FIXED ASSETS ACCOUNTING AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. Для забезпечення ефективної й тривалої діяльності необхідно надавати керівництву достовірну інформацію про стан основних засобів, високу якість якої може бути забезпечено бухгалтерським обліком. Надання достовірної інформації про етапи руху основних засобів на підприємстві та постійний контроль за їх ефективною експлуатацією має величезне значення в оперативній організації обліку суб'єкта господарювання. Перед керівництвом підприємства в умовах нестачі інвестиційних ресурсів однією з важливих проблем постає раціональне управління його майном, а саме основних засобів як головної частини матеріально-технічної бази організації. Вирішити виявлену проблему можна за рахунок формування правдивої інформації щодо рівня забезпеченості та ефективної експлуатації найбільшого елемента активів – основних засобів при здійсненні оперативного обліку й достовірного проведення аудиту. Нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку основних засобів містить в собі достатньо велику кількість законодавчих актів, на відміну від міжнародної практики. Облік певних груп основних засобів регулюється рядом національних законодавчих документів, що відображають високий рівень контролю й деталізації ведення обліку. Поряд із цим існує невідповідність і неточність в такій кількості документів, що ускладнює діяльність підприємства та прийняття управлінських рішень. Необхідно провести трансформацію та модифікацію методичного забезпечення обліку основних засобів, зокрема в податковому й бухгалтерському вимірах на державному, та на рівні підприємства. Удосконалити організацію обліку основних засобів можна за рахунок класифікації цих активів за видами експлуатації та веденням їх в обліку на запропонованих аналітичних рахунках за такою ознакою – внесенням змін до структури первинних і внутрішніх документів та фінансової звітності. Здійснення цього підвищить рівень системи контролю й автоматизації. Наукова новизна дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні та розробці рекомендацій з удосконалення організаційно-методичних положень бухгалтерського обліку щодо основних засобів підприємств.

Ключові слова: методика обліку, основні засоби, ремонт, консервація, відновлення.

Summary. To ensure effective and long-term activity, it is necessary to provide management with reliable information about the state of fixed assets, the high quality of which can be ensured by accounting. Providing reliable information about the stages of existence of fixed assets at the enterprise and constant control over their effective operation is of great importance in the

operational organization of accounting of a business entity. In the face of a lack of investment resources, one of the important problems faced by the management of the enterprise is the rational management of its property, namely fixed assets as the main part of the material and technical base of the organization. It is possible to solve the identified problem due to the formation of true information on the economic entity regarding the level of security and effective operation of the largest element of assets – fixed assets when performing operational accounting and reliable audit. Normative and legal regulation of accounting of fixed assets contains a sufficiently large number of legislative acts, in contrast to international practice. Accounting for certain groups of fixed assets is carried out by a number of national legislative documents, which reflects a high level of control and detail of accounting. Along with this, there is inconsistency and inaccuracy in such a large number of documents, which complicates the operation of the enterprise and the adoption of management decisions. It is necessary to carry out a transformation and modification of the methodical maintenance of the accounting of fixed assets, in particular in tax and accounting dimensions at the state and enterprise level. The organization of accounting for fixed assets can be improved due to the classification of these assets by types of exploitation and their accounting on the proposed analytical accounts according to this feature, making changes to the structure of primary and internal documents and financial reporting. Doing so will increase the level of control and automation. The scientific novelty of the study consists in the theoretical substantiation and development of recommendations for improving the organizational and methodological provisions of accounting for the fixed assets of enterprises.

Key words: accounting method, fixed assets, repair, conservation, restoration..

Постановка проблеми. Під впливом глобалізаційних процесів здійснюється гармонізація щодо міжнародної практики шляхом внесення змін до національних нормативно-правових документів, що робить вітчизняне законодавство недосконалим. Виникнення невідповідностей та розбіжностей в законодавчих актах вимагає вирішення такого завдання на підприємстві, як провадження удосконалення обліку, зокрема основних засобів як головної складової активів, для реалізації ефективного ведення діяльності й максимізації величини прибутку та забезпечення достовірною інформацією різних груп користувачів.

Вдосконалення класифікації основних засобів як спроби ефективного управління ними та їх обліку є важливим для підвищення контролю експлуатації важливого елементу матеріально-технічної бази підприємства, тривалого провадження діяльності й підвищення рівня конкурентоспроможності. Дослідження класифікації цього об'єкта обліку дало змогу встановити розмаїття ознак розподілу на певні компоненти групи основних засобів, які, загалом, спрямовуються на задоволення потреб бухгалтерського обліку й податкового законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В рамках нашого дослідження відокремимо найбільш значимі публікації українських вчених в даному питанні.

Так, А. П. Грінько [1] пропонує розмежовувати стратегічну складову активів відповідно до характеру обслуговування окремих видів діяльності, а Т. П. Мац [2] шляхом розподілу за видами діяльності зробила спробу удосконалити класифікацію головного компонента матеріально-технічної бази організації.

З метою надання достовірної інформації щодо технічного стану основних засобів, їх місцезнаходження та можливостей ефективної експлуатації такого об'єкта обліку для здійснення успішної діяльності М. М. Матієшин [3] пропонує удоско-

налення у аспекті відображення процесу використання вагової складової матеріально-технічної бази підприємства.

Мета статті полягає у пропозиції щодо удосконалення обліку основних засобів на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, вважаємо, що необхідно здійснити розмежування основних засобів за такою класифікаційною ознакою (рис. 1).

Розподіл за такою ознакою є досить актуальним, оскільки це дозволяє здійснити контроль за наявністю та технічним станом таких об'єктів обліку, розробити відповідні шляхи до їх ефективного та раціонального використання, що може призвести до збільшення величини результатів діяльності в умовах нестачі інвестицій. У відповідності до вище запропонованої класифікаційної ознаки необхідно удосконалити аналітичний облік основних засобів.

Пропонується до синтетичного рахунку 10 «Основні засоби», зокрема до субрахунків 104 «Машини і обладнання», 105 «Транспортні засоби» та 106 «Інструменти, прилади та інвентар» як найвагоміших складових основних засобів, що найчастіше використовуються при обліку на суб'єктах господарювання всіх форм і розмірів, ввести аналітичні рахунки у розрізі форм їх використання, що подано у табл. 1.

Таким чином, удосконалення існуючої розглянутої науково та законодавчо обґрунтованої класифікації шляхом доповнення даною ознакою є необхідним для провадження ефективного й оперативного обліку, а також для здійснення моніторингу за рухом, станом та наявністю таких активів. З використанням запропонованих аналітичних рахунків сформовано типові проведення обліку основних засобів, які наведені у табл. 2.

Запропонована структура рахунку 10 «Основні засоби» дасть змогу акумулювати в повній мірі інформацію щодо витрат, які виникають під час

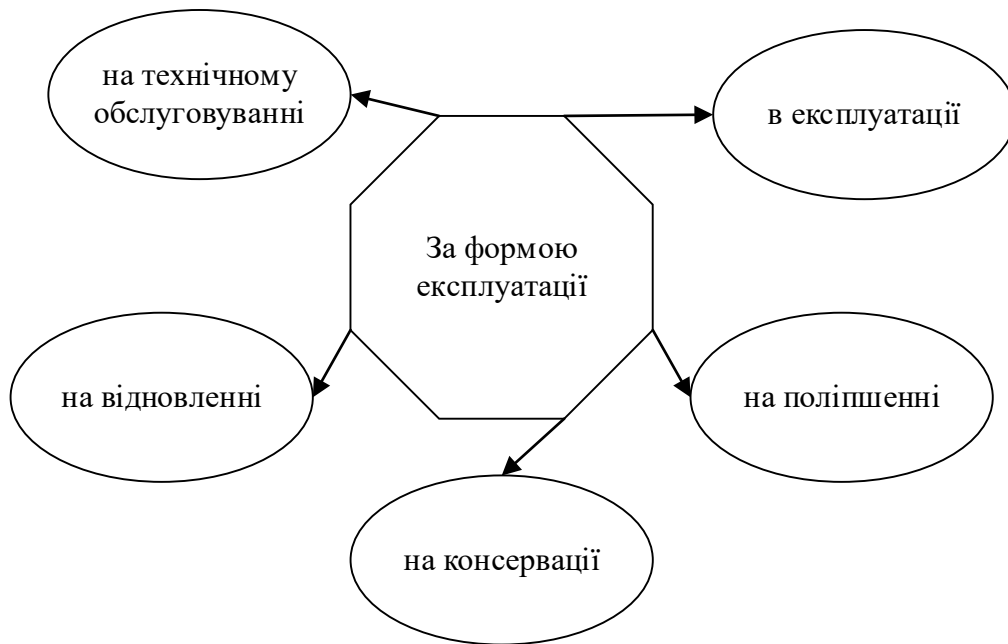


Рис. 1. Класифікація основних засобів за формою експлуатації

Джерело: авторська розробка

використання таких активів, та буде виступати інформаційним підґрунтям для оцінювання доцільності подальшого їх використання у розрізі понесення витрат на здійснення ремонту та поліпшення технічних характеристик таких об'єктів обліку. З огляду на сутність запропонованої класифікаційної ознаки, в документальному оформленні необхідно здійснити зміни, зазначивши дату введення в експлуатацію та виведення з неї у разі зміни її форми в Акті внутрішнього переміщення основних засобів. Поряд із цим для формування в повній мірі інформаційних потоків за видами експлуатації основних засобів необхідно на суб'єктах господарювання запровадити ведення реєстру аналітичного обліку — Відомість обліку за формами експлуатації основних засобів.

Для підвищення рівня автоматизації та зниження рівня витрат ручної праці обліку основних засобів на підприємстві можна запропонувати вести оформлення та заповнення удосконалених документів за допомогою використання пакету програмних продуктів — Microsoft Office, зокрема використання таких програм, як Excel і Word, що підвищує упорядкованість та оперативність в обліковому процесі головної складової активів [4–6]. Також дані з запропонованих програм є повністю сумісними з будь-якими бухгалтерськими програмами, які працюють в операційній системі Windows [7–8].

Підсумковим етапом будь якого облікового процесу на підприємстві є складання звітності, яка стає джерелом для проведення аналізу й уза-

Таблиця 1

Типові проведення обліку основних засобів

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція бухгалтерських рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Введено в експлуатацію обладнання (верстат)	104121	152
2	Передано обладнання (верстат) з експлуатації на:		
2.1	технічне обслуговування	104111	104121
2.2	відновлення	104131	104121
2.3	поліпшення	104141	104121
3	Передано обладнання (верстат) з технічного обслуговування на консервацію	104151	104111
4	Розконсервація обладнання (верстату)	104111	104151
5	Введено в експлуатацію обладнання (верстату) після технічного обслуговування	104121	104111

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Фрагмент робочого плану рахунків обліку основних засобів

Третього порядку		Четвертого порядку		П'ятого порядку
код	назва	код	назва	код
1041	за формою експлуатації	10411	технічне обслуговування	104111–104119 за об'єктами
		10412	в експлуатації	104121–104129 за об'єктами
		10413	на відновленні	104131–104139 за об'єктами
		10414	на поліпшенні	104141–104149 за об'єктами
		10415	на консервації	104151–104159 за об'єктами
1051	за формою експлуатації	10511	технічне обслуговування	105111–105119 за об'єктами
		10512	в експлуатації	105121–105129 за об'єктами
		10513	на відновленні	105131–105139 за об'єктами
		10514	на поліпшенні	105141–105149 за об'єктами
		10515	на консервації	105151–105159 за об'єктами
1061	за формою експлуатації	10611	технічне обслуговування	106111–106119 за об'єктами
		10612	в експлуатації	106121–106129 за об'єктами
		10613	на відновленні	106131–106139 за об'єктами
		10614	на поліпшенні	106141–106149 за об'єктами
		10615	на консервації	106151–106159 за об'єктами

Джерело: авторська розробка

гальнення результатів діяльності, роботи кадрів. В результаті цього стає можливим розробка заходів для усунення виявлених помилок з метою мінімізації витрат і збільшення величини прибутку.

На основі даних звітності й первинних документів відбувається аудиторська перевірка. З огляду на вище досліджені типові порушення в обліку основних засобів, сформована звітність може містити помилки, що в свою чергу, призводить до викривлення аудиторського висновку. Так, під час здійснення аудиту наявності основних засобів повинен фактично бути присутній аудитор, але більшість з них при складанні інвентаризаційного опису за основу беруть результати інвентаризації підприємства, а не здійснення самої фактичної перевірки. Поряд із цим на багатьох суб'єктах господарювання безвідповідально й недбало здійснюється інвентаризація, за рахунок чого дані підприємства стають застарілими й неточними.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень. Також при проведенні

фактичної наявності основних засобів аудитором стає можливим виявлення помилок щодо відображення руху головної складової матеріально-технічної бази підприємства в обліку. З урахуванням виявлених порушень під час аудиторського процесу, зокрема систематизації та аналізу результатів інвентаризації, на підсумковому етапі складається висновок аудиторської перевірки.

Проте на суб'єктах господарювання результати фактичної наявності основних засобів не знаходять свого відображення у фінансовій звітності, що є великим недоліком, який слід усунути. Отже, у Примітках до річної фінансової звітності необхідно сформувати окремий розділ, за яким будуть відображатися результати інвентаризації, обов'язкової за Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Внесення такої зміни до фінансової звітності дасть змогу провести комплексний аналіз ефективної експлуатації основних засобів, мінімізувати обсяги витрат часу майбутніх перевірок та аудиту.

Література

1. Грінько А. П. Методологія та організація бухгалтерського обліку відтворення основного капіталу: дис. док. екон. наук: 08.00.09. Харків, 2015. 439 с.
2. Мац Т. П. Облік і аудит основних засобів на сільськогосподарських підприємствах: дис. канд. екон. наук: 08.00.09. Київ, 2012. 293 с.
3. Матієшин М. М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу експлуатації основних засобів будівельних підприємств: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Івано-Франківськ, 2015. 352 с.
4. Кравченко О. В., Селезньова О. В. Стан розвитку обліку та контролю основних засобів на вітчизняних підприємствах та напрями їх удосконалення. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2022. № 2. С. 9–16.

5. Рагуліна Ю. С., Щолокова В. С., Польова Т. В. Окремі аспекти методики обліку основних засобів підприємства. *Агросвіт*. 2019. № 22. С. 98–103.
6. Бондаренко О., Матвєєва О., Руденко Л. Організація і методологія проведення аудиту основних засобів та шляхи його вдосконалення. *Економіка та суспільство*. 2021. № 24.
7. Васильків М., Чубай В. Аудит операцій з основними засобами: методика, чинники, які потрібно враховувати, помилки та порушення, що виявляються. *Молодий вчений*. 2021. № 4 (92). С. 288–296.
8. Гамова О. В., Козачок І. А., Матюхіна С. О. Удосконалення аудит стану та руху основних засобів на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 4. С. 62–71.

References

1. Hrinko A. P. Metodolohiia ta orhanizatsiia bukhgalterskoho obliku vidtvorennia osnovnoho kapitalu: dys. dok. ekon. nauk: 08.00.09. Kharkiv, 2015. 439 s.
2. Mats T. P. Oblik i audyt osnovnykh zasobiv na silskohospodarskykh pidpriemstvakh: dys. kand. ekon. nauk: 08.00.09. Kyiv, 2012. 293 s.
3. Matiieshyn M. M. Oblikovo-analitychne zabezpechennia protsesu ekspluatatsii osnovnykh zasobiv budivelnykh pidpriemstv: dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.09. Ivano-Frankivsk, 2015. 352 s.
4. Kravchenko O. V., Seleznova O. V. Stan rozvytku obliku ta kontroliu osnovnykh zasobiv na vitchyznianskykh pidpriemstvakh ta napriamy yikh udoskonalennia. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriia Ekonomika*. 2022. № 2. S. 9–16.
5. Rahulina Yu. S., Shcholokova V. S., Polova T. V. Okremi aspekty metodyky obliku osnovnykh zasobiv pidpriemstva. *Ahrosvit*. 2019. № 22. S. 98–103.
6. Bondarenko O., Matvieieva O., Rudenko L. Orhanizatsiia i metodolohiia provedennia audytu osnovnykh zasobiv ta shliakhy yoho vdoskonalennia. *Ekonomika ta suspilstvo*. 2021. № 24.
7. Vasylkiv M., Chubai V. Audyt operatsii z osnovnymy zasobamy: metodyka, chynnyky, yaki potribno vrakhovuvaty, pomylky ta porushennia, shcho vyivliaiutsia. *Molodyi vchenyi*. 2021. № 4 (92). S. 288–296.
8. Hamova O. V., Kozachok I. A., Matiukhina S. O. Udoskonalennia audyt stanu ta rukhu osnovnykh zasobiv na pidpriemstvi. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2019. № 4. S. 62–71.

Проскуріна Неля Миколаївна

*доктор економічних наук, професор
завідувач кафедри обліку та оподаткування
Запорізький національний університет*

Proskurina Nelia

*Doctor of Economics, Professor
Acting Head of the Department of Accounting and Taxation
Zaporizhzhia National University*

Бойко Анастасія Леонідівна

*здобувач освітнього рівня магістр
Запорізького національного університету*

Boiko Anastasiia

*Master's degree student
Zaporizhzhia National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9328

ПРОБЛЕМИ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

PROBLEMS AND IMPROVEMENT OF INVENTORY VALUATION AT THE ENTERPRISE

Анотація. Будь-яке підприємство у своїй діяльності має запаси, які воно використовує протягом звітного періоду або тримає для подальшого призначення. Ці активи підприємство може виготовляти самостійно, купувати у постачальників, отримувати безкоштовно, вносити до статутного капіталу та інше. З цим виникає проблема правильної оцінки запасів при надходженні та вибутті.

Ця стаття розглядає актуальні питання, пов'язані з обліком запасів на вітчизняних підприємствах та пропонує шляхи їх вирішення. У статті досліджено актуальні проблеми у сфері обліку виробничих запасів, а також запропоновано методи їх вирішення, проведено порівняння оцінки запасів за НП(С)БО та МСБО та виділяються ключові відмінності між цими двома підходами. Було проаналізовано існуючий порядок оцінки запасів на підприємстві за вітчизняними та міжнародними стандартами, окреслено проблеми, що виникають в процесі обліку запасів, зокрема такі, як невірне оцінювання запасів, нетотожне трактування в українських та міжнародних регламентаціях, або взагалі відсутність відповіді з того чи іншого питання в НП(СО)БО та МСБО, та виходячи з проведеного дослідження, було запропоновано шляхи їх удосконалення та вирішення. Визначено напрями зближення національних вимог оцінки запасів у відповідності з міжнародними. Аналіз та визначення шляхів вирішення проблем обліку запасів можуть сприяти покращенню якості результатів фінансової звітності на підприємстві, адже точна оцінка запасів є важливою складовою фінансового аналізу підприємства та впливає на його фінансову стійкість. Тому аналіз та визначення шляхів вирішення проблем обліку запасів є важливим кроком на шляху до покращення якості фінансової звітності та забезпечення більш достовірної фінансової позиції підприємства. Враховуючи дане дослідження на практичному досвіді, можна покращити правильність результатів фінансової звітності та фінансового аналізу на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: виробничі запаси, бухгалтерський облік, оцінка, управління, контроль, підприємство.

Summary. Any enterprise in its activity has stocks that it uses during the reporting period or keeps for further purpose. The company can produce these assets independently, buy from suppliers, receive them for free, contribute to the authorized capital, etc. With this comes the problem of correct valuation of stocks upon arrival and departure.

This article examines current issues related to inventory accounting at domestic enterprises and suggests ways to solve them. The article examines current problems in the field of accounting for production stocks, as well as proposes methods for solving them, compares the valuation of stocks according to national accounting standards and IAS, and highlights the key differences between these two approaches. The existing procedure for stock assessment at the enterprise according to domestic

and international standards was analyzed, the problems arising in the process of stock accounting were outlined, in particular, such as incorrect stock assessment, non-identical interpretation in Ukrainian and international regulations, or the general absence of an answer to one or another question in national accounting standards and IAS, and based on the conducted research, ways of their improvement and solution were proposed. The directions of convergence of national reserve assessment requirements in accordance with international requirements have been determined. Analysis and determination of ways to solve the problems of inventory accounting can help improve the quality of the results of financial reporting at the enterprise, because the accurate assessment of inventories is an important component of the financial analysis of the enterprise and affects its financial stability. Therefore, analysis and determination of ways to solve problems of inventory accounting is an important step on the way to improving the quality of financial reporting and ensuring a more reliable financial position of the enterprise. Considering this research on practical experience, it is possible to improve the correctness of the results of financial reporting and financial analysis at domestic enterprises.

Key words: production stocks, accounting, evaluation, management, control, enterprise.

Постановка проблеми. Аналіз вітчизняних та міжнародних регламентацій з оцінки запасів показує, що, незважаючи на довгу історію їх вдосконалення, в даний час все ще зберігаються суттєві проблеми формування оцінки даних активів в національних стандартах бухгалтерського обліку (НП(С)БО). Відтак, виникає потреба провести дослідження існуючих проблем та сформулювати пропозиції щодо їх вирішення.

Оскільки сьогодні основним напрямом у розвитку українських вимог до оцінки запасів є їхнє зближення з міжнародними, вважаємо доречним проведення даного дослідження шляхом порівняння НП(С)БО та МСБО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки запасів розглядалися у роботах відомих українських учених-економістів: Бунда О. М., Войналович Н. М. [1], Оніщенко В. [5], Цибулько А. О. [6], Шевченко Л. Я. [7], Шендригоренко М. Т. [8] та ін. Результати їх теоретичних та практичних розробок мають вагоме значення для розвитку вітчизняної теорії бухгалтерського обліку. Водночас, існує потреба у визначенні проблем оцінки запасів на підприємствах.

Формулювання цілей статті. Систематизувати та критично оцінити вимоги до оцінки запасів відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку; виявити проблеми, що існують в оцінці запасів та навести пропозиції щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Запаси є одним з найважливіших факторів забезпечення сталості та безперервності відтворення процесу виробництва. Підприємства прагнуть збільшити оборотність запасів, щоб за мінімальних витрат на їх утримання отримати найбільший обсяг продажів, а, отже, прибутку. Зважаючи на це, оборотність запасів є важливим критерієм, який ретельно аналізується керівниками підприємств.

При цьому оцінка запасів — один з найважливіших інструментів, що забезпечує достовірність бухгалтерського обліку про результати господарської діяльності [1, с. 106].

Відповідно до чинного законодавства запаси оцінюються у таких випадках [5]:

- 1) при зарахуванні на баланс підприємства;
- 2) при відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продаж та іншому вибутті;
- 3) при інвентаризації;
- 4) на дату складання фінансових звітів.

Слід зазначити, що у спеціальній літературі оцінка запасів при їх надходженні на підприємство називається початковою (первісною) оцінкою, при вибутті — поточною оцінкою, а на дату складання фінансових звітів — балансовою оцінкою.

Нині, у національних стандартах бухгалтерського обліку залишаються значні проблеми оцінки запасів, зберігаються і суттєві невідповідності українських та міжнародних правил оцінки даних активів (що також є однією з найважливіших сучасних проблем оцінки запасів за НП(С)БО 9 «Запаси»). Насамперед звернемо увагу на проблеми первісної оцінки зазначених активів (тобто оцінки, за якою запаси приймаються на облік).

Згідно НП(С)БО 9 «Запаси» існують наступні види оцінок запасів у бухгалтерському обліку (рис. 1).

Так, однією з таких проблем є проблема вдосконалення термінології, що застосовується в НП(С)БО та МСБО. Так, є дискусійним використання у зазначених стандартах терміну «собівартість» для позначення оцінки під час визнання запасів в обліку.

Дійсно, для позначення оцінки при визнанні запасів, придбаних за плату або створених самотужки, застосування терміну «собівартість» цілком виправдане, а, наприклад, при визнанні запасів, отриманих безоплатно, використовувати цей термін недоцільно.

По-перше, це призводить до ототожнення різних видів оцінок, наприклад собівартості та ринкової вартості (оскільки остання визнається в НП(С)БО 9 «Запаси» собівартістю запасів, отриманих безоплатно). По-друге, це призводить до виникнення протиріч. Так, під собівартістю, на наш погляд, слід розуміти суму витрат на придбання або створення активів. При отриманні ж запасів безоплатно зазначені витрати можуть взагалі бути відсутніми, отже, собівартість таких запасів

ПРИДБАННЯ	• первісна вартість
ВИРОБНИЦТВО ВЛАСНИМИ СИЛАМИ	• виробнича собівартість
ОБМІН НА НЕПОДІБНІ ЗАПАСИ	• справедлива вартість отриманих запасів
ОБМІН НА ПОДІБНІ ЗАПАСИ	• балансова вартість переданих запасів
ОЦІНКА НА ДАТУ БАЛАНСУ	• за найменшою з двох вартостей: а) первісна вартість; б) чиста вартість реалізації.

Рис. 1. Види оцінок запасів у бухгалтерському обліку згідно НП(С)БО 9 «Запаси»

Джерело: [4]

дорівнюватиме нулю (а не ринковій вартості, як це вимагається в НП(С)БО 9 «Запаси») [4]. Таким чином, для позначення оцінки, за якою запаси приймаються до обліку, і в національних, і в міжнародних стандартах доцільно використовувати термін «первісна вартість», а не «собівартість» (рис. 2).

Існують відмінності у вимогах НП(С)БО 9 та МСБО 2 до оцінки запасів, що надійшли за договорами, які передбачають виконання зобов'язань (оплату) негрошовими коштами. Зазначимо, що у міжнародних стандартах відсутні регламентації щодо оцінки зазначених активів.

Аналізуючи необхідність досягнення відповідності національних стандартів міжнародним із зазначених питань, звернемо увагу на те, що такий вид оцінки, як справедлива вартість завжди була предметом гострих дискусій серед вчених. Попри критику, справедлива вартість продовжує активно застосовуватися в МСБО 2 та НП(С)БО 9 [2; 4]. Більше того, вся історія розвитку справедливої вартості свідчить про постійне розширення її використання у зарубіжних країнах. Ця тенденція зберігається і зараз. Таким чином, очевидно, що справедлива вартість і надалі буде активно використовуватись у закордонній та вітчизняній практиці.

Ще однією проблемою оцінки запасів за НП(С)БО 9 є те, що у ньому не містяться регламентації щодо оцінки запасів, що надійшли безоплатно та виявлені під час інвентаризації [4]. Вважаємо, що це питання має вирішуватись наступним чином: первісною оцінкою запасів, що надійшли безоплатно / виявлені при інвентаризації, має бути їхня

ринкова вартість. Однак цю вартість не завжди можна визначити. Отже, виникає потреба у використанні реалістичної оцінки, яка може бути розрахована і в тому випадку, коли ринкова вартість не піддається надійній оцінці. Такою вартістю, як було зазначено раніше, є справедлива вартість.

Зберігаються в даний час і відмінності національних та міжнародних правил оцінки запасів, що надійшли як внесок до статутного капіталу підприємства. Варто зазначити, що МСБО 2 [2] не містить регламентацій щодо визначення оцінки даних активів. Вважаємо, що ситуація з отриманням запасів як внесок до статутного капіталу має оцінюватися за справедливою вартістю.

Досліджуючи проблеми співвідношення національних та міжнародних правил формування оцінки, за якою запаси приймаються до обліку, не можна залишити поза увагою відмінність щодо визначення собівартості запасів, створених власними силами. Незважаючи на те, що в МСБО 2, НП(С)БО 9 встановлений загальний підхід до оцінки останніх, в даний час все ще залишаються значні невідповідності в регламентаціях включення до оцінки даних запасів окремих витрат [2; 4]. Так, неоднаковими є, на наш погляд, національні та міжнародні вимоги до визнання у собівартості зазначених запасів витрат від браку та сум оплати за підвищеними розцінки додаткових годин роботи зі створення даних активів.

Відповідно до НП(С)БО 9 перелічені витрати включаються до оцінки створених запасів [3]. Зазначимо, що у МСБО 2 відсутні безпосередні регламентації, які забороняють визнавати такі витрати у собівартості зазначених активів.



Рис. 2. Первісна вартість запасів відповідно до джерел надходження на підприємство
Джерело: [4]

Водночас вважаємо, що дані витрати відносяться до наднормативних втрат, які відповідно до п. 16 МСБО 2 не включаються у собівартості запасів. Таким чином, вважаємо, що втрати від браку та суми оплати за підвищеними розцінками додаткових годин роботи зі створення запасів не повинні включатися до їх оцінки [2].

Звернімо увагу також на те, що в НП(С)БО 9 «Запаси» спосіб оцінки запасів за вартістю кожної одиниці дозволяється застосовувати лише для запасів, які не є подібними [4]. Водночас аналіз

сучасної практики обліку показує, що деяким підприємствам зручно використовувати зазначений спосіб оцінки і за запасами, які є подібними. Даний спосіб дозволяє знизити витрати на ведення обліку та підвищити точність визначення оцінки запасів.

Зважаючи на це, вважаємо за можливе дозволити застосовувати спосіб оцінки запасів за вартістю кожної одиниці для будь-яких запасів. Таким чином, пропонуємо в НП(С)БО 9 «Запаси» встановити, що оцінка запасів може здійснюватися

одним із трьох способів: 1) за ідентифікованою собівартістю відповідної одиниці запасів; 2) за середньозваженою вартістю; 3) за способом ФІФО.

При цьому, у національному стандарті можна вказати, що вибір способу має проводитися виходячи з економічної обґрунтованості; а спосіб оцінки запасів за ідентифікованою собівартістю відповідної одиниці запасів повинен обов'язково використовуватися за запасами, що не є подібними, однак, на розсуд підприємства, може застосовуватися і за запасами, які можуть замінювати одне одного, якщо останнє забезпечить формування достовірної звітної інформації та не порушить вимоги раціонального ведення обліку.

Розрізняються регламентації НП(С)БО 9 та МСБО 2 щодо включення постійних загально-виробничих витрат в оцінку запасів [2; 4]. Розглянемо, у яких випадках зазначені витрати повинні не повністю визнаватися у собівартості запасів та як розрахувати ту суму постійних загально-виробничих витрат, що підлягає включенню до оцінки даних активів.

У МСБО 2 [2] зазначено, що постійні виробничі накладні витрати розподіляються на витрати з переробки з урахуванням нормальної виробничої потужності. Вважаємо, що зазначений підхід міжнародних стандартів слід використовувати і в українському обліку. Однак при цьому складні для сприйняття формулювання МСБО пропонуємо спро-

стити: у випадках виготовлення істотно меншого порівняно з нормальним обсягом запасів, постійні загально-виробничі витрати повинні включатися у собівартість запасів пропорційно по відношенню вироблених запасів до їх обсягу за нормальних умов. В інших випадках (якщо фактичний рівень виробництва значно не відрізняється або є більшим від обсягу виробництва за нормальних умов) постійні загально-виробничі витрати повинні повністю включатися у собівартість запасів [7, с. 75].

Звернемо увагу на те, що МСБО 2 (і тим більше у НП(С)БО 9) крім вищезгаданих вимог щодо обліку постійних загально-виробничих витрат не містить інших регламентацій, які роз'яснюють цю методику розрахунку собівартості запасів. В результаті чого, у бухгалтера можуть виникнути питання щодо визначення собівартості запасів і відображення в обліку відповідних операцій [2; 4].

Для вирішення цих проблем пропонуємо використовувати наступні доповнення та роз'яснення зазначеної методики розрахунку собівартості запасів. Величину постійних загально-виробничих витрат, що включаються до собівартості запасів (ЗВВ_П), пропонуємо розрахувати наступним чином [8, с. 190]:

$$ЗВВ_{П} = ПЗВ_{З} \times \text{ФОВ} \div \text{ОВ}_{З}, \quad (1)$$

де, ПЗВ_З — загальна величина постійних загально-виробничих витрат за звітний період;

Таблиця 1

Пропозиції щодо розрахунку вартості запасів та варіанти їх застосування в НП(С)БО 9 та МСБО 2

Вид запасів	Спосіб розрахунку вартості запасів		Варіант розрахунку вартості запасів	
	НП(С)БО 9	МСБО 2	НП(С)БО 9	МСБО 2
Запаси, що не є взаємозамінними	За вартістю кожною одиниці	Точна ідентифікація індивідуальних витрат	1. Включно з усіма витратами, що пов'язані з придбанням матеріалів. 2. Тільки вартість матеріалів за договірною ціною.	—
Запаси, що є взаємозамінними	За середньозваженою собівартістю	За середньозваженою вартістю	Для всіх запасів: 1) виходячи з середньозваженої вартості запасів на початок періоду та вартості запасів, що надійшли протягом періоду; 2) періодично у міру отримання кожної додаткової партії.	Для всіх запасів: 1) на періодичній основі; 2) після отримання кожної додаткової партії.
	За методом ФІФО		Тільки для матеріалів: 1) виважена оцінка; 2) ковзаюча оцінка.	Немає чітких регламентацій. Вважаємо, що вищезазначені варіанти можуть застосовуватися і при способі ФІФО, тобто: 1) на періодичній основі; 2) після отримання кожної додаткової партії.

Джерело: складено автором на основі [6; 8; 9]

ФОВ — фактичний обсяг виробництва за даний період (у натуральному вираженні);

ОВз — обсяг виробництва (за нормальної виробничої потужності) за звітний період (у натуральному вираженні).

Досліджуючи правила подальшої оцінки запасів, слід зазначити, що способи розрахунку вартості запасів та варіанти застосування цих способів у НП(С)БО 9 та МСБО 2 мають багато спільного. Проте, для удосконалення оцінки запасів пропонуємо внести деякі пропозиції до НП(С)БО 9 «Запаси» (табл. 1).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, запаси — найважливіша частина

активів підприємства, необхідних для реалізації його господарської діяльності. Зазначені вище проблеми оцінки запасів в НП(С)БО 9 та МСБО 2 неминуче впливають і на якість інформації у фінансовій звітності. Таким чином, очевидна необхідність якнайшвидшого вирішення цих проблем.

Підсумовуючи, зазначимо, що процес реформування як національних, так і міжнародних правил оцінки запасів поки що не завершено. На кожному етапі даного процесу присутні різні проблеми оцінки запасів. Водночас вважаємо, що представлені нами вище пропозиції сприятимуть рішенню сучасних проблем оцінки запасів у НП(С)БО 9 «Запаси».

Література

1. Бунда О.М., Войналович Н.М. Особливості застосування методів обліку виробничих запасів. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія: Економіка та менеджмент.* 2017. № 12. С. 103–112.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси»: затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (дата звернення: 16.08.2023).
3. Мінфін підкоригував НП(С)БО 9 «Запаси». *Бухгалтер 911.* 2022. URL: <https://buhgalter911.com/news/news-1068496.html> (дата звернення: 16.08.2023).
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України 20.10.99 р. № 246. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 16.08.2023).
5. Оніщенко В. Запаси підприємства 2023. *Головбух.* 2022. URL: https://buhplatforma.com.ua/article/7704-zapasi-ta-h-klasifikatsiya#anc_7 (дата звернення: 15.08.2023).
6. Цибулько А.О., Гевлич Л.Л. Проблеми оцінки в рамках управління виробничими запасами вітчизняних підприємств. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса.* 2020. Том 1, № 12. С. 260–264. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/8463/8462> (дата звернення: 15.08.2023).
7. Шевченко Л.Я., Мулява В.Р. Сутність виробничих запасів, проблеми обліку та напрями його вдосконалення на підприємстві. *Економіка, управління та адміністрування.* 2022. 4(102). С. 72–76.
8. Шендригоренко М.Т., Шевченко Л.Я. Сучасні проблеми організації обліку виробничих запасів на підприємстві та напрями їх вирішення. *Науковий вісник ХДУ.* 2018. № 32. С. 189–192.
9. Шпін В.В., Мельник Т.Г. Методика оцінки запасів підприємства за вітчизняними і міжнародними стандартами обліку. *Молодий вчений.* 2021. № 1 (89). С. 213–219.

References

1. Bunda O.M., Voinalovych N.M. Osoblyvosti zastosuvannya metodiv obliku vyrobnychkh zapasiv. *Problemy innovatsiino-investytsiynoho rozvytku. Serii: Ekonomika ta menedzhment.* 2017. № 12. S. 103–112.
2. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 2 “Zapasy”: zatverdzhenyi Komitetom z mizhnarodnykh bukhgalterskykh standartiv vid 01.01.2005 r. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (date of access: 16.08.2023).
3. Minfin pidkoryhuvav NP(S)BO 9 “Zapasy”. *Bukhhalter 911.* 2022. URL: <https://buhgalter911.com/news/news-1068496.html> (date of access: 16.08.2023).
4. Natsionalne polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 9 «Zapasy»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy 20.10.99 r. № 246. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (date of access: 16.08.2023).
5. Onishchenko V. Zapasy pidpriemstva 2023. *Holovbukh.* 2022. URL: https://buhplatforma.com.ua/article/7704-zapasi-ta-h-klasifikatsiya#anc_7 (date of access: 15.08.2023).
6. Tsybulko A.O., Hevlych L.L. Problemy otsinky v ramkakh upravlinnia vyrobnychymy zapasamy vitchyznianskykh pidpriemstv. *Visnyk studentskoho naukovooho tovarystva DonNU imeni Vasylia Stusa.* 2020. Tom 1, № 12. S. 260–264. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/8463/8462> (date of access: 15.08.2023).
7. Shevchenko L.Ia., Muliava V.R. Sutnist vyrobnychkh zapasiv, problemy obliku ta napriamy yoho vdoskonalennia na pidpriemstvi. *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia.* 2022. 4(102). S. 72–76.
8. Shendryhorenko M.T., Shevchenko L.Ia. Suchasni problemy orhanizatsii obliku vyrobnychkh zapasiv na pidpriemstvi ta napriamy yikh vyrishennia. *Naukovyi visnyk KhD U.* 2018. № 32. S. 189–192.
9. Shpin V.V., Melnyk T.H. Metodyka otsinky zapasiv pidpriemstva za vitchyznianskyimi i mizhnarodnyimi standartamy obliku. *Molodyi vchenyi.* 2021. № 1 (89). S. 213–219.

Фоміна Олена Володимирівна
*доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет*
Fomina Olena
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head at the Department of Accounting and Taxation
State University of Trade and Economics*
ORCID: 0000-0002-4962-3298

Ромашко Ольга Миколаївна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Державний торговельно-економічний університет*
Romashko Olha
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Taxation
State University of Trade and Economics*
ORCID: 0000-0003-3466-3489

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9293

ПОДАТКОВИЙ КОНСАЛТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙ

TAX CONSULTING AS A TOOL FOR SUPPORTING THE ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES OF ORGANIZATIONS

Анотація. У статті розкрито сутність податкового консалтингу і обґрунтовано його роль як інструменту підтримки підприємницької діяльності організацій. З'ясовано, що виникнення податкового консалтингу зумовлене складністю податкової системи, мінливістю чинного податкового законодавства, значною кількістю спірних і неоднозначних питань, недостатнім рівнем обізнаності і браком досвіду у суб'єктів господарювання. Розглянуто мету і основні завдання податкового консалтингу, його функції (інформаційну, роз'яснювальну, консультаційну і представницьку). Обґрунтовано роль податкового консультанта як посередника між державою та платником податків, професійні послуги якого полягають у наданні податкової консультації, проведенні податкових експертизи, оптимізації податкових виплат клієнта, податковому плануванні, складанні документів, веденні справ платника податків, представленні його інтересів у судах та контролюючих органах. Розглянуто типи моделей податкових консультацій (експертна, проектна, процесна, навчальна), переваги і недоліки кожної з них. Охарактеризовано принципи податкового консалтингу, якими керується податковий консультант у своїй діяльності: законності, професіоналізму, об'єктивності, сумлінності, незалежності, конфіденційності. Зазначено, що використання послуг з податкового консалтингу дає можливість суб'єкту господарювання розробити та прийняти рішення щодо підвищення рівня безпеки бізнесу, отримати практичні рекомендації і пропозиції, спрямовані на мінімізацію виявлених податкових ризиків, врегулювання спірних питань за результатами перевірок податкових та інших контролюючих органів, розробити податкову стратегію, виходячи із специфіки діяльності підприємства. Виокремлено невирішені проблеми розбудови інституту податкового консалтингу в Україні, запропоновано основні шляхи їх вирішення. Визначено, що роль податкового консалтингу в надскладних для українського бізнесу умовах воєнного стану полягає у постійному моніторингу змін податкового законодавства та виробленні дієвих рішень для його підтримки під час війни та відновлення вітчизняної економіки у повоєнний період.

Ключові слова: податковий консалтинг, податковий консультант, послуга з податкового консультування, податкове законодавство, податкове планування.

Summary. The article reveals the essence of tax consulting and substantiates its role as a tool for supporting the entrepreneurial activities of organizations. It has been found that the emergence of tax consulting is caused by the complexity of the tax system, the variability of the current tax legislation, a significant number of controversial and ambiguous issues, the insufficient level of awareness and lack of experience of business entities. The purpose and main tasks of tax consulting, its functions (informative, explanatory, consulting and representative) are considered. The role of the tax consultant as an intermediary between the state and the taxpayer, whose professional services consist of providing tax advice, conducting tax expertise, optimizing the client's tax payments, tax planning, drafting documents, managing the taxpayer's affairs, representing his interests in courts and regulatory bodies, is substantiated. The types of models of tax consultations (expert, project, process, educational), advantages and disadvantages of each of them are considered. The principles of tax consulting, which are guided by the tax consultant in his activities, are characterized: legality, professionalism, objectivity, conscientiousness, independence, confidentiality. It is noted that the use of tax consulting services enables a business entity to develop and make a decision to increase the level of business security, to receive practical recommendations and proposals aimed at minimizing identified tax risks, to settle disputed issues based on the results of inspections by tax and other regulatory authorities, to develop tax strategy, based on the specifics of the company's activity. Unsolved problems of the development of the tax consulting institute in Ukraine are singled out, and the main ways of solving them are proposed. It was determined that the role of tax consulting in the extremely difficult for Ukrainian business conditions of martial law consists in constant monitoring of changes in tax legislation and the development of effective solutions for its support during the war and the restoration of the domestic economy in the post-war period.

Key words: tax consulting, tax consultant, tax consulting service, tax legislation, tax planning.

Постановка проблеми. Російсько-українська війна призвела до дестабілізації вітчизняної економіки, що зумовило суттєве скорочення податкових надходжень до бюджету. На початку війни уряд запровадив податкові пільги, ухваливши зміни оподаткування в умовах дії воєнного стану, що, в першу чергу, були направлені на підтримку суб'єктів господарювання і дозволили бізнесу продовжити роботу. В даний час можливості українського уряду залучати кошти на зовнішньому та внутрішньому ринках зменшилися. Допомога від міжнародних фінансових організацій, Євросоюзу, США та інших країн хоча й зростає, але нерегулярна і недостатня. Саме тому після суттєвого зниження податків та лібералізації контролю за їх сплатою уряд почав повертати деякі податки, намагаючись відновити довоєнний стан системи оподаткування [8].

Збільшення кількості нормативних документів, часті зміни податкового законодавства, нечітке тлумачення його норм, а, відповідно, й складність їх розуміння та застосування актуалізували значення і роль податкового консалтингу у врегулюванні різновекторних фінансових інтересів органів державної влади та економічних суб'єктів з метою їх гармонізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку теорії і практики податкового консалтингу досліджують І.Р. Безпалько, О.Гуменюк, А.В. Гуренко, О.М. Смірнова, Ф.П. Ткачик та ін. вітчизняні науковці. Зокрема, І.Р. Безпалько [2; 3] доводить необхідність розвитку інституту податкового консультування в Україні з орієнтиром інтеграції у європейське співтовариство. О.Гуменюк [4] розглядає специфіку професії податкового консультанта. А.В. Гуренко [5] досліджує роль консалтингового супроводження бізнесу під час військового стану в Україні. О.М. Смірнова [11] аналізує зарубіжний досвід правового регулювання податкового консуль-

тування. Ткачик Ф.П. [12] розкриває парадигму податкового консультування в Україні, яка враховує міжнародний досвід та національні особливості функціонування суб'єктів господарювання у сфері надання податкових консультацій. Зважаючи на стійку тенденцією до ускладнення податкової системи, мінливість і складність застосування податкового законодавства дана проблематика залишається актуальною і потребує подальшого дослідження з врахуванням умов воєнного стану.

Формулювання цілей статті. Мета статті — розкриття сутності податкового консалтингу і обґрунтування його ролі як інструменту підтримки підприємницької діяльності організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податковий консалтинг — це вид консалтингу, що здійснюється в галузі оподаткування і його сутність полягає у наданні платникам податків інформаційних, консультаційних і представницьких послуг. Податкові консультанти допомагають вирішити питання, пов'язані з діяльністю суб'єкта господарювання у сфері податкового планування, обрати систему оподаткування та провести податкові розрахунки, що дозволить оптимізувати податкові платежі та фінансові результати діяльності.

Податковий консалтинг сприяє розвитку податкової культури та дисципліни як платників податків, так і представників державних органів, що відповідають за питання оподаткування; підвищенню ефективності податкової системи України; посиленню інвестиційної привабливості України, розвитку бізнесу, його податкової грамотності і свідомості [7].

Виникнення і розвиток податкового консалтингу зумовлені складністю податкової системи, у якій непрофесіоналу самостійно розібратися дуже важко. Недостатній рівень обізнаності, брак досвіду і, як наслідок, велика кількість помилок при здійсненні податкових розрахунків, складанні

і поданні податкової звітності призводять до серйозних фінансових втрат у вигляді податкового боргу та штрафних санкцій. Своєчасний податковий консалтинг дозволяє уникнути або мінімізувати наслідки подібних проблем.

Мета податкового консалтингу — передача знань та інформації від податкового консультанта до клієнта щодо діючої системи оподаткування, змін і доповнень до неї [11], сприяння належному виконанню учасниками податкових відносин своїх обов'язків, передбачених податковим законодавством. Таким чином, через податкове консультування реалізуються права конкретного платника податків на отримання кваліфікованої допомоги професіонала.

Основними завданнями податкового консалтингу є:

- оптимізація податкового навантаження через вибір оптимальної системи оподаткування з врахуванням розмірів та специфіки господарської діяльності клієнта;
- надання допомоги у вирішенні податкових спорів шляхом підготовки документів із оскарження рішень контролюючих органів і представлення інтересів клієнта у контролюючих органах та в суді;
- вибір політики захисту при спілкуванні з представниками податкових органів.

Основними особливостями податкового консалтингу є те, що ця діяльність здійснюється на платній основі незалежними від податкових органів суб'єктами на користь платників податків. Водночас консультант не несе відповідальності за результат запропонованих рішень.

За своєю сутністю податковий консалтинг є професійною консультаційною послугою (рекомендація, порада, довідка, аналіз, оцінка, прогноз тощо) з надання допомоги платникам податків у вирішенні проблем, пов'язаних з оподаткуванням, яка включає також аналіз податкових наслідків і оцінку рівня податкових ризиків [1]. Податкові консультації надаються з врахуванням ситуації та конкретних обставин податкового законодавства [12].

Податковий консалтинг виконує інформаційну, роз'яснювальну, консультаційну і представницьку функції. Його зміст полягає у:

- наданні клієнту консультаційних послуг з питань застосування податкового законодавства, визначення та реалізації його прав та обов'язків як платника податків;
- наданні рекомендацій щодо визначення бази оподаткування, розрахунку суми податків, дотримання порядку нарахування та сплати податків, використання передбачених законодавством пільг, розробки варіантів організації оподаткування із врахуванням специфіки діяльності клієнта;
- інформуванні клієнта про зміни у податковому законодавстві, наданні роз'яснень щодо засто-

сування законодавчих та нормативно-правових актів;

- сприянні правильному нарахуванню та сплаті податків у повному обсязі, здійсненні моніторингу змін у податковому законодавстві;
- веденні податкового обліку та складанні податкової звітності;
- перевірки податкового обліку клієнта на відповідність чинному законодавству та наданні впевненості щодо податкової звітності;
- представленні інтересів клієнта у контролюючих та судових органах [10];
- аналізі існуючої системи оподаткування компанії з метою оптимізації податкового навантаження;
- виявленні та аналізі податкових ризиків у поточній діяльності компанії, запланованих проектах чи напрямках розвитку, податковому плануванні наслідків нових бізнес-проектів.

Важливим напрямком роботи податкового консультанта є реалізація комплексу превентивних заходів щодо захисту бізнесу клієнта від надлишкових податкових витрат. Ці заходи включають: виявлення та кваліфікацію податкових ризиків; реалізацію запобіжних заходів для уникнення ризикових подій у діяльності клієнта з врахуванням сучасних вимог та зміни податкового законодавства у перспективі; визначення найбільш проблемних напрямків економічної діяльності, які потребують особливої уваги за дотриманням норм та умов формування податкових зобов'язань; систематичне вивчення змін та доповнень до податкового законодавства з метою оперативного реагування на можливі загрози; обґрунтування можливості отримання податкової вигоди з метою зниження видатків за рахунок правильного використання податкових пільг.

Все більшої актуальності набуває комплексне консультування, при якому податковий консультант не тільки пропонує зважене оптимальне рішення, але й допомагає платнику податків його реалізувати, контролюючи цей процес і несучи відповідальність за його результат.

Податковий консалтинг є поетапною процедурою. М. Даровська розглядає такі його етапи: вибір консалтингової компанії; розгляд проблеми, яка вимагає вирішення та укладення договору з податковим консультантом; надання клієнтом податковому консультанту необхідних відомостей і документації; вироблення рішення проблеми і, при необхідності, формування стратегії захисту; представлення інтересів платника податків [6].

Сфера оподаткування надто специфічна і вимагає консультанта вузької спеціалізації. Залежно від того, чи працює консультант безпосередньо в даній компанії, чи його запрошують для тимчасової співпраці, розрізняють зовнішніх і внутрішніх консультантів. Зовнішні консультанти — це незалежні консультаційні фірми або індивідуальні консультанти, які надають послуги клієнтам на договірній основі.

Внутрішні консультанти — це фахівці з податків і зборів, що перебувають у штаті компанії. В обох випадках податковий консультант виконує роль посередника між державою та платником податків, допомагаючи останньому побудувати ефективну модель бізнесу, максимально мінімізуючи ризики його ведення у сфері оподаткування, не виходячи за рамки діючого законодавства [4]. Залучення податкових консультантів дає можливість компаніям мінімізувати податкові ризики, пов'язані із заборгованістю (переплатою) сум податків; мінімізувати податкове навантаження шляхом запровадження ефективного механізму бюджетування податків; оптимізувати взаємодію з контролюючими органами.

Податкові консультанти можуть спеціалізуватися на конкретних сферах оподаткування (корпоративному оподаткуванні, оподаткуванні партнерства, міжнародному оподаткуванні та ін.), що сприяє стратегічному узгодженню податкового планування, рекомендацій з адвокації з цілями та інтересами клієнта. Під час вирішення проблем клієнта податкові консультанти використовують методи аналізу та синтезу, ідентифікації проблем, «мозкового штурму», математичні методи та ін. Головне — надати допомогу клієнту у вирішенні його проблем, вибрати з безлічі варіантів рішень найбільш економічно доцільний.

Для підтвердження своєї компетентності податкові консультанти складають іспит у Палаті податкових консультантів, за результатами якого отримують атестат. Але потрібно зазначити, що

цей атестат державою не визнається, а лише дає можливість клієнту впевнитись у компетентності найнятого податкового консультанта.

Найбільш поширені типи моделей консультацій, що надаються податковими консультантами клієнтам, наведені у таблиці 1.

У своїй діяльності податкові консультанти керуються принципами податкового консалтингу. Розглянемо основні з них.

Принцип законності. При наданні консультацій податковий консультант повинен дотримуватись норм діючого законодавства України у сфері оподаткування і вирішувати проблеми клієнта, не порушуючи законодавство.

Принцип професіоналізму. Податковий консультант повинен мати відповідну підготовку, достатній рівень професійних знань, практичний досвід, бути компетентним у податковому консультуванні, постійно підвищувати свою кваліфікацію.

Принцип об'єктивності. На думку податкового консультанта не повинні впливати будь-які упередження, уподобання, конфлікт інтересів, інші особи та обставини.

Принцип сумлінності передбачає повноту та якість надання послуг, професійну компетентність податкового консультанта.

Принцип незалежності передбачає професійну, моральну і фінансову незалежність податкового консультанта. Професійна незалежність означає, що податковий консультант не повинен бути власником (пов'язаною особою, займати керівну поса-

Таблиця 1

Типи моделей податкових консультацій

Тип моделі	Завдання клієнта	Завдання податкового консультанта	Переваги моделі	Недоліки моделі
Експертна модель	надати податковому консультанту всю необхідну інформацію	пояснити клієнту положення, правила і процедури податкового законодавства	економічно вигідна як для клієнта, так і для податкового консультанта з точки зору витрат часу	консультант обмежений вибірковими фактами, не може гарантувати, що клієнт правильно розуміє та правильно реалізує всі його пропозиції
Проектна модель	надати податковому консультанту необхідну інформацію для виявлення проблеми	проаналізувати і визначити проблеми клієнта, розробити та запропонувати варіант рішення	модель проста у реалізації, не потребує серйозних коригувань та особливих здібностей виконавців	ймовірність того, що клієнту може не вистачити певних ресурсів, у тому числі і компетенції, щоб правильно реалізувати рішення
Процесна модель	брати безпосередню участь у розробці та прийнятті рішення	запропонувати певні заходи і процедури	консультант і клієнт використовують ресурси один одного на всіх етапах	великі часові, фізичні та фінансові витрати клієнта
Навчальна модель	сформулювати вимоги до навчання, зрозуміти вибір цілей, планів і методів навчання	надати теоретичну та практичну інформацію у формі лекцій, тренінгів, ділових ігор, презентаційних матеріалів, тощо	ґрунтовний підхід до виявлення окресленої проблематики	домінування не завжди апробованих теоретичних домінант

Джерело: сформовано авторами на основі [3]

ду) компанії, якій надаються послуги, обіймати посаду в податковій службі та в інших державних контролюючих структурах. Моральна незалежність полягає у відсутності родинних чи особистих зв'язків з керівним складом клієнта. Фінансова незалежність передбачає відсутність у податкового консультанта особистої зацікавленості у справах клієнта та отриманні ним прибутку [7].

Принцип конфіденційності. Збереження комерційної таємниці та нерозголошення інформації, одержаної від клієнта третім особам.

Оскільки податковий консалтинг передбачає пріоритет інтересів клієнта, то податковий консультант повинен таким чином пов'язати інтереси бізнес-середовища, спрямовані на отримання конкурентних переваг, з діючою системою оподаткування, щоб на основі максимального використання усіх видів законодавчих пільг і преференцій бізнес міг комфортно існувати, не виходячи за рамки правового поля.

Таким чином, податковий консалтинг має вирішальне значення для безперервного управління бізнесом. Результатом роботи кваліфікованих податкових консультантів є розвиток бізнесу клієнта через оптимізацію фінансових результатів діяльності, що є наслідком правильного вибору системи оподаткування та планування податкового навантаження на перспективу. Крім того, податкові консультанти надають професійні рекомендації щодо розширення бізнесу, управління грошовими потоками, управління ризиками тощо, забезпечуючи ефективне планування та реалізацію економічно ефективних бізнес-операцій.

Водночас слід зазначити, що в Україні сфера податкового консалтингу не має спеціального законодавчого регулювання. Закон України «Про податкове консультування в Україні», проект [10] якого був внесений ще у 2008 році, так і не був прийнятий. Серед невирішених проблем розбудови інституту податкового консалтингу в Україні можна виокремити:

- обмеженість малих та середніх підприємств у фінансових ресурсах, що не завжди дозволяє їм скористатися послугами податкового консультанта;
- відсутність чітких вимог до професійної освіти, принципів та етики податкового консультування, що негативно впливає як на якість консультаційних послуг, так і на імідж податкових консультантів;
- низький рівень культури оподаткування у платників податків [3];

- низький рівень культури консультування, оскільки більшість сфер вітчизняного консалтингу не регламентуються жодними законодавчими актами [11];
- відсутність впливу Співки податкових консультантів України та Палати податкових консультантів України на учасників ринку та на владні структури [2].

Для вирішення проблем розвитку ринку податкових консалтингових послуг необхідно запровадити, в першу чергу, державне правове регулювання податкового консультування і чітко визначити роль податкових консультантів у відносинах з платниками податків і органами контролю.

Прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» [9] зменшує податкове навантаження на бізнес, що дозволяє компаніям залишати більше коштів у власному обороті і, таким чином, мати ресурс на подолання викликів під час війни. Внесені зміни вимагають професійних роз'яснень і коментарів. Тому роль податкового консалтингу в надскладних для українського бізнесу умовах полягає у постійному моніторингу змін податкового законодавства та виробленні дієвих рішень для його підтримки під час війни та відновлення вітчизняної економіки у повоєнний період [5].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Податковий консалтинг значно підвищує рівень безпеки бізнес-діяльності, складання податкової звітності, сприяє гармонізації інтересів держави та платників податків. Професійні послуги з податкового консультанта полягають у наданні податкової консультації, проведенні податкової експертизи, оптимізації податкових виплат клієнта, податковому плануванні, складанні документів, веденні справ платника податків, представленні його інтересів у судах та контролюючих органах. Використання послуг з податкового консалтингу дає можливість суб'єкту господарювання розробити та прийняти рішення щодо підвищення рівня безпеки бізнесу, отримати практичні рекомендації і пропозиції, спрямовані на мінімізацію виявлених податкових ризиків, врегулювання спірних питань за результатами перевірок податкових та інших контролюючих органів, розробити податкову стратегію, виходячи із специфіки діяльності підприємства. Подальші дослідження в даному напрямку вбачаємо в обґрунтуванні ролі податкового консалтингу в умовах війни.

Література

1. Campana N. What does a Tax Advisor do? URL: <https://www.freelancermap.com/blog/what-does-tax-advisor-do/> (дата звернення: 12.10.2023).
2. Безпалько І.Р. Податкове консультування: можливості використання досвіду Польщі у вітчизняних умовах. *Наукові записки*. 2016. № 1 (52). С. 167–177.

3. Безпалько І.Р. Теоретико-методичні засади податкового консультування в Україні. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_71 (дата звернення: 10.10.2023).
4. Гуменюк О. Професія податкового консультанта: необхідність чи вимога часу? *Палата податкових консультантів України: вебсайт*. URL: http://www.ppk.org.ua/profesia_podatkovogo_konsultanta_neobhidnist_chy_vymoga_chasu.html (дата звернення: 10.10.2023).
5. Гуренко А.В. Роль консалтингового супроводження бізнесу під час військового стану в Україні. *The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects: Scientific monograph*. Riga, Latvia: «Baltija Publishing», 2022. 1421 p. P. 73–79. doi: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-223-4-10>.
6. Даровська М. Податкове консультування. 5 етапів вирішення податкового спору з допомогою консалтингу. URL: <https://bigenergy.com.ua/fnansi/bznes-dlya-pdpri/983-podatkovye-konsultuvannya-5-etapiv-virishennya-podatkovogo-sporu.html#4a647> (дата звернення 11.10.2023).
7. Кодекс професійної етики членів Палати податкових консультантів України. *Палата податкових консультантів України: вебсайт*. URL: http://www.ppk.org.ua/uk/code_of_ethics (дата звернення 11.10.2023).
8. Податкові послаблення для парків, ФОПів та інших під час війни. Що залишити, а що переглянути? *Економічна правда: вебсайт*. 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/10/18/692753/> (дата звернення 11.10.2023).
9. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану : Закон України від 15.03.2022 № 2120-IX. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> (дата звернення: 11.10.2023).
10. Про податкове консультування в Україні: проект Закону України від 10.07.2008 № 2745. *Верховна Рада України*. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JF24900A?an=23> (дата звернення: 11.10.2023).
11. Смірнова О.М. Організаційно-правове регулювання податкового консультування: зарубіжний досвід. *Інститут податкових реформ: вебсайт*. 2016. URL: <https://ngoipr.org.ua/blog/organizatsijno-pravove-regulyuvannya-podatkovogo-konsultuvannya-zarubizhnij-dosvid/> (дата звернення: 11.10.2023).
12. Ткачик Ф.П. Податкове консультування: навчальний посібник. Тернопіль: Вектор, 2015. 252 с.

References

1. Campana, N. (2022). What does a Tax Advisor do? Available at: <https://www.freelancermap.com/blog/what-does-tax-advisor-do/>
2. Bezpalko, I. R. (2016). Podatkove konsultuvannya: mozhlyvosti vykorystannia dosvidu Polshchi u vitchyznianskykh umovakh. *Naukovi zapysky — Scientific papers*, 1 (52), 167–177 [in Ukrainian].
3. Bezpalko, I. R. (2015). Teoretyko-metodychni zasady podatkovoho konsultuvannya v Ukraini. *Efektivna ekonomika*, 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_71 [in Ukrainian].
4. Humeniuk, O. (no date). Profesiia podatkovoho konsultanta: neobkhidnist chy vymoha chasu? *Palata podatkovykh konsultantiv Ukrainy: vebсайт*. Available at: http://www.ppk.org.ua/profesia_podatkovogo_konsultanta_neobhidnist_chy_vymoga_chasu.html [in Ukrainian].
5. Hurenko, A. V. (2022). Rol konsaltnyhovoho suprovodzhennia biznesu pid chas viiskovoho stanu v Ukraini. *The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects: Scientific monograph*. Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, 73–79. doi: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-223-4-10> [in Ukrainian].
6. Darovska, M. (no date). Podatkove konsultuvannya. 5 etapiv vyrishennia podatkovoho sporu z dopomohoiu konsaltnhu. Available at: <https://bigenergy.com.ua/fnansi/bznes-dlya-pdpri/983-podatkovye-konsultuvannya-5-etapiv-virishennya-podatkovogo-sporu.html#4a647> [in Ukrainian].
7. Kodeks profesiinoi etyky chleniv Palaty podatkovykh konsultantiv Ukrainy (no date). *Palata podatkovykh konsultantiv Ukrainy: vebсайт*. Available at: http://www.ppk.org.ua/uk/code_of_ethics [in Ukrainian].
8. Podatkovi poslablennia dlia parkiv, FOPiv ta inshykh pid chas viiny. Sheho zalyshyty, a sheho perehlianyty? (2022). *Ekonomichna prava: vebсайт*. Available at: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/10/18/692753/> [in Ukrainian].
9. Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy ta inshykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo dii norm na period dii voiennoho stanu: Zakon Ukrainy vid 15.03.2022 № 2120-IX. *Verkhovna Rada Ukrainy*. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text> [in Ukrainian].
10. Pro podatkove konsultuvannya v Ukraini: proekt Zakonu Ukrainy vid 10.07.2008 № 2745. *Verkhovna Rada Ukrainy*. Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/JF24900A?an=23> [in Ukrainian].
11. Smirnova, O.M. (2016). Orhanizatsiino-pravove rehuliuвання podatkovoho konsultuvannya: zarubizhnyi dosvid. *Instytut podatkovykh reform: vebсайт*. Available at: <https://ngoipr.org.ua/blog/organizatsiino-pravove-regulyuvannya-podatkovogo-konsultuvannya-zarubizhnij-dosvid/> [in Ukrainian].
12. Tkachyk, F. P. (2015). Podatkove konsultuvannya: navchalnyi posibnyk. Ternopil: Vektor [in Ukrainian].

УДК 65.01:658

Бондарчук Марія Костянтинівна
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів
Національний університет «Львівська політехніка»*
Bondarchuk Mariia
*D.Sc. (Economics), Professor,
Head of the Department of Finance
Lviv Polytechnic National University
ORCID: 0000-0002-4624-0734*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9384

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ БІЗНЕС-СТРУКТУР INFORMATION SUPPORT FOR MONITORING BUSINESS STRUCTURES

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА
ДІЯЛЬНІСТЬ

Анотація. У статті уточнено сутність поняття «інформаційне забезпечення моніторингу бізнес-структур». Зазначено, що актуальність наукових досліджень у напрямку інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур визначається швидким розвитком технологій та зростанням обсягу даних, які використовуються в сучасному бізнесі. Забезпечення ефективного моніторингу є важливим для підприємств у змінному економічному середовищі, де швидкість прийняття рішень та адаптація до нових умов стають ключовими факторами успіху. З'ясовано, що використання програмних продуктів у системах інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур має суттєвий вплив на ефективність та стратегічний розвиток підприємств, вони допомагають автоматизувати процеси, що зменшує час та трудомісткість, пов'язані з збором та обробкою даних. Доведено, що використання програмних продуктів призводить до підвищення точності та акуратності обробки даних, оскільки вони усувають потенційні помилки, пов'язані з людським фактором. Це сприяє надійності інформації, що використовується для прийняття стратегічних рішень. Також аргументовано, що використання інформаційних технологій призводить до зменшення витрат і оптимізації використання ресурсів. Це може виявитися ефективним способом підвищення економічної вигідності підприємства та збільшення його конкурентоспроможності на ринку. Використання програм для моніторингу бізнес-структур сприяє підвищенню швидкості прийняття рішень та поліпшенню стратегічного планування. Інтегровані системи також можуть сприяти покращенню внутрішньої взаємодії та координації між різними підрозділами організації. Перспективи подальших досліджень у сфері інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур можуть включати розвиток інноваційних алгоритмів та інтелектуальних систем аналізу даних для більш точного прогнозування тенденцій та виявлення стратегічних можливостей. Додатково, дослідження можуть спрямовуватися на розробку та впровадження ефективних заходів забезпечення кібербезпеки, щоб захистити конфіденційні дані бізнес-структур від ризиків цифрових загроз. Крім того, важливим напрямком досліджень може бути вивчення впливу інформаційного забезпечення на стратегічне управління та прийняття рішень в умовах постійних змін у сучасному бізнес-середовищі.

Ключові слова: моніторинг, бізнес-структура, інформаційне забезпечення, управління, ефективність, управлінські рішення.

Summary. The article clarifies the essence of the concept of «information support for monitoring business structures». It is noted that the relevance of scientific research on information support for monitoring business structures is determined by the rapid development of technology and the growth in the volume of data used in modern business. Providing effective monitoring is important for businesses in a changing economic environment, where speed of decision-making and adaptation to new conditions become key success factors. It has been established that the use of software products in information support systems for monitoring business structures has a significant impact on the efficiency and strategic development of enterprises; they help automate processes, which reduces the time and labor intensity associated with collecting and processing data. It has been proven that the use of software products leads to increased accuracy and precision of data processing, since they eliminate potential errors associated with human factors. This contributes to the reliability of information used to make strategic decisions.

It is also argued that the use of information technology leads to cost reduction and optimization of resource use. This can be an effective method of increasing the company's economic profitability and increasing its competitiveness in the market. The use of programs for monitoring business structures helps to increase the speed of decision-making and improve strategic planning. Integrated systems can help improve internal communication and coordination between different parts of an organization. Prospects for further research in the field of information support for monitoring business structures may include the development of innovative algorithms and intelligent data analysis systems to more accurately predict trends and identify strategic opportunities. Additionally, research can be aimed at developing and implementing effective cybersecurity measures to protect sensitive business data from digital threat risks. In addition, an important area of research may be to study the impact of information support on strategic management and decision making in the face of constant changes in the modern business environment.

Key words: monitoring, business structure, information support, management, efficiency, management decisions.

Постановка проблеми. Актуальність наукових досліджень у напрямку інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур визначається швидким розвитком технологій та зростанням обсягу даних, які використовуються в сучасному бізнесі. Забезпечення ефективного моніторингу є важливим для підприємств у змінному економічному середовищі, де швидкість прийняття рішень та адаптація до нових умов стають ключовими факторами успіху.

Наукова проблема полягає в розробці та вдосконаленні інформаційних технологій для ефективного моніторингу бізнес-структур. Зокрема, важливо вивчити методи аналізу великих обсягів даних (Big Data) для отримання цінної інформації, що допомагає в прийнятті стратегічних рішень. Також актуальним є вдосконалення систем захисту інформації для забезпечення конфіденційності та унікальності даних, що використовуються в бізнес-процесах.

Додатково, важливо досліджувати вплив інформаційного забезпечення на стратегічне управління та прийняття рішень в організаціях. З урахуванням постійних змін у технологічному та економічному середовищі, дослідження може вивчати, як інформаційні технології впливають на адаптацію бізнес-структур до нових умов і сприяють їхньому стратегічному розвитку.

Загалом, наукові дослідження у цьому напрямку важливі для подальшого розвитку бізнесу, забезпечення його конкурентоспроможності та здатності ефективно реагувати на зміни в сучасному бізнес-середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В інформаційному забезпеченні моніторингу бізнес-структур виявлено різноманітні аспекти та підходи, що відображають широкий спектр аспектів цієї проблеми. Alabdulkarim A. A., Ball P. та Tiwari A. [1] досліджують методи оцінки рівнів моніторингу активів для операцій з обслуговування: вони використовують симуляційний підхід для оцінки та вдосконалення рівнів моніторингу в операціях технічного обслуговування. Князь С., Скриньковський Р., Георгіаді Н., Сопільник Л., Русин-Гриник Р. та Майнка М. К. [2] зосереджують увагу на ефективності впровадження системно-функціонального

підходу у керуванні інноваційним розвитком підприємств будівельної галузі. Вони розглядають аспекти економічної ефективності цього підходу та його вплив на розвиток будівельних підприємств. Jaffar R. та Abdul-Shukor Z. [3] вивчають роль механізмів моніторингу в контексті фінансової ефективності компаній, зокрема політично пов'язаних підприємств у Малайзії. Вони надають докази впливу моніторингових механізмів на фінансові результати підприємств. Салун М. та Паляничка Є. [4] зосереджують увагу на особливостях та принципах моніторингу конкурентоспроможності промислових підприємств. Вони досліджують аспекти, які визначають конкурентоспроможність підприємств та використовують їх як основу для моніторингу. Wu M.-Y. та Yu M.-H. [5] пропонують підхід до управління інформаційною безпекою підприємства на основі контекстно-орієнтованої технології управління доступом та технології моніторингу зв'язку. Ly L. T., Maggi F. M., Montali M., Rinderle-Ma S. та van der Aalst W. M. P. [6] досліджують відповідність бізнес-процесів у рамках компліантності, подаючи огляд функціональностей, застосувань та підтримки інструментів для моніторингу дотримання. Сумець О. та інші [7] розробляють методичний підхід до вибору варіантів забезпечення конкурентоспроможності підприємств в системі розвитку сільськогосподарських кластерів. Guinea J., Sela E., Gymez-Nъsez A. J., Mangwende T., Ambali A., Ngum N., Jaramillo H., Gallego J. M., Patico A., Latorre C., Srivanichakorn S. та Thephtien B. [8] пропонують методологію орієнтованого на результат моніторингу для проектів міжнародних досліджень у галузі громадського здоров'я. Borges E. S., Thom L. H. та Fantinato M. [9] розглядають моніторинг вимог до функціональності бізнес-процесів на основі якості обслуговування.

Отже, аналіз літературних джерел вказує на різноманітність підходів та методів у сфері інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур. Різні автори акцентують увагу на економічних, фінансових, інноваційних та організаційних аспектах, використовуючи сучасні технології, такі як симуляція, системно-функціональний підхід, технології безпеки та управління якістю. Ці дослідження формують загальне уявлення про ключові

аспекти моніторингу бізнесу та надають підстави для подальших досліджень у даній області.

Мета статті. Метою статті є уточнити сутність поняття «інформаційне забезпечення моніторингу бізнес-структур».

Для цього, з позиції структурно-процесного підходу, необхідно виконати такі завдання: виокремити компоненти інформаційне забезпечення моніторингу бізнес-структур; проаналізувати вплив програмних продуктів, які використовуються у системах інформаційного забезпечення бізнес-структур на вимоги до суб'єктів, які відповідають за моніторинг; виділити позитивні ефекти від використання цих програмних продуктів; конкретизувати вектори удосконалення якості, швидкості та безпеки інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур.

Вклад основного матеріалу дослідження. Під поняттям «інформаційне забезпечення моніторингу бізнес-структур» може розумітися система збору, аналізу та надання інформації, необхідної для ефективного відстеження та управління різними аспектами діяльності бізнес-структур. Це може включати в себе:

- Збір даних: Включає в себе збір різноманітних даних, пов'язаних з фінансовою діяльністю, виробництвом, ринковими тенденціями, покупцями тощо.
- Аналіз інформації: Обробка та аналіз зібраних даних для виявлення ключових тенденцій, слабких місць, можливостей та загроз.
- Створення звітів і показників: Розробка звітів, які відображають важливі показники ефективності бізнесу і можуть використовуватися для прийняття стратегічних рішень.
- Моніторинг конкурентів: Слідкування за діяльністю конкурентів та реагування на їхні зміни.
- Забезпечення безпеки інформації: Захист інформації від несанкціонованого доступу, щоб уникнути витоку конфіденційних даних.
- Використання технологій: Впровадження інформаційних технологій для автоматизації процесів збору і аналізу даних.
- Забезпечення відповідності: Спостереження за дотриманням бізнес-структур вимог законодавства та стандартів галузі.

Це допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення, покращувати стратегії та оптимізувати бізнес-процеси з метою досягнення поставлених цілей.

Взаємодія компонентів інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур є ключовим аспектом ефективності цієї системи. Ось як ці компоненти можуть взаємодіяти між собою. Так, інформація з різних джерел (фінансові звіти, дані про виробництво, ринкові дослідження) збирається для подальшого аналізу. Дані обробляються та аналізуються для виявлення ключових тенденцій, визна-

чення проблем та можливостей. Результати аналізу даних використовуються для формування звітів і ключових показників ефективності. Інформація про конкурентів порівнюється з власними даними, щоб зрозуміти свої переваги та недоліки. Забезпечення доступу тільки авторизованим користувачам для збереження конфіденційності інформації. Далі відбувається використання інформаційних технологій для автоматизації збору та обробки даних, що полегшує і прискорює весь процес. Система може автоматично перевіряти, чи відповідає діяльність бізнес-структури вимогам законодавства і стандартам. Завершальним етапом є звіти та аналіз, які використовуються керівництвом для прийняття обґрунтованих стратегічних рішень.

Ця взаємодія допомагає бізнес-структурі отримувати повну картину своєї діяльності, реагувати на зміни в середовищі та ринку, а також удосконалювати свої стратегії для досягнення успіху в конкурентному середовищі.

Проведені дослідження показали, що існує велика кількість програмних продуктів, які використовуються у системах інформаційного забезпечення бізнес-структур. Вибір конкретних програм залежить від розміру бізнесу, його галузі, потреб та бюджету. Проте, деякі типові категорії програмних продуктів включають:

- ERP-системи (Enterprise Resource Planning). Вони об'єднують різні аспекти діяльності підприємства, такі як фінанси, виробництво, логістика, ресурси людей і т.д. Приклади: SAP, Oracle ERP, Microsoft Dynamics.
- CRM-системи (Customer Relationship Management). Використовуються для управління взаємовідносинами з клієнтами, включаючи збір і аналіз даних про клієнтів. Приклади: Salesforce, HubSpot, Zoho CRM.
- BI-системи (Business Intelligence). Сприяють аналізу та візуалізації даних для прийняття рішень. Приклади. Tableau, Microsoft Power BI, QlikView.
- Системи управління проектами. Використовуються для планування та відстеження проектів. Приклади: Jira, Trello, Microsoft Project.
- Системи управління документацією. Допомагають в організації та зберіганні документів. Приклади: SharePoint, Google Workspace, Dropbox Business.
- Системи управління ресурсами людей (HRM). Включають функції управління кадрами, оплати, навчанням і розвитком персоналу. Приклади: Workday, BambooHR, SAP SuccessFactors.
- Системи управління залишками і запасами. Сприяють ефективному управлінню запасами і складською діяльністю. Приклади: Fishbowl Inventory, inFlow Inventory, Odoo.
- Системи електронної комерції. Використовуються для управління онлайн-торгівлею та

електронними платежами. Приклади: Shopify, Magento, WooCommerce.

- Системи безпеки інформації. Забезпечують захист від несанкціонованого доступу і витоку конфіденційної інформації. Приклади: McAfee, Symantec, Palo Alto Networks.
- Системи автоматизації маркетингу. Сприяють автоматизації маркетингових процесів. Приклади: Marketo, Mailchimp, HubSpot Marketing Hub.

Ці продукти можуть використовуватися окремо або інтегруватися для створення комплексної системи інформаційного забезпечення, яка відповідає унікальним потребам конкретного бізнесу.

Використання програмних продуктів для інформаційного забезпечення бізнес-структур може суттєво змінювати вимоги до суб'єктів, які відповідають за моніторинг. У табл. 1 виділено найважливіші аспекти, які можуть бути змінені або зазнати впливу.

У цілому, використання програмних продуктів може сприяти автоматизації та оптимізації процесів моніторингу, але одночасно створювати нові вимоги до навичок та компетенцій співробітників, відповідальних за ці процеси.

Широке застосування програмних продуктів у системах інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур може призводити до різноманітних ефектів, які можуть позитивно впливати на функціонування підприємства. Ось деякі з можливих ефектів:

1. Підвищення ефективності. Програмні продукти дозволяють автоматизувати багато рутинних

процесів, зменшуючи час і зусилля, які витрачаються на збір та обробку даних.

2. Збільшення точності і акуратності даних. Автоматизовані процеси дозволяють уникнути людських помилок, забезпечуючи більшу точність та акуратність в обробці та аналізі інформації.

3. Збільшення швидкості прийняття рішень. Зручний доступ до реального часу і аналітичні засоби дозволяють керівництву швидше реагувати на зміни в обставинах та вносити швидкі та інформовані рішення.

4. Покращення стратегічного планування. Програмні продукти для аналізу та прогнозування надають підприємствам можливість створювати більш обґрунтовані та стратегічні плани для розвитку.

5. Покращення взаємодії між підрозділами. Інтегровані системи полегшують обмін даними між різними відділами компанії, що сприяє кращій координації та співпраці.

6. Зменшення витрат і підвищення ефективності ресурсів. Автоматизація дозволяє оптимізувати використання ресурсів та знижує потребу в ручному втручанні, що може призвести до зменшення витрат.

7. Підвищення рівня безпеки і конфіденційності. Програмні продукти для захисту інформації можуть сприяти підвищенню рівня безпеки даних та забезпечити дотримання стандартів конфіденційності.

8. Легша відповідь на зміни в бізнес-середовищі. Засоби аналізу та моніторингу дозволяють швидше реагувати на зміни в ринкових умовах та впроваджувати стратегічні корективи.

Таблиця 1

Найважливіші аспекти, які можуть бути змінені або зазнати впливу програмних продуктів

Перелік аспектів	Характер змін
Технічна компетентність	Працівники, відповідальні за моніторинг, можуть потребувати вищого рівня технічної компетентності для ефективного використання програмних продуктів.
Аналітичні навички	Розвиток аналітичних навичок може стати більш важливим, оскільки програми надають доступ до великої кількості даних, які потрібно аналізувати та інтерпретувати.
Навички управління програмами	В зв'язку із впровадженням нових програм, може збільшитися потреба в навичках управління програмами для ефективного використання функцій і можливостей цих програм.
Зростання відповідальності за даними	Оскільки доступ до важливих даних стає легше, зростає відповідальність за їхню безпеку та правильне використання.
Зміна фокусу на стратегічність	Замість традиційного моніторингу можуть виникнути вимоги до стратегічного мислення, оскільки програми дозволяють отримувати більше стратегічної інформації.
Навички управління часом	Використання програм може привести до збільшення обсягу даних, які потрібно обробляти, тому може бути важливим мати навички управління часом для ефективного використання ресурсів.
Комунікаційні навички	У випадку використання інтегрованих систем, комунікація між різними діловими підрозділами та технічними командами може стати важливішою.
Навички підтримки та адміністрування ПЗ	Якщо компанія вибирає локальні програми або розглядає можливість розробки власного програмного забезпечення, може виникнути потреба в навичках підтримки та адміністрування цих систем.

Джерело: побудовано автором за результатами проведеного дослідження

9. Покращення задоволення клієнтів. Системи CRM допомагають зберігати та аналізувати дані про клієнтів, що може призвести до кращого взаєморозуміння та задоволення потреб клієнтів.

10. Стимулювання інновацій. Зручний доступ до аналітичних даних може стимулювати інновації та творчий підхід до розв'язання проблем.

Загалом, широке застосування програмних продуктів у системах інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур може значно покращити ефективність та конкурентоспроможність організації.

Вивчення емпіричних матеріалів бізнес-структур, які активно розвивають корпоративні системи моніторингу показало, що векторами удосконалення якості, швидкості та безпеки інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур є:

- розвиток алгоритмів та аналітичних інструментів. Удосконалення алгоритмів аналізу даних для отримання точних та релевантних результатів. Розробка інтелектуальних систем, які можуть прогнозувати та ідентифікувати ключові тенденції в бізнес-процесах;
- використання технологій Big Data. Збільшення потужності та ефективності обробки великих обсягів даних для швидшого та точнішого моніторингу. Розробка інтегрованих систем, які можуть ефективно використовувати дані різних джерел;
- підвищення кібербезпеки. Розробка та впровадження заходів для захисту конфіденційності та цілісності даних. Постійне вдосконалення систем захисту від кібератак та зловживань;
- інтеграція засобів штучного інтелекту (AI) та машинного навчання (ML). Використання AI та ML для автоматизації процесів моніторингу та виявлення неочікуваних залежностей. Розробка алгоритмів прогнозування на основі історичних даних та аналізу тенденцій;
- оптимізація систем управління даними. Вдосконалення систем зберігання, обробки та передачі даних для забезпечення їхньої доступності та швидкодії. Впровадження технологій, які дозволяють розширювати масштаби систем при збільшенні обсягів даних;
- створення інтегрованих платформ. Розробка і впровадження інтегрованих інформаційних платформ, які об'єднують різні аспекти моніторингу, такі як фінанси, виробництво, маркетинг та ін;
- розвиток інфраструктури для обміну даними. Створення стандартів та інфраструктури для зручного обміну даними між різними системами та підрозділами організації.

Ці вектори удосконалення спрямовані на покращення якості, швидкості та безпеки інформаційно-

го забезпечення моніторингу бізнес-структур і відповідають вимогам сучасного бізнес-середовища.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Обґрунтовано, що використання програмних продуктів у системах інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур має суттєвий вплив на ефективність та стратегічний розвиток підприємств. Доведено, що ці програми допомагають автоматизувати процеси, що зменшує час та трудомісткість, пов'язані з збором та обробкою даних. Доведено, що використання програмних продуктів призводить до підвищення точності та акуратності обробки даних, оскільки вони усувають потенційні помилки, пов'язані з людським фактором. Це сприяє надійності інформації, що використовується для прийняття стратегічних рішень.

Аргументовано, що використання інформаційних технологій призводить до зменшення витрат і оптимізації використання ресурсів. Це може виявитися ефективним способом підвищення економічної вигідності підприємства та збільшення його конкурентоспроможності на ринку. Використання програм для моніторингу бізнес-структур сприяє підвищенню швидкості прийняття рішень та поліпшенню стратегічного планування. Інтегровані системи також можуть сприяти покращенню внутрішньої взаємодії та координації між різними підрозділами організації.

Використання програмних продуктів підвищує рівень безпеки і конфіденційності даних. Застосування спеціалізованих систем забезпечення інформаційної безпеки дозволяє уникнути ризиків несанкціонованого доступу та витоку конфіденційної інформації.

Узагальнюючи, висновок можна сформулювати так — широке впровадження програмних продуктів у системи моніторингу бізнес-структур є ключовим фактором для підвищення ефективності, оптимізації ресурсів та забезпечення стратегічного розвитку сучасних підприємств.

Перспективи подальших досліджень у сфері інформаційного забезпечення моніторингу бізнес-структур можуть включати розвиток інноваційних алгоритмів та інтелектуальних систем аналізу даних для більш точного прогнозування тенденцій та виявлення стратегічних можливостей. Додатково, дослідження можуть спрямовуватися на розробку та впровадження ефективних заходів забезпечення кібербезпеки, щоб захистити конфіденційні дані бізнес-структур від ризиків цифрових загроз. Крім того, важливим напрямком досліджень може бути вивчення впливу інформаційного забезпечення на стратегічне управління та прийняття рішень в умовах постійних змін у сучасному бізнес-середовищі.

Література/References

1. Alabdulkarim A. A., Ball P., Tiwari A. Assessing asset monitoring levels for maintenance operations // *Journal of Manufacturing Technology Management*. 2015. № 26(5). P. 632–659. doi: <https://doi.org/10.1108/jmtm-01-2013-0003>.
2. Kniaz S., Skrynkovskyy R., Heorhiadi N., Sopilnyk L., Rusyn-Hrynyk R., Mainka M. K. Monitoring the Economic Efficiency of Implementation of the System-Functional Approach in the Management of Innovative Development of Construction Enterprises // *Path of Science*. 2021. № 7(3). P. 3020–3027. doi: <https://doi.org/10.22178/pos.68-5>.
3. Jaffar R., Abdul-Shukor Z. The role of monitoring mechanisms towards company's performance // *Journal of Accounting in Emerging Economies*. 2016. № 6(4). P. 408–428. doi: <https://doi.org/10.1108/jaee-05-2014-0021>.
4. Salun M., Palyanychka Y. Features and principles of monitoring of industrial enterprise competitiveness // *Economics of Development*. 2018. № 17(3). P. 74–82. doi: [https://doi.org/10.21511/ed.17\(3\).2018.07](https://doi.org/10.21511/ed.17(3).2018.07).
5. Wu M.-Y., Yu M.-H. Enterprise Information Security Management Based on Context-Aware RBAC and Communication Monitoring Technology // *Mathematical Problems in Engineering*. 2013. P. 1–11. doi: <https://doi.org/10.1155/2013/569562>.
6. Ly L. T., Maggi F. M., Montali M., Rinderle-Ma S., van der Aalst W. M. P. Compliance monitoring in business processes: Functionalities, application, and tool-support // *Information Systems*. 2015. № 54. P. 209–234. doi: <https://doi.org/10.1016/j.is.2015.02.007>.
7. Sumets A., Kniaz S., Heorhiadi N., Farat O., Skrynkovskyy R., Martyniuk V. Methodical approach to the selection of options for ensuring competitiveness of enterprises in the system of development of agricultural clusters // *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2021. № 7(1). P. 192–210. doi: <https://doi.org/10.51599/are.2021.07.01.10>.
8. Guinea J., Sela E., Gómez-Núñez A. J., Mangwende T., Ambali A., Ngum N., Jaramillo H., Gallego J. M., Patiño A., Latorre C., Srivanichakorn S., Thepthien B. Impact oriented monitoring: A new methodology for monitoring and evaluation of international public health research projects // *Research Evaluation*. 2015. № 24(2). P. 131–145. doi: <https://doi.org/10.1093/reseval/rvu034>.
9. Borges E. S., Thom L. H., Fantinato M. Monitoring of Business Processes' non Functional Requirements based on Quality of Service // *Proceedings of the XIV Brazilian Symposium on Information Systems*. 2018. doi: <https://doi.org/10.1145/3229345.3229406>.

Данило Світлана Іванівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, підприємництва та торгівлі
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету*

Danylo Svitlana

*PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management, Entrepreneurship and Trade
Uzhhorod Institute of Trade and Economic of
State University of Trade and Economics
ORCID: 0000-0003-3300-7172*

Петик Михайло Михайлович

*магістр кафедри менеджменту, підприємництва та торгівлі
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Державного торговельно-економічного університету*

Petyk Mykhailo

*Master Degree Student of the Department of
Management, Entrepreneurship and Trade
Uzhhorod Institute of Trade and Economic of
State University of Trade and Economics*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9230

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ В ПЕРІОД ВІЙНИ RETAIL TRADE IN THE PERIOD OF WAR

Анотація. Стаття присвячена аналізу підприємств роздрібної торгівлі в умовах негативного впливу воєнних і бойових дій, що тривають на території України. Досліджено поточний економічний стан цих підприємств, а також розглянуто досвід у цій сфері. Роздрібна торгівля є однією з найважливіших галузей економіки України. Вона забезпечує населення товарами та послугами першої необхідності, а також створює робочі місця. Для реалізації цих перспектив необхідно вжити заходів щодо покращення економічного стану підприємств роздрібної торгівлі, а також створення сприятливого середовища для їх розвитку. Проаналізовано, що провідні торговельні мережі України за 17 місяців війни майже відновили довоєнну кількість діючих магазинів. Розглянуто кількість закритих та відкритих об'єктів продовольчих та продуктових торговельних об'єктів роздрібної торгівлі. Динаміка магазинів роздрібної торгівлі харчових продуктів за воєнний період відновили роботу з продажу харчових продуктів, а непродуктовий ритейл став ще однією галуззю, яка почала розширення мереж, а не тільки відновлювати втрачене за час війни. Сформовано негативні наслідки впливу збройних конфліктів на сферу роздрібної торгівлі та запропоновано заходи покращення роздрібної торгівлі, які можуть допомогти роздрібним торговельним підприємствам впоратися з труднощами в період війни.

Ключові слова: торгівля, роздрібна торгівля, ритейл, підприємства роздрібної торгівлі, торговельні об'єкти.

Summary. The Article is dedicated to the analysis of retail trade enterprises in the conditions of the negative impact of military and hostilities, which are ongoing in the territory of Ukraine. The current economic condition of these enterprises was studied, as well as the experience in this field was considered. Retail trade is one of the most important branches of the Ukrainian economy. It provides the population with essential goods and services, and also creates jobs. To realize these prospects, it is necessary to take measures to improve the economic condition of retail trade enterprises, as well as to create a favourable environment for their development. It was analyzed that the leading retail chains of Ukraine almost restored the pre-war number of operating stores during the 17 months of the war. The number of closed and open food and grocery retail trade facilities was considered. The dynamics of food retail stores during the war period – resumed work on the sale of food products, and non-food retail became another branch that began to expand networks, and not only restore what was lost during the war. The negative consequences of the influence of armed conflicts on the retail trade are formed and measures to improve retail trade are proposed, which can help retail trade enterprises to cope with difficulties during the war.

Key words: trade, retail trade, retail, retail trade enterprises, trade facilities.

Постановка проблеми. Роздрібна торгівля виконує важливу соціальну та економічну роль в системі регіонального господарства та економіки України, зокрема. Це вид економічної діяльності, який набув найбільшого поширення за діловою активністю, чисельністю суб'єктів господарювання та об'єктів продажу товарів, а також провідних позицій за обсягами доходу, зайнятості, інвестицій, тому розгляд стану суттєвих негативних тенденцій які впливають на роздрібну торгівлю у зв'язку з проявом впливу економічних коливань та збройного конфлікту на суб'єкти господарювання, актуалізується завданням вивчення проявів зменшення негативних наслідків, контролю та чинники стабілізації ситуації що склалася.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки розвитку торговельних мереж та розвитку торгівлі приділяється значна увага у працях вітчизняних В. В. Апопій [7], В. Б. Васюта [2], Н. Голошубова, О. О. Кавун [8], А. А. Мазаракі [9], А. М. Павлова та ін., та іноземних Б. Берман та Дж. Еванс дослідників та вчених. Поряд з цим існує необхідність у комплексному вивченні усіх аспектів успішного управління торговельними підприємствами роздрібної торгівлі та вивчення основних завдань їх стратегічного розвитку.

Мета статті полягає у визначенні дієвих інструментів підтримки діяльності підприємств роздрібної торгівлі у воєнний час.

Виклад основного матеріалу. Торгівля є найважливішою сферою формування і стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою в системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб. Вона є однією з могутніших галузей економіки будь-якої держави як за обсягом діяльності, так і за чисельністю зайнятого в ній персоналу, а підприємства цієї галузі є найбільш масовими [1]. У свою чергу, привабливішою та прибутковішою складовою цієї галузі є, власне, роздрібна торгівля.

Показники ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі в Україні зазнали спаду ще в період 2014–2018 років.

У 2019 році на економіку України здійснила серйозний вплив економічна криза, спровокована пандемією через розповсюдження коронавірусу SARS-CoV-2. Її наслідки були відчутними протягом останніх трьох років. Однією з основних проблем можна сміливо назвати зниження платоспроможності споживачів, попиту й відповідне зниження ділової активності підприємців. Відтак, певна частка торговельних мереж була вимушена призупинити чи припинити взагалі своє функціонування. Спад платоспроможності споживачів призвів до того, що вони стали першочергово звертати увагу на ціну товару, а потім уже на його якість та торговельну марку виробника [2].

Вже у 2020–2021 роках завдяки високій динамічності, а саме, переорієнтації на онлайн-сферу та швидкій адаптації до неї малі та середні підприємства мали позитивні зрушення розвитку.

Через повномасштабне вторгнення Росії в Україну з 24 лютого 2022 року вітчизняна економіка несе колосальні збитки. Відбувається руйнування промислових та інфраструктурних потужностей. Вимушене переміщення людей призвело до втрати робочої сили, споживання та збільшення розміру видатків на розв'язання соціальних питань тощо. Наразі зростає ймовірність тривалої війни. Для запобігання краху економіки Україні необхідно вийти на шлях сталого розвитку під час війни. Негативний вплив збройних конфліктів відчувають і підприємства, що спеціалізуються на роздрібній торгівлі [2].

Підприємства роздрібної торгівлі другий рік поспіль (2020–2021 рр.) знаходилися в п'ятірці найбільш прибуткових галузей економіки України, адже за рік діяльності вони заробляли понад 430 млрд. грн. Але після початку повномасштабних бойових дій все кардинально змінилося. Це підтверджують результати онлайн-опитування, яке було проведено 18–21 березня 2022 року Асоціацією ритейлерів України (Retail Association of Ukraine — RAU).

Загалом за перші 25 днів ведення воєнних дій на території нашої країни близько 29% суб'єктів торговельної діяльності, або 3946 одиниць, припинили своє функціонування з тих чи інших причин (рис. 1) [2].

Станом на 21 березня 2022 року сукупна кількість функціонуючих роздрібних об'єктів склала 9701 одиницю при загальній чисельності у 13674 підприємства.

Наприкінці квітня 2022 року стало зрозумілим, що найвідчутніше скорочення товарообороту у порівнянні з січнем відбулося в таких категоріях: сфера послуг (на 94%), ювелірні вироби (на 89%), одяг та взуття (на 83%), електроніка та побутова техніка (на 74%) тощо [2; 3].

Трохи більше половини підприємства роздрібної торгівлі побутової техніки та цифрової електроніки теж зазнали втрат. Окрім складності роботи в районах бойових дій існує проблема знищення деяких складів, як у торговельній мережі «Фокстрот», а також різка зміна попиту на різні категорії товарів. Попри це, торговельна мережа, щодня відкриває для покупців до 100 наявних торговельних магазинів в умовно безпечних регіонах. Це майже 60% від усіх потужностей торговельної мережі «Фокстрот» та найбільша частка працюючих магазинів серед усіх великих торговельних підприємств електроніки та побутової техніки.

Продуктовий ритейл активно намагається перебудувати й оптимізувати свої мережі. Так, наприклад, мережі «Сільпо» та «АТБ» залишилися працювати в столиці, а решту зачинили, або ви-

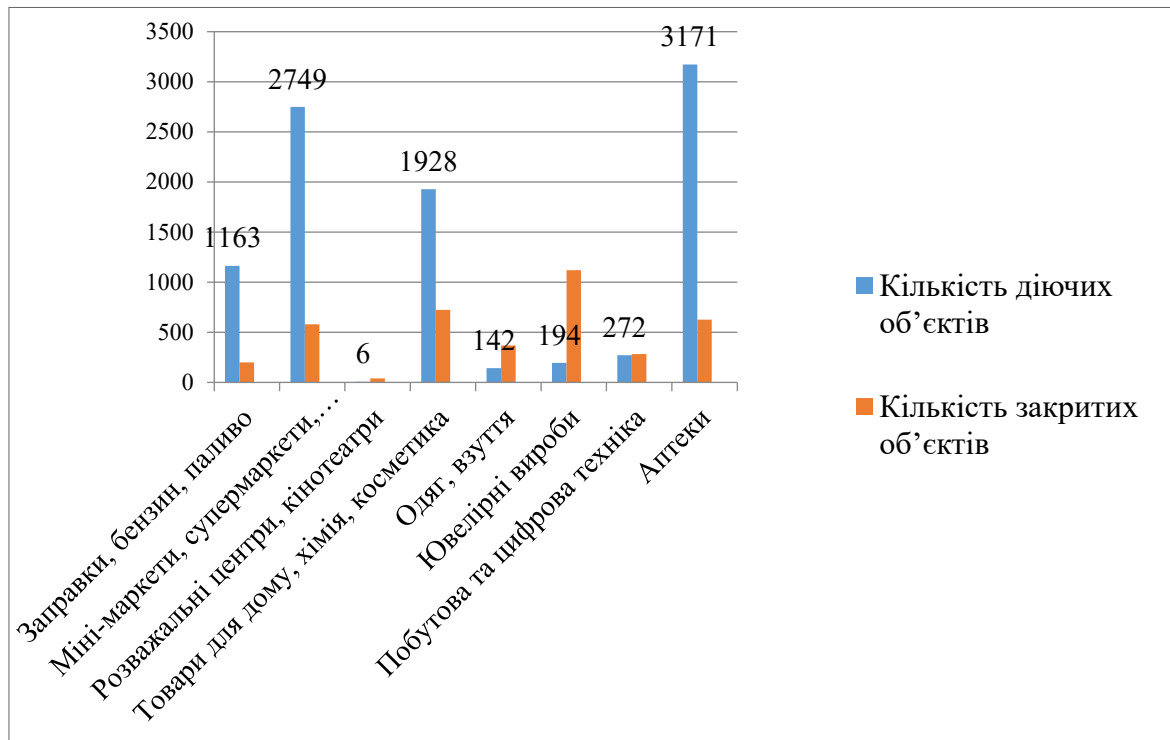


Рис. 1. Кількість діючих та закритих торговельних об'єктів роздрібної торгівлі в Україні станом на березень 2022 року

Джерело: сформовано авторами на основі [2]

користуються як склади. Продовольчий сегмент (міні-маркети, супермаркети) біля 17% галузі (580 об'єктів) [3].

У цілому за період з 24 лютого до 23 квітня 2022 збитки торговельних компаній, зокрема втрати нерухомості, обладнання, товарних і складських запасів, оцінювались у 50,7 млрд. грн. Такий оціночний результат дало реалізоване дослідження «Збитки ритейлерів України за два місяці воєнних дій» [2; 3].

На другому місці за часткою втрат знаходиться fashion-ритейл. Продавці одягу, взуття та модних аксесуарів вимушено закрили 368 об'єктів із 510 або 72% магазинів. Така ситуація і з магазинами роздрібної торгівлі які реалізують ювелірні вироби. Наразі багато торговельних центрів (ТЦ) і торговельно-розважальних центрів (ТРЦ), де переважно знаходилися магазини відомих модних брендів, повністю зачинені, а в зонах активних бойових дій та на окупованих територіях, пошкоджені або знищені [3].

Працюючи в надскладних умовах, ритейлери робили можливе й неможливе, аби критично важлива інфраструктура для забезпечення населення найнеобхіднішими товарами продовжувала працювати. Зрозуміло, що повністю відновити довоєнні показники роботи торговельних мереж можна лише після звільнення територій, захоплених ворогом з 2022 року. Проте вже зараз на вільних від ворога територіях та більш глибокому тилу

продовжується активний розвиток різних сегментів роздрібної торгівлі.

Загалом частка непрацюючих магазинів за 14 місяців війни скоротилася на 19%: кількість працюючих магазинів у квітні 2023 року сягнула позначки 5100 проти 3600 у березні 2022 року. У квітні цього року залишалися зачиненими всього 126 торгових об'єктів. Тобто відновили роботу вже 98% продовольчих магазинів [4].

Наразі цей сектор non-food ритейлу відновився навіть краще за продовольчий сектор: 99% із 3168 магазинів мереж вже відновили свою роботу. Зачинено тільки 17 торговельних об'єктів, що майже вдесятеро менше за кількість непрацюючих магазинів станом на початок 2023 року. Таким чином відновили роботу 26% закритих раніше торгових об'єктів (Табл. 1) [4].

Загалом частка непрацюючих магазинів за 17 місяців війни скоротилася на 19,5%, якщо порівнювати теперішні показники з кількістю працюючих 3600 торговельних об'єктів у березні 2022 року. Наразі продовольчий ритейл відновився на 98,5%, попри бойові дії.

Непродовольчий сектор магазинів роздрібної торгівлі, до кінця 2022 року вдалося відновитися до 93%, а кількість непрацюючих магазинів скоротилася до 212, тобто майже втричі. У 2023 році відновлення продовжили і вже у травні, як видно з табл. 1, працювало стільки ж магазинів, як і до війни та ще й додалося 60 нових торговельних

Таблиця 1

Динаміка магазинів роздрібної торгівлі з продажу непродовольчих товарів та харчових продуктів за воєнний період

Період	Кількість відкритих об'єктів		Кількість закритих об'єктів	
	Непродовольчі товари	Харчові продукти	Непродовольчі товари	Харчові продукти
03.2022	1928	3600	-724	-978
04.2022	2155	3463	-497	-1117
05.2022	2234	3795	-424	-795
06.2022	2343	4124	-315	-546
07.2022	2366	4227	-292	-443
08.2022	2362	4273	-296	-397
09.2022	2607	4737	-251	-379
10.2022	2600	4767	-258	-375
11.2022	2575	4803	-283	-370
12.2022	2646	4913	-212	-260
01.2023	3017	4980	-168	-238
02.2023	3058	5010	-127	-208
03.2023	3100	5078	-68	-148
04.2023	3151	5100	-17	-126
05.2023	3228	5141	60	-85
06.2023	3296	5170	93	-100
07.2023	3372	5191	169	-79

Джерело: розроблено на основі [4; 6]

об'єктів або цілих 2%. Ще за два місяці галузь додала вже 5% або 169 нових магазинів.

Загалом із початку війни непродовольчі магазини роздрібної торгівлі покращили показники працюючих торговельних об'єктів. Тому, продуктовий ритейл став іще однією галуззю, яка почала розширення мереж, а не тільки відновлювати втрачене за час війни [5].

Ще дослідження щомісячно проводить Центр економічної стратегії (ЦЕС) спільно з German Economic Team (GET), яке готує огляди економіки України під час повномасштабної війни. У вересні Україна отримала 1,6 млрд. дол. кредиту від ЄС та 1,25 млрд. дол. гранту від Сполучених Штатів Америки. За попередніми даними НБУ [6; 7] у липні 2023 року, баланс товарів та послуг становив -3,5 млрд. дол. Імпорт товарів у липні (5 млрд. дол.) перевищував експорт товарів (2,2 млрд. дол.), а імпорт послуг (2 млрд. дол.) перевищував експорт послуг (1,4 млрд.). На продукти харчування знизилась ціна (-3,7% за місяць), на овочі (-7,6% за місяць) та на фрукти (-4,2% за місяць). Помітно подешевшав одяг і взуття: на 2,3% за місяць. За даними Держстату [8], у III кварталі 2023 року ВВП зріс на 19,5% р/р [6].

Однак, після закінчення війни, ринок роздрібної торгівлі в Україні має потенціал до відновлення.

Трансформаційні процеси соціально-економічного характеру викликають ряд викликів для держав, біз-

несу і суспільства в цілому. Для успішного подолання цих викликів, негативних наслідків (рис. 2) необхідно розробити нові підходи до управління, виробництва, споживання та взаємодії між людьми.

У таких умовах підприємствам роздрібної торгівлі довелося адаптуватися до нових реалій та запроваджувати нові стратегії, щоб вижити та продовжувати працювати. Така динаміка та масштабність змін у структурі та обсягах торговельних суб'єктів роздрібної торгівлі підкреслюють необхідність проведення не лише економічних, а й політичних заходів на державному рівні для контролю та стабілізації поточної ситуації.

Матеріально-технічний потенціал виступає ключовим фактором розвитку і функціонування сфери товарного обігу. Саме він визначає масштаби і темпи розвитку сфери товарного обігу та рівень її конкурентоспроможності [7-9]. На сьогодні конкурентоспроможність економіки України визначається конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Одним із найважливіших заходів стало переорієнтування на локальні ринки. Торговельні мережі почали активніше співпрацювати з українськими виробниками та фермерами, щоб забезпечити доступність товарів для споживачів. Також торговельні підприємства активно використовують онлайн-канали продажів. Наразі онлайн-торгівля в Україні зро-



Рис. 2. Негативні наслідки впливу збройних конфліктів на сферу роздрібної торгівлі

Джерело: розроблено авторами

стає рекордними темпами, і підприємства роздрібної торгівлі роблять ставку на цей напрямок, щоб компенсувати втрати від офлайн-торгівлі. Незважаючи на всі труднощі, український бізнес по-троху відновлюється, деякі роздрібні торговельні підприємства змогли адаптуватися до нових умов. Вони переорієнтувались на місцевих постачальників, оптимізуючи транспортно-логістичну систему і впроваджуючи нові технології, або релокували свої підприємства в більш безпечні місця.

Незважаючи на ці труднощі, потрібно впровадити деякі з можливих заходів, які можуть допомогти роздрібним торговельним підприємствам впоратися з труднощами війни з Росією:

- Державна підтримка. Держава може надавати роздрібним підприємствам фінансову допомогу, податкові пільги та інші види підтримки.
- Інтеграція з міжнародними ринками. Роздрібні торговці можуть шукати можливості для експорту товарів і послуг на міжнародні ринки.
- Впровадження нових технологій. Роздрібні торговельні підприємства можуть використовувати технології для підвищення ефективності та продуктивності.

Відновлення українського роздрібного сектору буде залежати від закінчення війни та відновлення економіки. Однак, незважаючи на труднощі, роздрібні торговельні підприємства демонструють свою стійкість і відданість своїй справі.

Література

1. Данило С.І. Сучасне розуміння товару як предмету торгівлі. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія: «Економіка і менеджмент». 2019. Вип. 2 (80). С. 8–111.
2. Васюта В.Б., Житник О.М. Вплив економічних коливань та збройного конфлікту на торговельне підприємство в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2022. Т. 77, № 4. С. 120–128.
3. Статистика війни: за місяць бойових дій український ритейл втратив третину своїх торгових точок. *Асоціація ритейлерів України: веб-сайт*. URL: <https://rau.ua/ru/novuni/russian-war/> (дата звернення: 27.09.2023).
4. 430 днів спротиву: скільки магазинів втратили й відкрили провідні торговельні мережі України за 14 місяців війни (інфографіка). *Асоціація ритейлерів України: веб-сайт*. URL: <https://rau.ua/novuni/vtrachenihmagaziniv-rau-5/> (дата звернення: 27.09.2023).
5. Провідні торговельні мережі України за 17 місяців війни майже відновили довоєнну кількість діючих магазинів і готові рости далі (інфографіка). *Асоціація ритейлерів України: веб-сайт*. URL: <https://rau.ua/novuni/torgovelni-merezhi-17-misjaciv/> (дата звернення: 28.09.2022).
6. Трекер економіки України під час війни. *Центр економічної стратегії: вебсайт*. URL: <https://ces.org.ua/tracker-economy-during-the-war/> (дата звернення: 01.10.2022).
7. Апопій В., Ситник Н. Характер сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України. *Торгівля, комерція, підприємство: збірник наукових праць*. 2012. Вип. 13. С. 5–9.
8. Кавун О. Підприємницькі мережі у роздрібній торгівлі України: сутність, класифікація і перспективи формування. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 5 (107). С. 97.
9. Мазаракі А.А., Пшеслінський Д.М., Смолін І.В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність. Монографія. Київ : Вид-во: КНТЕУ, 2010. 383 с.

References

1. Danylo S. I. (2019). Sychasne rozyminnya tovaru yak predmetry torhivli [Modern understanding of goods as an object of trade]. *Visnyk Symsjkojho natsionaljnoho ahrarnoho universytety. Seriya: Ekonomika i menedzment*, 2 (80), 8–111 [in Ukrainian].

2. Vasyta V. B., Zhytnyl O. M. (2022). Vplyv ekonomichnyh kolyvanj nf zbrojnoho konfliktu yf torhoveljne pidpryjemnytsvo v Ukraini [The impact of economic fluctuations and armed conflict on trade entrepreneurship in Ukraine]. *Halytsky ekonomichyj visnyk*, 77, 4, 120–128 [in Ukrainian].
3. Statystyka viyny: za misajts bojovyh diy ukrajinsjkyj riteyl vtratyv tretyny svoiyh torhovyh tochok. *Asotsiatsiya riteyleriv Ukrainy: vebsajt*. URL: <https://rau.ua/ru/novyni/rusiiian-war/> (accessed September 27, 2023).
4. 430 dniv sprotyvy: sciljku mahazyniv vtratyly j vidkryly providny torhoveljni merezi Ukrainy za 14 misatsiv viyny (infohrafica). *Asotsiatsiya riteyleriv Ukrainy: vebsajt*. URL: <https://rau.ua/novyni/vtrachenihmagaziniv-rau-5/> (accessed September 27, 2023).
5. Providny torhoveljni merezhi Ukrainy za 17 misatsiv viyny majzhe vidnovyly dovojenny kiljkistj diuchih mahazyniv i hotovi rosty dali (infohrafica). URL: <https://rau.ua/novyni/torgovelni-merezhi-17-misjaciiv/> (accessed September 28, 2023).
6. Trecer economy Ukrainy pid chas vijny. *Tsentr ekonomichnoi stratehii: vebsait*. URL: <https://ces.org.ua/tracker-economy-during-the-war/> (accessed October 01, 2023).
7. Apopii V., Sytnyk N. (2012). Kharakter suchasnoho rozvytku vnutrishnoi torhivli Ukrainy [Character of modern development of internal trade of Ukraine]. *Torhivlia, komertsiiia, pidpryjemnytstvo: zbirnyk naukovykh prats*, 13, 5–9 [in Ukrainian].
8. Kavun O. (2010) Pidpryjemnytski merezhi u rozdribnii torhivli Ukrainy: sutnist, klasyfikatsiia i perspektyvy formuvannia [Business networks in retail trade of Ukraine: essence, classification and prospects of formation]. *Aktualni problemy ekonomiky*, 5 (107), 97 [in Ukrainian].
9. Mazaraki A. A., Psheslinskyi D. M., Smolin I. V. (2010) Torhovelne pidpryjemstvo: stratehiia, polityka, konkurentospromozhnist. Monohrafiia [Commercial enterprise: strategy, policy, competitiveness. Monograph]. Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 125 p. [in Ukrainian].

УДК: 330.1; 336.7

Кузьминчук Наталія Валеріївна
доктор економічних наук, професор
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Kuzmynchuk Nataliia
Doctor of Economics, Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University
ORCID: 0000-0002-9844-3429

Терованесова Олександра Юріївна
кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Terovanesova Oleksandra
PhD of Economics
V.N. Karazin Kharkiv National University
ORCID: 0000-0001-9323-8699

Ковальов Євген Володимирович
студент
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Kovalov Yevhen
Student of the
V.N. Karazin Kharkiv National University
ORCID: 0009-0007-7692-0056

Гальцева Олена Михайлівна
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна
Haltseva Olena
Student of the
V.N. Karazin Kharkiv National University
ORCID: 0000-0001-9037-3422

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9225

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

FORMATION A FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE IN THE STOCK MARKET AS A PREREQUISITE FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан та перспективи розвитку українського фондового ринку. Обґрунтовано важливість залучення інвестицій для розвитку економіки країни. Наголошено, що становлення розвиненого фондового ринку – це необхідна умова для забезпечення сталого економічного зростання в умовах відновлення вітчизняної економіки. Подано характеристику важливим змінам та реформам на фондовому ринку України протягом останніх років, що дозволить підвищити конкурентоспроможність як суб'єктів підприємницької діяльності, так і ефективність економіки в цілому. Проаналізовано заходи, які влада приймала для залучення інвестицій та сприяння розвитку фондового ринку. Наголошено, що український фондовий ринок має значний потенціал для зростання конкурентоспроможності та розвитку, а важливими чинниками, що сприятимуть подальшому розвитку ринку, є збільшення кількості емітентів та інвесторів,

підвищення рівня довіри до ринку, вдосконалення законодавства та зменшення адміністративних бар'єрів. Здійснено прогнозування параметрів майбутнього розвитку інвестиційного клімату на фондовому ринку України. Зауважено, що український фондовий ринок має великий потенціал для зростання та розвитку, і владі необхідно приділити цьому максимальну увагу. Крім того, важливим фактором розвитку фондового ринку України є подальше підвищення рівня технологічної оснащеності бірж і банківських установ, які займаються обслуговуванням ринку цінних паперів. Розвиток сучасних технологій, таких як блокчейн та штучний інтелект, може значно покращити ефективність торгівлі, ризик-менеджменту та інші аспекти ринку. Додатково, удосконалення правового поля та боротьба з корупцією є важливими аспектами, які позитивно вплинуть на інвестиційний клімат фондових бірж України та забезпечать стабільність його розвитку в майбутньому. Проведений економічний аналіз показує, що український фондовий ринок демонструє позитивну динаміку розвитку, залучає інтерес інвесторів, в тому числі міжнародних, та має потенціал для подальшого зростання. Зазначено, що влада вживає заходів для покращення інвестиційного клімату на ринку, таких як спрощення регулювання та залучення іноземних інвесторів. Проте, є деякі виклики, зокрема зменшення ліквідності та зростання вартості кредитування, які можуть негативно вплинути на розвиток ринку. Незважаючи на це, інвестиційний клімат на фондовому ринку України є перспективним і має потенціал для подальшого зростання та розвитку.

Ключові слова: фондовий ринок, конкурентоспроможність, інвестиційний клімат, інвестиції, інструменти фондового ринку, біржовий фондовий ринок України.

Summary. The article considers the current state and prospects of the development of the Ukrainian stock market. It is substantiated the importance of attracting investment for the development of the country's economy. It is noted that the formation of a developed stock market is a necessary condition for ensuring sustainable economic growth in the conditions of recovery of the domestic economy. It is presented the description of the important changes and reforms in the stock market of Ukraine over the past years which will increase the competitiveness of both business entities and the economy as a whole. It is analyzed the measures taken by the authorities to attract investment and promote the development of the stock market. It is noted that the Ukrainian stock market has a significant potential for increased competitiveness and development and the important factors contributing to further development of the market are the increase in the number of issuers and investors, increasing the level of confidence in the market, improving legislation and reducing the administrative barriers. The parameters of the future development of the investment climate in the Ukrainian stock market are forecasted. It is noted that the Ukrainian stock market has a great potential for the growth and development and the authorities need to pay maximum attention to this. In addition, the important factor in the development of the Ukrainian stock market is a further increase in the level of technological equipment of exchanges and banking institutions that serve the securities market. The development of modern technologies such as blockchain and artificial intelligence can significantly improve trading efficiency, risk management and other aspects of the market. Additionally the improvement of the legal field and the fight against corruption are the important aspects that will positively affect the investment climate of stock exchanges of Ukraine and ensure the stability of its development in the future. The conducted economic analysis shows that the Ukrainian stock market demonstrates the positive development dynamics, attracts the interest of investors, including international ones and the potential for further growth. It is stated that the authorities are taking measures for improving the investment climate in the market such as simplifying regulation and attracting the foreign investors. However, there are some challenges, in particular, a decrease in liquidity and an increase in the cost of lending, which may negatively affect the development of the market. Despite this, the investment climate in the Ukrainian stock market is promising and has the potential for the further growth and development.

Key words: stock market, competitiveness, investment climate, investments, stock market instruments, stock exchange market of Ukraine

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України, проблема недостатнього рівня інвестиційного клімату на фондовому ринку є однією з актуальних проблем в економіці. Інвестори, як вітчизняні так і зарубіжні, не мають достатньої довіри до українського фондового ринку через недостатній рівень стабільності та передбачуваності економічного середовища в країні. Ризики, пов'язані з політичною та економічною нестабільністю в Україні, високі ставки валютного ризику та недостатнє регулювання ринку, є основними факторами, які стримують інвестиційний потенціал фондового ринку України. Тому, важливо дослідити тенденції інвестиційного клімату на фондовому ринку України, визначити основні ризики та виклики

для інвесторів та запропонувати можливі шляхи вирішення цієї проблеми для покращення інвестиційної привабливості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато зарубіжних і вітчизняних вчених вивчали різні аспекти стратегічного управління, інвестиційного менеджменту та можливість бути конкурентоспроможними на фондовому ринку як на території своєї держави так і за її межами. Серед цих науковців можна виділити С.В. Безвух [1], О.В. Васильєв, А.І. Німкович [2], О.М. Ісхакова, К.В. Проценко, А.О. Стовбун [4], М.М. Кутузова [6], М.В. Лизун [7], О.В. Третьякова [14], Татарин Н.Б. [16] та інших. Багато дослідників, як і вітчизняних, так і з-за кордону, обговорювали питання інвести-

ційної привабливості. До таких науковців можна віднести Г. О. Зеленько [3], Ю. В. Кривенко [5], Н. П. Резнік [12] та інших. Завдання інвестиційної привабливості є дуже актуальним для України, особливо в умовах кризового соціально-економічного становища, низького рівня капіталовкладень та відсутності інтересу з боку іноземних інвесторів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є огляд поточного стану інвестиційного клімату на фондовому ринку України, визначення його переваг та недоліків, аналіз тенденцій та прогнозування перспектив розвитку фондового ринку України та важливості підвищення інвестиційної привабливості фондового ринку України для приваблення як вітчизняних, так і іноземних інвесторів для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок України в останні роки проходив через періоди змін та викликів. Наприклад, протягом 2014–2015 років фондовий ринок зазнав значних втрат через початок військового конфлікту на сході країни, падіння курсу гривні та загальне економічне зниження вплинуло на його конкурентоспроможність.

Однак, з початку 2016 року фондовий ринок України почав демонструвати позитивні зміни. Зокрема, були прийняті декілька важливих законодавчих актів, які сприяли розвитку ринку та покращенню його інфраструктури.

У 2016–2017 роках спостерігалось збільшення обсягів торгів на фондовій біржі, зростання кількості емітентів та кількості інвесторів. Зокрема, в 2017 році на фондовому ринку України було здійснено перший за останні кілька років IPO, що свідчить про покращення інвестиційної привабливості фондового ринку країни.

Проте, в наступні роки розвиток фондового ринку був повільнішим. У 2018–2019 роках спостерігалось зниження активності на фондовій біржі та кількості інвесторів. Також у цей період виникли деякі скандали в інвестиційному секторі, що вплинуло на довіру інвесторів до фондового ринку.

У 2020 році фондовий ринок України зазнав впливу пандемії COVID-19 та світової економічної кризи. Однак, в цьому ж році національна фондова біржа запровадила нові інструменти для приваблення інвесторів та підтримки розвитку малих та середніх підприємств.

Загалом у 2019–2021 роках фондовий ринок України пройшов кілька важливих змін та розвитку. Особливу увагу привернули наступні події:

1. Зміна лідерства на фондовій біржі: у жовтні 2019 року новим Генеральним директором ПАТ «Українська біржа» став Андрій Єрмак, який перед тим очолював Департамент ринків капіталу Нацкомфінпослуг.

2. Розвиток електронної торгівлі на біржі: у 2020 році ПАТ «Українська біржа» запровадила

нову платформу торгів — «Електронну торговельну систему».

3. Збільшення кількості випущених облігацій: у 2020 році кількість випущених облігацій на фондовому ринку України збільшилася на 37% порівняно з попереднім роком.

4. Розвиток інвестиційного банкінгу: у 2020 році на фондовому ринку України було зареєстровано 6 нових інвестиційних банків.

5. Запровадження ринку цінних паперів для малих та середніх підприємств: у 2021 році Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України затвердила положення про ринок цінних паперів для малих та середніх підприємств.

6. Розвиток ринку деривативів: у 2021 році на фондовому ринку України було запущено новий ринок деривативів на фондовий індекс UH.

Ці зміни та розвиток на фондовому ринку України свідчать про зростання інтересу до інвестування в українські компанії та ринки.

На українському фондовому ринку в останні роки активно залучали інвестиції з різних джерел, включаючи внутрішні та зовнішні джерела. Зокрема, внутрішні джерела включають залучення коштів від власників компаній, продаж акцій на внутрішньому ринку, випуск нових акцій та інші методи. Зовнішні джерела включають залучення коштів від іноземних інвесторів, залучення позик від банків та інших фінансових установ, емісію євробондів, інвестицій від державних фондів та інвестиційних фондів.

За останні роки найбільш активно залучали інвестиції компанії з секторів аграрного бізнесу, енергетики, фармацевтики та інформаційних технологій. Загалом, залучення інвестицій українськими акціонерними компаніями збільшилося в порівнянні з попередніми роками, що свідчить про зростання інтересу до українського ринку та підвищення його інвестиційної привабливості. Однак, важливо зазначити, що не всі сектори мають однакову привабливість для інвесторів та існують ризики, пов'язані зі стабільністю політичного та економічного середовища.

Наразі, міжнародний інтерес до українського фондового ринку зберігається, хоча його рівень залежить від різних факторів, включаючи політичну та економічну ситуацію в Україні, а також світові тенденції.

З одного боку, український фондовий ринок все ще має низький рівень капіталізації порівняно з іншими країнами Східної Європи. З іншого боку, український уряд та Національний банк України проводять реформи, які сприятимуть розвитку фондового ринку та залученню інвестицій. Також, інтерес до українського фондового ринку підтримується з боку міжнародних фінансових організацій, таких як Міжнародний валютний фонд та Європейський союз, які надають Україні

фінансову та технічну допомогу, щоб підтримати її економічні та фінансові реформи.

Український фондовий ринок є однією з важливих галузей економіки, символом розвитку не лише ринку капіталу, а й розвитку всієї фінансової системи країни. Сучасний стан і структура вітчизняного ринку цінних паперів є результатом процесу трансформації економічної системи України протягом останніх років під впливом внутрішніх чинників та кризи на світовому фінансовому ринку. І одним із найважливіших показників розвитку ринку цінних паперів є їх випуск.

Загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів, зареєстрованих Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку у січня — червня 2023 року, становив 42,9 млрд. грн та 5 млн. доларів США. Порівняно з першою половиною 2022 року (14,9 млрд. грн) загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів номінованих у гривні у відповідному періоді 2023 року збільшився майже в 3 рази.

Протягом січня — червня 2023 року Комісією зареєстровано 8 випусків акцій на суму 3,2 млрд. грн. Порівняно з аналогічним періодом 2022 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 2,8 млрд. грн [13]. Ця динаміка продемонстрована у таблиці 1.

З початку 2023 року Комісією скасовано реєстрацію 95 випусків акцій на суму 16,5 млрд. грн. Серед значних за обсягом випусків акцій, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій у червні 2023 року, зареєстровано: випуск ПрАТ «САВ 92» на суму 130,0 млн. грн.

Що стосується випуску облігацій, то велика частина — це певний цільовий випуск облігацій. Також популярні корпоративні облігації, споживачами

яких є компанії фінансового сектора. При цьому певна кількість процесів відбувається у фінансах, але поки що вони не на 100% пов'язані з інвестиційним процесом. Крім того, через політичну нестабільність в Україні погіршився інвестиційний клімат країни. В результаті інвестиційна діяльність в країні стала менш активною, оскільки інвестори не бажають вкладати гроші в сумнівні та ризиковані проекти.

Комісією протягом січня-червня 2023 року Комісією зареєстровано 9 випусків облігацій підприємств на суму 11,7 млрд. грн та 5 випусків облігацій підприємств в іноземній валюті на суму 5,0 млн. доларів США. Порівняно з аналогічним періодом 2022 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств за першу половину 2023 року збільшився на 10,0 млрд. грн [13]. Ця динаміка продемонстрована у таблиці 2.

За перше півріччя 2023 року Комісією скасовано реєстрацію 27 випусків облігацій підприємств на суму 3,9 млрд. грн, 2 випуски облігацій внутрішніх місцевих позик на суму 0,5 млрд. грн та 1 випуск опціонних сертифікатів на суму 0,05 млрд. грн.

За результатами торгів на організованих ринках капіталу протягом січня-грудня 2022 року обсяг торгів фінансовими інструментами склав 160,64 млрд. грн. Протягом січня-грудня 2022 року порівняно з даними аналогічного періоду 2021 року обсяг торгів фінансовими інструментами на операторах організованих ринків капіталу зменшився на 291,36 млрд. грн (січень-грудень 2021 року — 451,99 млрд. грн) [13] (таблиця 3).

Для більш детального аналізу представимо таблицю у вигляді діаграми (рис. 1).

За даними діаграми, видно, що найбільший обсяг торгівлі було здійснено на ПФТС (Придніпровської фондовій та товарній біржі), із загальним об-

Таблиця 1

Обсяг та кількість випусків акцій, зареєстрованих Комісією протягом січня-грудня 2022 – січня-червня 2023 року

Період	Обсяг випуску акцій, млн. грн		Кількість випусків, шт	
	2022	2023	2022	2023
Січень	373,31	1 255,4	5	1
Лютий	13,08	1 514,5	2	1
Березень	0,00	0,00	0	-
Квітень	0,00	59,6	0	3
Травень	0,00	194,6	0	2
Червень	9,15	130,0	2	1
Липень	1032,58	-	2	-
Серпень	0,00	-	0	-
Вересень	790,30	-	2	-
Жовтень	450,50	-	1	-
Листопад	304,30	-	2	-
Грудень	32075,08	-	4	-
Усього	35048,30	3154,1	20	8

Джерело: річний звіт НКЦПФР [13]

Таблиця 2

Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих Комісією
протягом січня-грудня 2022 – січня-червня 2023 року

Період	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн. грн						Кількість випусків, шт	
	Загальний обсяг зареєстрованих випусків, млн. грн		Підприємства (крім банків та страхових компаній)		Банки	Страхові компанії		
	2022	2023	2022	2023	2022/23	2022/23	2022	2023
Січень	450,39	10800,0	450,39	10800,0	0	0	14	2
Лютий	1221,05	0	1221,05	0	0	0	15	5
Березень	0	0	0	0	0	0	0	0
Квітень	0	900,0	0	900,0	0	0	0	2
Травень	0	0	0	0	0	0	0	0
Червень	0	0	0	0	0	0	0	0
Липень	70	-	70	-	0	0	1	-
Серпень	0	-	0	-	0	0	0	-
Вересень	50	-	50	-	0	0	1	-
Жовтень	0	-	0	-	0	0	0	-
Листопад	235	-	235	-	0	0	8	-
Грудень	0	-	0	-	0	0	0	-
Усього	2026,45	11700,0	2026,45	11700,0	0	0	39	9

Джерело: річний звіт НКЦПФР [13]

сягом торгівлі в 83974,32 млн. грн, що становить більше половини (52,28%) від загального обсягу торгівлі на всіх операторах.

Наступним за обсягом торгівлі є оператор ПЕРСПЕКТИВА з 61240,43 млн. грн (38,13% від загального обсягу). Обсяг торгівлі на УБ (Українській біржі) склав 15416,82 млн. грн (9,6% від загального обсягу), а на УМВБ (Українській міжбанківській валютній біржі) — 4,44 млн. грн (0,003% від загального обсягу).

Також можна сказати, що обсяг торгівлі на ПФТС та ПЕРСПЕКТИВІ був стабільним протя-

гом поточного року, тоді як на УБ та УМВБ були значні коливання. Найбільший обсяг торгів зафіксовано у січні та грудні для всіх операторів.

За результатами торгів на організованих ринках капіталу протягом першого півріччя 2023 року обсяг торгів фінансовими інструментами склав майже 195,0 млрд. грн, 607,1 млн. доларів США та 48,5 млн. Євро. Протягом січня-червня 2023 року порівняно з даними аналогічного періоду 2022 року обсяг торгів фінансовими інструментами на операторах організованих ринків капіталу збільшився на 88,0 млрд. грн (січень-червень 2022

Таблиця 3

Обсяг торгів фін. інструментами на операторах організованих ринків капіталу
протягом січня-грудня 2022 року, млн. грн

	УБ	ПФТС	УМВБ	ПЕРСПЕКТИВА	Усього
Січень	3335,90	28343,70	2,28	17109,84	48791,72
Лютий	3152,87	19330,98	2,17	22103,42	44589,44
Березень	82,69	1143,85	0,00	533,93	1760,47
Квітень	57,23	856,12	0,00	3520,69	4434,04
Травень	1016,14	886,71	0,00	2526,01	4428,86
Червень	476,73	1829,91	0,00	526,29	2832,93
Липень	330,75	603,75	0,00	133,97	1068,46
Серпень	1543,54	5460,72	0,00	1985,51	8989,77
Вересень	1987,24	4734,41	0,00	2271,32	8992,97
Жовтень	1033,52	2363,36	0,00	1934,88	5331,76
Листопад	1270,05	6437,82	0,00	5159,79	12867,67
Грудень	1130,17	11982,98	0,00	3434,78	16547,93
Усього	15416,82	83974,32	4,44	61240,43	160636,02

Джерело: річний звіт НКЦПФР [13]

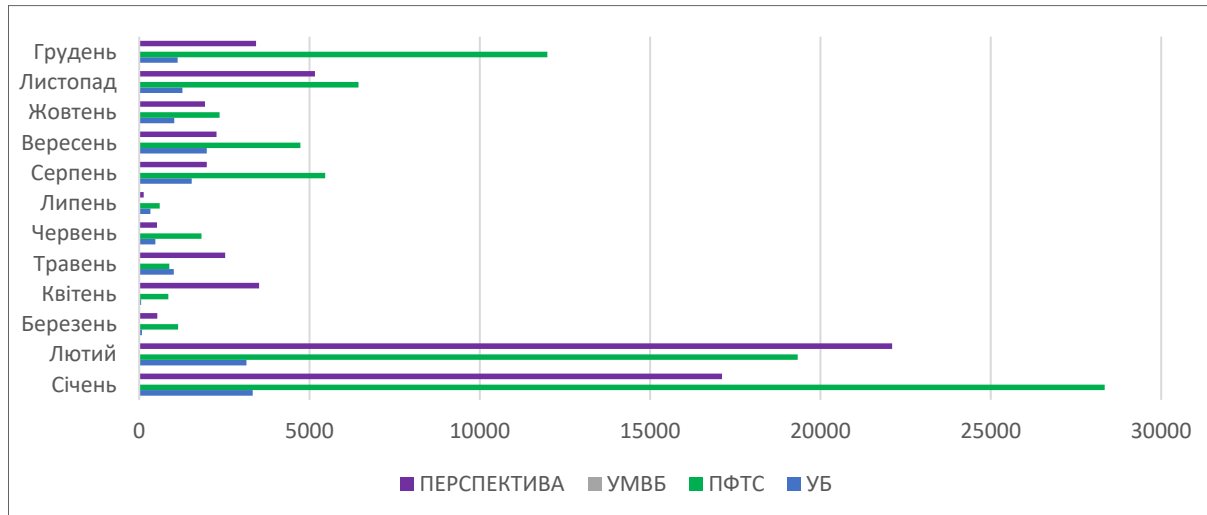


Рис. 1. Обсяг торгів фінансовими інструментами на операторах організованих ринків капіталу протягом січня-грудня 2022 року, млн. грн

Джерело: складено авторами на основі річного звіту НКЦПФР [13]

року — 106,8 млрд. грн). [13]. Дані представлені у таблиці 4.

Для більш детального аналізу представимо таблицю у вигляді діаграми (рис. 2).

За даними діаграми, видно, що найбільший обсяг торгівлі було здійснено на ПФТС (Придніпровській фондовій та товарній біржі), із загальним обсягом торгівлі в 115 127,1 млн. грн, що становить більше половини (59,07%) від загального обсягу торгівлі на всіх операторах.

Наступним за обсягом торгівлі є оператор ПЕРСПЕКТИВА з 74 029,5 млн. грн (37,99% від

загального обсягу). Обсяг торгівлі на УБ (Українській біржі) склав 5 699,4 млн. грн (2,93% від загального обсягу).

Українська влада активно працює над створенням сприятливого інвестиційного клімату на фондовому ринку. Для залучення інвестицій використовуються різні інструменти і заходи, такі як:

1. Реформи. Уряд України проводить реформи, спрямовані на поліпшення економічного клімату та підвищення інвестиційної привабливості країни. Зокрема, проводиться реформа у сфері регулювання фінансового ринку.

Таблиця 4

Обсяг торгів фін. інструментами на операторах організованих ринків капіталу протягом січня-червня 2023 року, млн. грн

	УБ	ПФТС	ПЕРСПЕКТИВА	Усього
Січень	928,0	18178,6	9880,5	28987,0
Лютий	1467,3	14206,8	5593,0	21267,2
Березень	1164,4	21377,9	11653,5	34195,8
Квітень	626,7	25594,4	12553,8	38774,9
Травень	602,4	25334,4	19895,8	45832,6
Червень	910,6	10435,0	14452,8	25798,5
Липень	-	-	-	-
Серпень	-	-	-	-
Вересень	-	-	-	-
Жовтень	-	-	-	-
Листопад	-	-	-	-
Грудень	-	-	-	-
Усього	5699,4	115127,1	74029,5	194855,9

Джерело: річний звіт НКЦПФР [13]

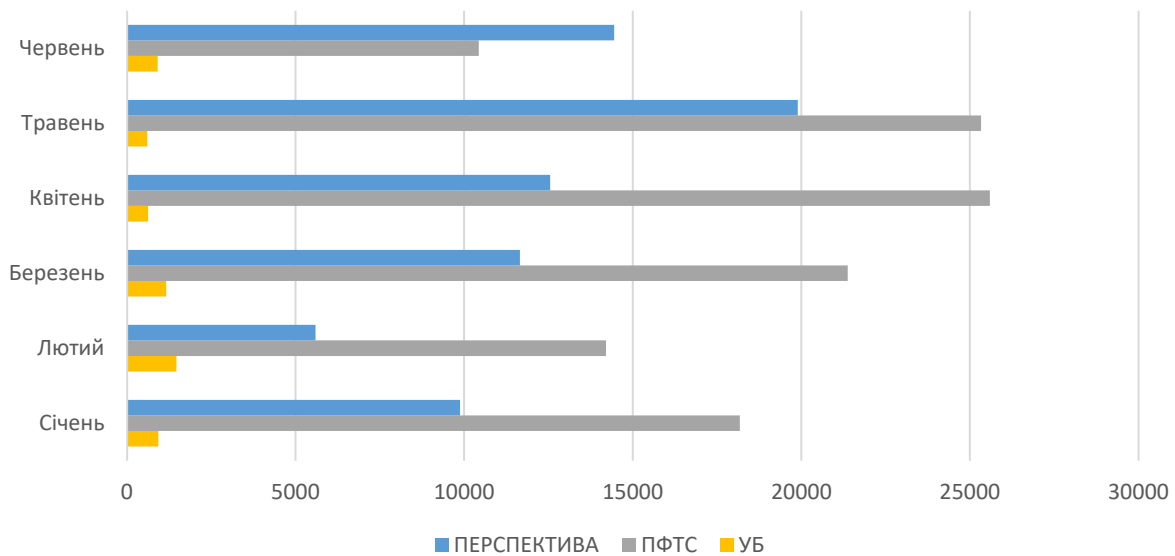


Рис. 2. Обсяг торгів фінансовими інструментами на операторах організованих ринків капіталу протягом січня-грудня 2023 року, млн. грн

Джерело: складено авторами на основі річного звіту НКЦПФР [13]

2. Підвищення прозорості. Для залучення іноземних інвесторів в Україні впроваджується міжнародні стандарти фінансової звітності та підвищується прозорість в діяльності компаній.

3. Запровадження інвестиційних програм. Влада України запроваджує різноманітні інвестиційні програми, такі як інвестиційні податки, пільги для інвесторів, державні гранти тощо.

4. Промоція фондового ринку. Для залучення інвесторів в Україні проводяться різні заходи з промоції фондового ринку, такі як фінансові форуми, бізнес-місії, конференції тощо.

5. Розвиток електронної торгівлі. В Україні активно розвивається електронна торгівля на фондовій біржі, що забезпечує більш широкий доступ до фондового ринку та збільшує інвестиційний потенціал країни.

Тож український фондовий ринок має значний потенціал для подальшого розвитку. Зокрема, відбувається активна робота з приватизації державних підприємств, що може призвести до зростання кількості публічних компаній на фондовому ринку України. Також українські компанії можуть залучати інвестиції шляхом випуску облігацій, що дозволяє їм отримувати потрібну фінансову підтримку без необхідності продажу акцій.

Потенційний розвиток українського фондового ринку можливий і завдяки збільшенню інтересу іноземних інвесторів до України. Для цього необхідно продовжувати вдосконалювати інвестиційне законодавство, забезпечувати стабільність в економіці та політиці, підвищувати рівень прозорості та корпоративного управління публічних компаній.

Одним з перспективних напрямів розвитку українського фондового ринку є впровадження

технологій блокчейн та цифрові активи. Це може забезпечити додатковий стимул для інвестицій, а також зменшити витрати на операції з цінними паперами та збільшити швидкість обігу цінних паперів.

Також можливості для розвитку українського фондового ринку пов'язані з розвитком альтернативних форм фінансування, таких як краудфандинг та краудінвестинг. Ці механізми можуть стати додатковим джерелом фінансування для малих та середніх підприємств, які не мають можливості залучити інвестиції через традиційні шляхи.

Прогнози щодо майбутнього розвитку інвестиційного клімату на фондовому ринку України є досить оптимістичними. З одного боку, уряд України та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку вживають заходів для поліпшення інвестиційного клімату на ринку, зокрема, стимулювання залучення іноземних інвесторів та сприяння розвитку інфраструктури ринку. З іншого боку, відбувається зростання інтересу до українського фондового ринку з боку іноземних інвесторів, що свідчить про його потенціал та перспективи.

Також важливо зазначити, що Україна має значний потенціал для розвитку ринку емісій корпоративних облігацій та інших інструментів, що може стати додатковим стимулом для розвитку фондового ринку.

Усі ці фактори дають підстави для очікування подальшого розвитку інвестиційного клімату на фондовому ринку України та збільшення обсягів залучення інвестицій. Однак, варто пам'ятати, що такі процеси зазвичай є довгостроковими та потребують стабільності та підтримки з боку влади та бізнесу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, фондовий ринок — це потужний потенціал розвитку фінансової системи України, який безперервно змінюється і розвивається. Проведене дослідження свідчить про те, що стверджувати, що фондовий ринок є важливим джерелом залучення капіталу для розвитку економіки країни. Наявність уніфікованого процесу залучення учасників та інвестування дозволяє оптимально розподіляти інвестиційні ресурси та пов'язані з ними ризики, враховуючи мету учасників інвестиційного процесу. По-друге, фондовий ринок України має недостатньо розвинуту інфраструктуру та нормативно-правову базу, що негативно впливає на інвестиційний клімат країни. Уряд повинен приділити достатню увагу розвитку фондового ринку та підтримці ініціатив, спрямованих

на його розвиток. Зокрема, важливо забезпечити прозорість та довгостроковість фондового ринку, а також відповідну контрольну функцію держави. Це дозволить зберегти довіру та інтерес інвесторів до фондового ринку України.

Незважаючи на позитивні зміни, фондовий ринок України ще потребує додаткових зусиль для того, щоб стати привабливішим для іноземних та внутрішніх інвесторів. Серед ключових викликів можна виділити покращення правової бази, розвиток фондових індексів та деривативних інструментів, а також збільшення кількості емітентів та обсягів торгів. У цілому, збільшення інвестиційної привабливості фондового ринку України є важливою передумовою для залучення інвестицій в економіку країни та її подальшого розвитку, що є передумовою підвищення конкурентоспроможності економіки.

Література

1. Безвух С.В. Фондовий біржовий ринок України: стан, тенденції, проблеми і заходи щодо їх вирішення // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. Хмельницький, 2014. № 5 (1). С. 69–74.
2. Васильєв О.В., Німкович А.І. Сучасні трансформації інфраструктури фондового ринку України та Європи. *Економіка розвитку*. 2016. № 4 (80). С. 16–22.
3. Зеленько Г.О., Гуцан т. Г., Гура А.О. Інвестиційний клімат в економіці України: сучасний стан і напрями покращення. *Бізнес Інформ*. 2020. № 1. С. 100–107.
4. Ісхакова О.М., Проценко К.В., Стовбун А.О. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39). С. 752–756.
5. Кривенко Ю.В. Іноземні інвестиції та їх залучення в економіку України за допомогою фондового ринку. *Економічний вісник університету. Економічна теорія*. Переяслав, 2022. № 54. С. 136–144.
6. Кутузова М. Фондовий ринок України в умовах нестабільності світового фінансового середовища. *Молодий вчений*. 2016. № 3 (30). С. 115–118.
7. Лизун М.В. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України. *Вісник Львівського університету. Міжнародні відносини*. Львів, 2014. № 36 (1). С. 110–116.
8. Офіційний сайт АТ «Українська біржа». URL: <https://www.ux.ua/> (дата звернення: 12.09.2023)
9. Офіційний сайт ПрАТ «Українська Міжбанківська Валютна Біржа». URL: <https://www.uicgroup.com/> (дата звернення: 12.09.2023)
10. Офіційний сайт фондової біржі «Перспектива». URL: <https://fbp.com.ua/> (дата звернення: 12.09.2023)
11. Офіційний сайт фондової біржі «ПФТС». URL: <https://pfts.ua/> (дата звернення: 12.09.2023)
12. Резнік Н.П., Зіновєв М.О. Покращення інвестиційного клімату в сучасних умовах розвитку фондового ринку України. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Економіка і менеджмент*. Суми, 2016. № 6 (76). С. 113–117.
13. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/> (дата звернення: 12.09.2023)
14. Третякова О.В., Харабара В.М., Грешко Р.І. Фондовий ринок України: особливості функціонування в сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 103–107.
15. Фондовий ринок: підручник / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, В.В. Вірченко та ін. Київ: Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка, 2015. 621 с.
16. Татарин Н.Б. Конкурентоспроможність фондового ринку України як головна передумова фінансової безпеки держави. *Регіональна бізнес-економіка та управління*. 2014. № 2 (42). С. 77–83. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/11/Rbetu_2014_2_13.pdf (дата звернення: 12.09.2023)

References

1. Bezvukh S. V. Fondovyi birzhovyi rynek Ukrainy: stan, tendentsii, problemy i zakhody shchodo yikh vyrishennia // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. Khmelnytskyi, 2014. № 5 (1). S. 69–74.
2. Vasylyiev O. V., Nimkovych A. I. Suchasni transformatsii infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy ta Yevropy. *Ekonomika rozvytku*. 2016. № 4 (80). S. 16–22.

3. Zelenko H.O., Hutsan t. H., Hura A.O. Investytsiinyi klimat v ekonomitsi Ukraini: suchasnyi stan i napriamy pokrashchennia. *Biznes Inform.* 2020. № 1. S. 100–107.
4. Iskhakova O.M., Protsenko K.V., Stovbun A.O. Stan ta perspektyvy rozvytku fondovoho rynku v Ukraini. *Molodyi vchenyi.* 2016. № 12 (39). S. 752–756.
5. Kryvenko Yu.V. Inozemni investytsii ta yikh zaluchennia v ekonomiku Ukrainy za dopomohoiu fondovoho rynku. *Ekonomichniy visnyk universytetu. Ekonomichna teoriia.* Pereiaslav, 2022. № 54. S. 136–144.
6. Kutuzova M. Fondovyi rynek Ukrainy v umovakh nestabilnosti svitovoho finansovoho seredovyshcha. *Molodyi vchenyi.* 2016. № 3 (30). S. 115–118.
7. Lyzun M.V. Problemy ta perspektyvy rozvytku fondovoho rynku Ukrainy. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Mizhnarodni vidnosyny.* Lviv, 2014. № 36 (1). S. 110–116.
8. Ofitsiinyi sait AT “Ukrainska birzha”. URL: <https://www.ux.ua/> (date of access: 12.09.2023)
9. Ofitsiinyi sait PrAT “Ukrainska Mizhbankivska Valiutna Birzha”. URL: <https://www.uicegroup.com/> (date of access: 12.09.2023)
10. Ofitsiinyi sait fondovoi birzhi “Perspektyva”. URL: <https://fbp.com.ua/> (date of access: 12.09.2023)
11. Ofitsiinyi sait fondovoi birzhi “PFTS”. URL: <https://pfts.ua/> (date of access: 12.09.2023)
12. Reznik N.P., Zinoviev M.O. Pokrashchennia investytsiinoho klimatu v suchasnykh umovakh rozvytku fondovoho rynku Ukrainy. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Ekonomika i menedzhment.* Sumy, 2016. № 6 (76). S. 113–117.
13. Richnyi zvit Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/> (date of access: 12.09.2023)
14. Tretiakova O.V., Kharabara V.M., Hreshko R.I. Fondovyi rynek Ukrainy: osoblyvosti funktsionuvannia v suchasnykh umovakh. *Ekonomika ta derzhava.* 2020. № 5. S. 103–107.
15. *Fondovyi rynek: pidruchnyk* / V.D. Bazylevych, V.M. Sheludko, V.V. Virchenko ta in. Kyiv: Kyiv. nats. un-t im. T.Shevchenka, 2015. 621 s.
16. Tataryn N.B. Konkurentospromozhnist fondovoho rynku Ukrainy yak holovna peredumova finansovoi bezpeky derzhavy. *Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia.* 2014. № 2 (42). S. 77–83. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/11/Rbetu_2014_2_13.pdf (date of access: 12.09.2023)

Бечко Петро Кузьмич

*кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва*

Bechko Petro

*Candidate of Economic Sciences, Professor of the
Department of Finance, Banking and Insurance
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0000-0003-0928-4778

Бондаренко Наталія Вікторівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва*

Bondarenko Nataliia

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the
Department of Finance, Banking and Insurance
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0000-0001-5603-8356

Пташник Світлана Андріївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманський національний університет садівництва*

Ptashnyk Svitlana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the
Department of Finance, Banking and Insurance
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0000-0002-1470-9753

Трушевський Олександр Олегович

*здобувач третього освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманського національного університету садівництва*

Trushevskiyi Oleksandr

*PhD Student of the
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0009-0001-3845-6527

Пономаренко Ольга Володимирівна

*викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
здобувач третього освітньо-наукового рівня вищої освіти (доктор філософії)
Уманського національного університету садівництва*

Ponomarenko Olga

*Lecturer of the Department of Finance, Banking and Insurance,
PhD Student of the*

Uman National University of Horticulture

ORCID: 0000-0003-3273-1150

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9294

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ

SOCIAL INSURANCE SYSTEMS FUNCTIONING IN FOREIGN COUNTRIES AND ITS ADAPTATION TO NATIONAL PRACTICE

Анотація. Вступ. Внаслідок довгострокової реалізації соціально орієнтованої та соціально відповідальної політики зарубіжних країн широкого розвитку набуло соціальне страхування, досвід якого може бути адаптованим у вітчизняну практику. Незважаючи на окремі відмінності між європейськими країнами, всі вони заявили про свою прихильність до так званої соціальної моделі та європейських гуманітарних цінностей, інтересів та прав людини. Така модель ґрунтується на солідарності, в основі якої дотримання балансу між економічним зростанням і соціальною справедливістю. Соціальне страхування займає особливе місце у соціальній політиці держави. Розвинена система соціального страхування в країні надає громадянам ефективні механізми захисту, і тим самим, забезпечує економічну стабільність і створює атмосферу соціальної згуртованості в суспільстві. За сучасних умов система соціального страхування в Україні щодо її структури, функціонування, організації кожного виду суттєво різниться від чинних систем зарубіжних країн з моменту їх організації, оскільки система соціального страхування у сучасній Україні розвивалася певною мірою непослідовно і досі остаточно не сформована.

Мета. Метою дослідження є аналіз тенденції розвитку соціального страхування в Європейських країнах, досвід яких можна адаптувати у вітчизняну практику.

Матеріали і методи. Досягнення поставленої у статті мети здійснювалось відповідно до загальнонаукових методів наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічну основу дослідження становили напрацювання як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та практиків, що здійснюють дослідження соціального страхування. При дослідженні використовувалися наступні методи: абстрактно-логічний, порівняння, монографічний, графічний, а також наукового узагальнення.

Результати. В статті досліджені особливості функціонування систем соціального страхування в країнах Європейського Союзу та визначено, що в сучасному суспільстві існують різні види соціального страхування, що мають різну структуру і різні способи фінансування. Кожна система соціального страхування має свої переваги та недоліки. Слід зазначити, що зарубіжні системи соціального страхування відрізняються від української. Водночас їхній досвід може бути адаптований до вітчизняної практики під час розроблення ефективної моделі соціального страхування в Україні. Проведено порівняльний аналіз систем соціального страхування різних країн Європейського союзу, за результатами якого доведено, що, незважаючи на зовнішню схожість, вони різняться одна від одної. Їхню специфіку обумовлюють багато чинників історичного, культурного, національного характеру.

Перспективи. В подальших наукових дослідженнях пропонується оцінити ефективність функціонування систем соціального страхування у зарубіжних країнах, включаючи вплив на боротьбу з бідністю, соціальну інтеграцію, якість життя та інші показники. Дослідити особливості правових актів і нормативів, які регулюють системи соціального страхування в різних країнах. Це може включати аналіз страхових внесків, обов'язкових та добровільних видів страхування тощо. Вивчення можливостей адаптації успішних елементів систем соціального страхування з інших країн до вітчизняного контексту.

Ключові слова: соціальне страхування, міжнародний досвід державного соціального страхування, світова практика соціального страхування, пенсійне страхування, соціальне страхування по втраті працездатності, соціальне страхування з безробіття, соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві.

Summary. Introduction. As a result of a long history of socially oriented and socially responsible policies in other countries, social insurance has been widely developed and its experience can be adapted to national practice. Despite some differences among European countries, all of them proclaim the so-called social model and commitment to European humanitarian values, interests and human rights. This model is based on solidarity, which is based on maintaining a balance between economic growth and social justice. Social insurance occupies a special place in national social policy. A well-developed national social insurance system can become an effective mechanism for protecting the population, ensuring economic stability and creating an atmosphere of social cohesion in society. The current social insurance system in Ukraine differs significantly from those in other countries in its structure, functions and different types of organizations.

Purpose. The purpose of this study is to analyze the trends in the development of social insurance in European countries in order to adapt the gained experience to the national practice.

Materials and methods. The tasks set in the paper were solved in accordance with the general scientific method of scientific cognition and research of economic phenomena. The theoretical and methodological basis of the study was formed by the works of domestic and foreign scientists and practitioners studying social insurance. Abstract, logical, comparative, monographic, diagrammatic and scientific generalizations were used.

Results. The article considers the peculiarities of the functioning of social insurance systems in the European Union (EU) and distinguishes different types of social insurance existing in modern societies, differing in structure and methods of financing.

Each system of social insurance has its advantages and disadvantages. It should be noted that foreign social insurance systems differ from Ukrainian ones. At the same time, their experience can be adapted to domestic practice when developing an effective model of social insurance in Ukraine. Comparative analysis of social insurance systems of the European Union (EU) member states has shown that, despite the external similarity, they differ from each other. Their specificity is determined by a number of factors of historical, cultural and national character.

Discussion. Further research is proposed to assess the effectiveness of social insurance systems in other countries, including their impact on poverty reduction, social inclusion, quality of life and other indicators, examine in detail the laws and regulations governing social insurance systems in each country. It can include an analysis of insurance premiums, compulsory insurance, voluntary insurance, etc. Explore the possibilities of adapting successful elements of social insurance systems from other countries to the domestic context.

Key words: social insurance, international experience of state social insurance, world practice of social insurance, pension insurance, social insurance for disability, social insurance for unemployment, social insurance against industrial accidents.

Постановка проблеми. Соціальне страхування займає особливе місце у соціальній політиці держави. Розвинена система соціального страхування в країні надає громадянам ефективні механізми захисту, і тим самим, забезпечує економічну стабільність і створює атмосферу соціальної згуртованості в суспільстві. За сучасних умов система соціального страхування в Україні щодо її структури, функціонування, організації кожного виду суттєво різниться від чинних систем зарубіжних країн з моменту їх організації, оскільки система соціального страхування у сучасній Україні розвивалася певною мірою непослідовно і досі остаточно не сформована.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження аспектів соціального захисту населення здійснили такі вчені, як В. Скуратівський, П. Шевчук, С. Бичков, О. Прокопчук, І. Ярова, І. Рудкевич та інші. Серед класиків економічної науки, котрі досліджували проблеми особливостей функціонування систем соціального страхування країн з розвинутими ринковими відносинами та їх адаптації у вітчизняну практику варто виокремити Романця О. В. [2], Павлова Л. О. [5], Семенченко О. [8], Гаврилюк В. [9] та інші.

Метою статті є аналіз тенденції розвитку соціального страхування в Європейських країнах, досвід яких можна адаптувати у вітчизняну практику.

Матеріали і методи. Досягнення поставленої у статті мети здійснювалось відповідно до загальнонаукових методів наукового пізнання та дослідження економічних явищ. Теоретико-методологічну основу дослідження становили напрацювання як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та практиків, що здійснюють дослідження соціального страхування. При дослідженні використовувалися наступні методи: абстрактно-логічний, порівняння, монографічний, графічний, а також наукового узагальнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці термін «система соціального страхування» розглядається і як загальна сукупність усіх програм, які забезпечують захист

працюючих від різних видів соціальних ризиків (старості, інвалідності, втрати годувальника, безробіття тощо), і як окрема програма, що забезпечує виплату короткострокових допомог при настанні тимчасової непрацездатності, вагітності та пологів, материнства. До різних програм соціального страхування в «широкому сенсі слова» незважаючи на суттєві відмінності, застосовуються єдині підходи щодо загальної конструкції системи, так і застосування імітаційних моделей, необхідних для забезпечення їх стійкого та збалансованого функціонування.

На етапі проведення структурних реформ в Україні зростають соціальні стандарти відповідно до соціально-економічної політики реалізація якої спрямована на покращення якості життя та загальнолюдських цінностей. Створення умов для розвитку трудового потенціалу населення є пріоритетами соціально-економічної політики держави, передбачає надійний соціальний захист громадян, яке є одним із визначальних чинників суспільного добробуту. Пріоритетною умовою забезпечення відповідного рівня суспільного добробуту є активна участь індивіда в економічних процесах країни. В той же час, існує низка чинників, які ускладнюють можливість отримання окремо взятим індивідом необхідних доходів від участі у суспільному виробництві, власності чи підприємницької діяльності [1]. Соціальне страхування є спеціалізованою галуззю економіки і частиною державної соціальної політики, завдяки якому здійснюється соціальний захист громадян, сприяє відшкодуванню збитків при настанні різного роду ризиків або проблем у трудовій сфері економіки. Розвинена система соціального страхування в країні надає громадянам ефективні механізми захисту, забезпечує економічну стабільність, створюючи при цьому атмосферу соціальної згуртованості в суспільстві, займаючи особливе місце у всій соціальній політиці держави, є важливим компонентом політики щодо захисту та підтримки населення, і, в першу чергу, найманих працівників. Розвинена система соціального страхування є механізмом соціального захисту громадян у відпо-

відних випадках: при досягненні пенсійного віку, інвалідності, у випадках хвороби та тимчасової непрацездатності, народження дитини, отриманні каліцтв на підприємстві, а також внаслідок втрати роботи. Науково обґрунтована система соціального страхування здатна створити необхідні умови, які забезпечують гідне життя та можливість вільного розвитку людини.

За сучасних умов у світі існують різні види систем соціального страхування у сфері праці, що різняться між собою як своєю структурою, так і різними способами фінансування. Кожен вид системи соціального страхування має свої переваги та недоліки. Варто зауважити, що в зарубіжних країнах система соціального страхування різниться порівняно з Україною. В той же час, у формуванні ефективної моделі соціального страхування в Україні їх досвід може бути адаптованим у вітчизняну практику.

У переважній більшості зарубіжних країн система соціального страхування сформувалася наприкінці XIX — на початку XX ст. За цей період ці країни накопичили вагомий досвід щодо соціального страхування [2, с. 47].

Суттєвий досвід соціального страхування мають Європейські країни досвід яких може бути адаптованим у вітчизняну практику. Зокрема, Німеччина, Франція, Австрія, Швейцарія, Нідерланди, Бельгія є країнами континентальної моделі соціального захисту. Засновником її вважають німецького канцлера О. фон Бісмарк, який ініціював створення трьох галузей соціального страхування, що існують дотепер у цих країнах, страхування зі старості й інвалідності, з хвороби та від нещасних випадків на виробництві [2].

Характерними рисами системи соціального страхування Німеччини є: визначальна роль інституту обов'язкового соціального страхування на який припадає понад 70% всіх фінансових ресурсів і охоплює більшість працівників; розмір обов'язкових страхових виплат, матеріальної допомоги та пенсій (у системі обов'язкового страхування) спрямовано на заміну заробітної плати з високими коефіцієнтами (60–70%); допоміжна роль добровільного страхування важлива для груп населення з високими доходами; обов'язкове пенсійне страхування охоплює не лише виплату пенсій за старістю, інвалідністю та втратою годувальника, а й послуги з реабілітації [3, с. 92]. У Німеччині немає поняття «мінімальна пенсія», але є кілька видів гарантованих пенсій, деякі з яких можна отримати одночасно; в той же час, пенсійне страхування щодо інвалідності регулюється загальними правилами пенсійного страхування. Виплата пенсій за професійною та загальною інвалідністю здійснюється шляхом досягнення пенсійного віку застрахованої особи та призначення їй пенсії за старістю. У Німеччині система охорони здоров'я

майже повністю ґрунтується на системі страхування. Варто визнати важливість досвіду Німеччини у формуванні основних принципів моделі медичного страхування, яка створила широку та потужну систему медичного страхування і використовується як приклад для інших країн. Доцільно зазначити, що систему медичного страхування було сформовано вже наприкінці XIX ст. Сьогодні система охорони здоров'я Німеччини значною мірою фінансується за рахунок внесків та інших державних фондів, на які припадає близько трьох чвертей загальних витрат на охорону здоров'я. Близько 23% видатків покриває держава [4]. Загалом 90% населення Німеччини охоплено послугами медичного страхування. Особи, не охоплені обов'язковим медичним страхуванням, індивідуальні підприємці, державні службовці та приватні практики, незалежно від рівня їх річного доходу, є такими, що мають право на безкоштовне медичне обслуговування на своїх робочих місцях через їх корпоративний характер. Не всі ці групи громадян зобов'язані застрахувати своє здоров'я, але можуть залишитися в системі обов'язкового медичного страхування або укласти повноцінний договір медичного страхування.

Після численних дискусій у 2004 р. у Німеччині було прийнято закони, що передбачають часткову трансформацію пенсійної системи та підвищення ролі капіталізованої частини пенсійних накопичень. На той час також обговорювалося підвищення пенсійного віку з 65 до 67 років. Планувалося, що нова система поступово формуватиметься з урахуванням уникнення перевантаження співробітників, оскільки особисті пенсійні виплати 2001 р. становили близько 0,5%, а 2008 р. цей показник зріс до 4%. Уряд також ухвалив програму стимулювання вкладів. Працівники та службовці із середнім та низьким рівнем доходу, а також особи, які мають соціальну допомогу, отримують додаткову допомогу по старості. Люди з високим доходом оподатковуються на випадок їх підтримки у старості. За оцінками експертів, у 2030 р. Німеччині 21,8% зарплат будуть покриті страховими виплатами. Цей низький показник пояснюється скороченням безробіття (з 9% до 2%) та ухваленням державних програм використання праці іммігрантів для заповнення вакансій на ринку праці [5].

Французька система соціального страхування є надто складною організаційною структурою, яка забезпечена високою часткою державних витрат на соціальні програми. Ці витрати перевищують середній показник ЄС. Доречно відзначити характерні для французької системи соціального страхування питання: по-перше, відомча система професійно — галузевих схем соціального страхування; по-друге, наявність добре розвиненої системи фінансової допомоги сім'ї, що є результатом довгострокової еволюції. Ця система була

сформована державою шляхом впровадження та вдосконалення різноманітних інструментів сімейної політики, форм фінансової допомоги; по-третє, вона характеризується значимістю додаткових систем соціального страхування, страхування безлічі додаткових професійних систем; по-четверте, істотною відмінністю французької системи соціального страхування (наприклад, від британської системи) є те, що вона фінансується в основному за рахунок внесків соціального страхування і, по-п'яте, існують різні страхові фонди, що реалізують окремі соціальні програми, які додаються до обов'язкових соціальних послуг у межах загальних обов'язкових схем соціального страхування (наприклад, програм соціальної допомоги для людей похилого віку вдома).

Кодекс соціального страхування є основним нормативним джерелом соціального страхування у Франції. Важливо, що це єдиний нормативний правовий акт у цій сфері. Річ у тім, що Кодекс є систематизованим набором нормативних актів на різних рівнях, що базується на ключових положеннях доктрини та рішеннях судів, що мають фундаментальне значення в галузі соціального страхування. Кодекс визначає види соціального страхування, фінансування, розмір пенсій та правила виплати.

У Франції пенсійний вік для чоловіків та жінок становить 60 років. Для порівняння, у Великій Британії вік виходу на пенсію становить 60 років для жінок і 65 років для чоловіків. Було ухвалено рішення збільшити пенсійний вік для жінок з 2010 р. до 2020 р. до 65 років[6]. У Франції пенсійне страхування передбачає базові та додаткові пенсії, які загалом охоплюють все населення країни та поширюються на різні категорії громадян. Існують також спеціальні пенсійні режими для державних службовців, енергетиків, військовослужбовців, працівників сільського господарства та інших спеціалістів. .Обов'язковою умовою визначення пенсії за старістю для інвалідів є досягнення ними шістдесятирічного віку внаслідок загального захворювання або нещасного випадку застрахованої особи та здійснення страхових виплат за 12 календарних місяців до припинення роботи. На визначення розміру пенсії з інвалідності за загальним захворюванням впливає група інвалідності. Пенсія з інвалідності не може бути нижчою за соціальну пенсію. У Франції професійні каліцтва та професійні захворювання розглядаються як особливі ризики професійної діяльності (професійні ризики), які є травмами виробництва. Травми, отримані по дорозі на роботу та роботи, також пов'язуються з професійними захворюваннями. Страхування від нещасних випадків на виробництві є обов'язковим для всіх працівників. Існує різниця між тимчасовою та постійною непрацездатністю внаслідок виробничої травми або профе-

сійного захворювання. Якщо нещасний випадок стався з вини працівника, у фінансовій допомозі може бути відмовлено. І навпаки, збільшена фінансова допомога може бути надана у разі смерті жертви чи годувальника, якщо винен роботодавець.

У Франції існує складна система медичного страхування (74% від усіх витрат на охорону здоров'я). Загалом ця система ділиться на кілька окремих підсистем, які різняться за професійним характером. Найбільшу частку у країні займає «Загальна система медичного страхування» (Regime general d'assurance maladie), яка охоплює 80% населення. Медичне страхування охоплює майже 99% населення. Існує принцип перерозподілу коштів між страховими фондами для покриття дефіциту. Медичне страхування покриває медичні, стоматологічні та фармацевтичні витрати, а також лікарняні витрати. Медичні витрати надаються не тільки застрахованій особі, а й її дружині, дітям, родичам, які проживають з нею і управляють спільним домашнім господарством.

Великобританія є однією із країн Західної Європи з розвинутою системою соціального страхування. У британській системі соціального страхування є дві особливості. По-перше, у цій системі немає спеціальних інституціолізованих установ, які займаються страхуванням певних видів соціальних ризиків, таких як старість, хвороби, безробіття, нещасні випадки на виробництві тощо. У Великій Британії всі програми соціального страхування інтегровані в єдину систему соціального страхування. Аналогічна ситуація існує у системі охорони здоров'я, об'єднані послуги якої гарантовані державою кожному мешканцю країни.

По-друге, система соціального страхування Великобританії характеризується наданням соціальних послуг, а також історичним розвитком та їх тісним зв'язком з програмами особистого страхування[8]. Кожна з установ соціального захисту (державне соціальне забезпечення, соціальне страхування та додаткове особисте страхування) має приблизно рівну частку фінансових ресурсів у Великій Британії. Система соціального страхування Великобританії є єдиною системою, яка охоплює практично все населення країни. Вона поділена на дві основні підсистеми: національне соціальне страхування, включаючи пенсійне страхування, допомогу з інвалідності, страхування від нещасних випадків на виробництві, страхування з тимчасової непрацездатності, допомогу з хвороби та програми підтримки материнства; національна служба охорони здоров'я, яка надає медичні послуги усьому населенню країни.

Допомога з інвалідності у Великобританії надається громадянам за результатами медичного огляду. Інваліди також мають право на одноразову допомогу та пенсію за старістю. Особи, які не досягли пенсійного віку, мають право на пенсію,

зокрема домогосподарки, які не можуть працювати через незадовільний стан здоров'я. У Великій Британії люди старше 65 років, які страждають на фізичні або розумові недоліки, можуть щотижня одержувати фінансову допомогу з бюджету місцевого муніципалітету (на житло) для найму опікуна або помічника. Процедура отримання цієї фінансової допомоги значно спрощено. Така ж фінансова допомога надається у дещо іншій формі дітям-інвалідам та інвалідам віком до 65 років. У цьому випадку, якщо людина отримує допомогу з інвалідності, їй також надається пільговий тариф на придбання ліків, житла та низки комунальних послуг. Фінансова допомога доступна для людей з обмеженими можливостями, які працюють у Великій Британії. Ці гранти призначені для надання фінансової підтримки людям з обмеженими можливостями, які працюють через їхню обмежену працездатність. Людям з обмеженими можливостями, що працюють у країні, надається низка пільг, зокрема допомога по інвалідності. У Сполученому Королівстві система соціального страхування у разі отримання виробничого каліцтва передбачає особливу систему фінансової допомоги. Це стосується ризику загибелі людей та здоров'я жертв нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань унаслідок нещасних випадків на виробництві та інших нещасних випадків під час виконання ними своїх професійних обов'язків. Травми, отримані дорогою на роботу та з роботи, не вважаються виробничими травмами. Слід зазначити, що особлива увага приділяється дотриманню стандартів безпеки. Якщо нещасний випадок трапився з вини постраждалого на роботі, матеріальна допомога не виплачується. Нещасні випадки на роботі повинні бути належним чином зафіксовані. Вищезгадана система охоплює 70 про-

фесійних захворювань. Більшість з них вважаються адекватними та не потребують доказів зв'язку між виконанням певних професійних обов'язків та початком захворювання.

У Великій Британії допомогу на дитину покривають майже 100% сімей з дітьми. Фінансова допомога виплачується за першу дитину вище, ніж за наступних дітей. Слід зазначити, що у 1996 р. 6,7 трлн. фунтів було виплачено 12 млн. дітей із 7 млн. сімей по всій Великій Британії. Британські вчені вважають, що ця фінансова допомога є механізмом підтримки сімей з дітьми, запобігання бідності в сім'ях з дітьми, забезпечує справедливий механізм оподаткування для сімей з дітьми, виступаючи як форма зниження податкового навантаження [9].

Система соціального страхування в зарубіжних країнах суттєво різниться в окремо взятій країні залежно від інституційних, фінансових та організаційних характеристик. Стійкість та збалансованість систем соціального страхування визначаються основними параметрами формування дохідної та видаткової частини бюджетів системи. До основних параметрів систем соціального страхування, що визначають їх дохідну частину відносяться: розмір страхового тарифу на фінансування системи; наявність та розмір граничних розмірів заробітної плати — бази для справляння страхових тарифів (максимальних та мінімальних) та їх взаємозалежність з обмеженнями на максимальний розмір допомоги за системою соціального страхування. Про ставки соціального страхування на випадок тимчасової непрацездатності свідчать дані (Табл. 1). Аналіз тарифів, що застосовуються на якісному рівні, дає змогу виявити загальні тенденції в системах тарифікації, незважаючи на різні правила призначення та виплати допомоги.

Таблиця 1

Ставки внесків на обов'язкове страхування на випадок тимчасової непрацездатності

Країна	Ставка внесків, %			Наявність максимальної зарплати, що страхується
	Наймані працівники	Роботодавці	Усього	
Болгарія	1,4	2,1	3,5	так
Чехія	0,0	2,3	2,3	так
Греція	0,4	0,8	1,2	так
Угорщина	2,0	0,5	2,5	так
Італія	0,0	2,7	2,7	так
Казахстан	0,0	5,0	5,0	так
Литва	0,0	3,4	3,4	ні
Латвія	0,0	3,5	3,5	ні
Польща	2,5	0,0	2,5	ні
Португалія	0,0	3,8	3,8	так
Україна	0,0	2,4	2,4	так
Словаччина	1,4	1,4	2,8	так
Фінляндія	0,8	2,1	2,9	ні

Джерело: побудовано авторами на основі [6–9]

Основне навантаження щодо фінансування соціального страхування з тимчасової непрацездатності несуть роботодавці. Водночас у низці країн цей тягар із ними поділяють і працівники. Так, у Польщі роботодавець не робить відрахувань до системи соціального страхування, страхові внески до неї у розмірі 2,5% перераховує працівник. Проте роботодавець за рахунок своїх коштів оплачує працівникам 33 дні тимчасової непрацездатності на рік у розмірі 80% від середньої заробітної плати за останні шість місяців. Основне навантаження з фінансування допомоги з тимчасової непрацездатності несуть працівники в Угорщині — 2,0%, тоді як ставка внеску для роботодавців дорівнює лише 0,5%. У Казахстані тимчасову непрацездатність повністю оплачують роботодавці за рахунок власних коштів, проте вони також перераховують у систему соціального страхування страхові внески у розмірі 5% від суми всіх відрахувань

Незважаючи на суттєві відмінності у правилах призначення допомоги з тимчасової непрацездат-

ності у розглянутих країнах, розмір тарифу страхових внесків на даний вид страхування у більшості з них варіюється не дуже значно: у межах 2,3% — 3,8%. Вищі тарифи встановлені в Казахстані та Білорусії — 5,0% та 6,0% відповідно. При цьому в Казахстані вся допомога з тимчасової непрацездатності виплачується за рахунок коштів роботодавця.

В Україні ж важливе значення для соціального страхування має розмір заробітної плати, від якої встановлюється єдиний соціальний внесок. ЄСВ в подальшому розчіплюється на страхування: пенсійне, на випадок безробіття, на випадок непрацездатності і нещасних випадків. Про розміри ЄСВ в динаміці за роками свідчать дані Таблиці 2.

Результати дослідження свідчать, що за аналізований період переважає зростання єдиного соціального внеску. Найбільший зростання мало місце в 2017 р. розмір росту порівняно з 2016 р. становить 352 грн або 100%. В той же час, за цей же період мало місце зменшення розміру єдиного со-

Таблиця 2

Динаміка зміни мінімального ЄСВ в абсолютному та відсотковому значенні за роками

Період	Єдиний соціальний внесок (грн.)		Темп росту (зменшення) до попереднього періоду
01.01.2011–31.03.2011	326,53		
01.04.2011–30.09.2011	333,12	6.59	2.0
01.10.2011–30.11.2011	341,80	8.68	2.6
01.12.2011–31.12.2011	348,39	6.59	1.9
01.01.2012–31.03.2012	372,33	23.94	6.9
01.04.2012–30.06.2012	379,62	7.29	2.0
01.07.2012–30.09.2012	382,39	2.77	0.7
01.10.2012–30.11.2012	387,95	5.56	1.5
01.12.2012–31.12.2012	393,50	5.55	1.4
01.01.2013–30.11.2013	398,01	4.51	1.1
01.12.2013–31.12.2013	422,65	24.64	6.2
01.01.2014–31.12.2014	422,65	0.00	0
01.01.2015–31.08.2015	422,65	0.00	0
01.09.2015–31.12.2015	478,17	55.52	13.1
01.01.2016–30.04.2016	303,16	-175.01	-36.6
01.05.2016–30.11.2016	319,00	15.84	5.2
01.12.2016–31.12.2016	352,00	33.00	10.3
01.01.2017–30.04.2017	704,00	352.00	100.0
01.05.2017–30.11.2017	704,00	0.00	0
01.12.2017–31.12.2017	704,00	0.00	0
01.01.2018–31.12.2018	819,06	115.06	16.3
01.01.2019–31.12.2019	918,06	99.00	12.1
01.01.2020–31.08.2020	1039,06	121.00	13.2
01.09.2020–31.12.2020	1100,00	60.94	5.9
01.01.2021–30.11.2021	1320,00	220.00	20.0
01.12.2021–31.12.2021	1430,00	110.00	8.3
01.01.2022–30.09.2022	1430,00	0.00	0
01.10.2022	1474,00	44.00	3.1

Джерело: розроблено авторами

ціального внеску, зокрема в 2016 р. на 175,01 грн або 36,6%. Загальновідомо, що зростання розміру єдиного соціального внеску безпосередньо залежить від розміру мінімальної заробітної плати, який щорічно встановлюється з прийняттям Закону «Про Державний бюджет України» на відповідний рік.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, підсумовуючи вищесказане про системи соціального страхування в розвинених країнах Західної Європи, можна зробити висновок, що модель соціального страхування, яка застосовується в цих країнах, характеризується такими елементами: а) демократичним управлінням; б) прозорістю фінансових потоків; в) некомерційним характером страхових організацій під контролем держави. У країнах ЄС системи соціального страхування охоплюють майже 100% населення, іншими словами, коло суб'єктів, які мають право на соціальне страхування, повністю відповідає

положенням міжнародних договорів. До них належать люди похилого віку, інваліди, діти, безробітні, малозабезпечені та вагітні жінки. Щодо видів соціального страхування, то слід зазначити, що вони є цілком традиційними та відповідають міжнародним стандартам. Інкорпорування досвіду зарубіжних систем соціального страхування у вітчизняну практику є важливим завданням з економічних і соціальних причин та може бути важливим кроком для поліпшення якості життя населення, стабільності суспільства і підтримки економічного розвитку країни. В подальших дослідженнях пропонується детально проаналізувати закони і нормативні акти, що регулюють системи соціального страхування в кожній країні. У тому числі страхові внески, обов'язкове і добровільне страхування. Вивчити можливості адаптації елементів успішних систем соціального страхування в інших країнах до національних умов.

Література

1. Чугунов І. Я., Насібова О. В. Фінанси пенсійного забезпечення : монографія. Київ : КНТЕУ, 2017. 248 с.
2. Романець О. В. Система соціального захисту: досвід Франції. *Наукові записки. Серія «Економіка»*. 2008. Вип. 10. С. 408–416. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/132275731.pdf> (дата звернення: 12.10.2023)
3. Буряченко О. Є. Сутність поняття пенсійного забезпечення в науковому дискурсі. Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. Харків : ХарПІДУ НАДУ, 2015. Вип. 2(49). С. 90–98.
4. Тлуста Г. Медичне страхування в реформуванні системи охорони здоров'я України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. 3(156). С. 65–70. URL: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/156_65-70.pdf (дата звернення: 13.10.2023)
5. Павлова Л. О. Зарубіжний досвід пенсійних реформ та їх вплив на українську модель пенсійного забезпечення. Розвиток економіки України в умовах активізації євро інтеграційних процесів : матеріали міжнар. наукової студентсько-аспірант. конф. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2012. С. 241–243.
6. Козак Т. М. Досвід провідних країн світу у побудові дієвої пенсійної реформи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 23. С. 120–125. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2017/24.pdf (дата звернення: 17.10.2023).
7. Семенченко О. Британія: Національна система охорони здоров'я безкоштовна для всіх. *Радіо Свобода: веб-сайт*. 2010. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/1973941.html> (дата звернення: 12.10.2023).
8. Гаврилюк В. Досвід уряду великої Британії під час реалізації актуальних завдань у соціально-економічній сфері: Уроки для уряду України. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 22. Політичні науки та методика викладання соціально-політичних дисциплін*. 2023. 22(32). С. 42–49. doi: <https://doi.org/10.31392/pnspd.v22i32.1289>; URL: <https://sj.npu.edu.ua/index.php/pnspd/article/view/1289> (дата звернення: 12.10.2023).
9. Global research on governance and social protection. Global Overview. *United Nations*. 2021. URL: https://www.un.org/development/desa/dspd/wp-content/uploads/sites/22/2021/08/Global-overview_SP-Governance_June-2021.pdf (дата звернення: 13.10.2023).

References

1. Chuhunov, I. J., Nasibova, O. V. (2017). *Finansy pensiinoho zabezpechennia* [Pension finance]. Kyiv : KNTEU [in Ukrainian].
2. Romanets, O. V. (2008). *Systema sotsialnoho zakhystu: dosvid Frantsii* [The social protection system: the experience of France]. *Naukovi zapysky. Seriiia «Ekononika» — Scientific Notes, «Economics» series, 10*, 408–416. Retrieved from <https://core.ac.uk/download/pdf/132275731.pdf> [in Ukrainian].
3. Buriachenko, O. Ye. (2015). *Sutnist poniattia pensiinoho zabezpechennia v naukovomu dyskursi* [The essence of the concept of pension provision in scientific discourse]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia: zb. nauk. prats*. Kharkiv: NADU, 2(49), 90–98 [in Ukrainian].
4. Tlusta, H. (2014). *Medychne strakhuvannia v reformuvanni systemy okhorony zdorovia Ukrainy* [Health insurance in the reform of the health care system of Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa*

Shevchenka. Ekonomika — Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 3(156), 65–70. Retrieved from http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/156_65-70.pdf [in Ukrainian].

5. Pavlova, L.O. (2012). Zarubizhnyi dosvid pensiinykh reform ta yikh vplyv na ukrainsku model pensiinoho zabezpechennia [Foreign experience of pension reforms and their impact on the Ukrainian model of pension provision]. *Rozvytok ekonomiky Ukrainy v umovakh aktyvizatsii yevro intehratsiinykh protsesiv: materialy mizhnar. naukovoї studentsko-aspirant. konf. Lviv: LNU im. Ivana Franka.* (pp. 241–243) [in Ukrainian].

6. Kozak, T.M. (2017). Dosvid providnykh krain svitu u pobudovi diievoi pensiinoї reform [Experience of the world's leading countries in building an effective pension reform]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 23, 120–125. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2017/24.pdf [in Ukrainian].

7. Semenchenko, O. (2010). Brytaniia: Natsionalna systema okhorony zdorovia bezkoshtovna dlia vsikh [Britain: National healthcare system is free for all]. *Radio Svoboda: vebseit — Radio Svoboda: website.* Retrieved from <https://www.radiosvoboda.org/a/1973941.html> [in Ukrainian].

8. Havryliuk, V. (2023). Dosvid uriadu velykoi Brytanii pid chas realizatsii aktualnykh zavdan u sotsialno-ekonomichnii sferi: Uroky dlia uriadu Ukrainy [The experience of the UK government in implementing urgent tasks in the socio-economic sphere: Lessons for the Government of Ukraine]. *Naukovyi chasopys NPU imeni M.P. Dragomanova. Serii 22. Politychni nauky ta metodyka vykladannia sotsialno-politychnykh dystsyplin — Scientific Journal of the National Pedagogical Dragomanov University. Series 22. Political Sciences and Teaching Methodology of Socio-Political Disciplines*, 22(32), 42–49. Retrieved from <https://sj.npu.edu.ua/index.php/pnsdp/article/view/1289> [in Ukrainian].

9. Global research on governance and social protection. Global Overview. (2021). *United Nations.* Retrieved from https://www.un.org/development/desa/dspd/wp-content/uploads/sites/22/2021/08/Global-overview_SP-Governance_June-2021.pdf [in English].

Богріновцева Людмила Миколаївна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Bohrinovtseva Liudmyla
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing
ORCID: 0000-0001-9597-1085*

Заїчко Ірина Володимирівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Zaichko Iryna
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing
ORCID: 0000-0002-6080-2959*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9227

ІННОВАЦІЇ В ІНСТИТУЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

INNOVATIONS IN INSTITUTIONAL ENSURING THE DEVELOPMENT OF THE CREDIT MARKET OF UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто питання впровадження інновацій для забезпечення розвитку кредитного ринку України, визначено напрями впровадження інновацій, пов'язані з процесами цифровізації, дистанційними взаємовідносинами кредитора і споживача. Проаналізовано вплив сучасних технологічних та організаційних інновацій на функціонування кредитних установ. Встановлено, що сучасні технологічні та організаційні інновації значно покращили функціонування кредитних установ, сприяючи зростанню їхньої конкурентоспроможності. Обґрунтовано важливість правового та регуляторного середовища для сприяння інноваціям у фінансовому секторі та забезпечення стабільності та довіри на кредитному ринку, а стабільність та довіра на кредитному ринку важливі для приваблення інвестицій та розвитку економіки. Визначено, що в сучасних умовах цифровізації та доступу до швидкісного інтернету дістало подальшого розвитку банківське онлайн кредитування та впроваджені нові формальні правила, що покращують стійкість кредитних спілок, що сприяє забезпеченості процесів споживчого кредитування. Зазначена важливість впровадження цифрового та пірингового (P2P) кредитування. Встановлено, що цифрове кредитування, пов'язане з розвитком фінтехнологій та великих технологій, при впровадженні може створювати конкуренцію банківському кредитуванню чи його доповнювати в залежності від зрілості інституту регулювання і нагляд, створених інституційних умов доступу та гарантій. Обґрунтовано важливу роль державної підтримки в частині запровадження державних програм кредитування та розширення доступності для кредитування бізнесу на засадах сталого розвитку. Зроблено висновок про напрями впровадження інновацій, які забезпечать розвиток кредитного ринку в умовах інтеграції України у ЄС, зокрема: законодавчі ініціативи для створення умов для розвитку інституту банківського кредитування та небанківського кредитування в частині покращення довіри, доступності, прозорості і гарантій, покращення регулювання і пруденційного нагляду; державна підтримка доступу до кредитування у вигляді цільових пільгових державних програм кредитування та прозорої політики НБУ; запровадження нових видів кредитування, поступове впровадження P2P-кредитування на конкурентній основі.

Ключові слова: цифрове кредитування, пірингове (P2P) кредитування, банківське кредитування, інновації кредитного ринку, інституційне забезпечення.

Summary. The article examines the issue of introducing innovations to ensure the development of the credit market of Ukraine, defines the directions of introducing innovations related to digitalization processes, remote creditor-consumer relationships. The impact of modern technological and organizational innovations on the functioning of credit institutions is analyzed. It was established that modern technological and organizational innovations significantly improved the functioning of credit institutions, contributing to the growth of their competitiveness. The importance of the legal and regulatory environment for promoting innovation in the financial sector and ensuring stability and confidence in the credit market is substantiated, and stability and confidence in the credit market are important for attracting investment and developing the economy. It was determined that in the modern conditions of digitization and access to high-speed Internet, bank online lending has received further development and new formal rules have been implemented that improve the stability of credit unions, which contributes to the security of consumer lending processes. The importance of the introduction of digital and peer-to-peer (P2P) lending is noted. It has been established that digital lending associated with the development of fintechologies and big technologies when implemented can compete with bank lending or complement it depending on the maturity of the regulatory and supervisory institution, the established institutional conditions for access and guarantees. The important role of state support in the implementation of state lending programs and the expansion of access to business lending on the basis of sustainable development is substantiated. A conclusion was drawn on the directions for the implementation of innovations that will ensure the development of the credit market in the conditions of Ukraine's integration into the EU, in particular: legislative initiatives to create conditions for the development of the institution of bank lending and non-bank lending in terms of improving trust, accessibility, transparency and guarantees, improving regulation and prudential supervision; state support for access to credit in the form of targeted preferential state credit programs and transparent policy of the NBU; introduction of new types of lending, gradual introduction of P2P lending on a competitive basis.

Key words: digital lending, peer-to-peer (P2P) lending, bank lending, credit market innovations, institutional support.

Постановка проблеми в загальному вигляді.

Кредитний ринок виконує особливу роль у стимулюванні розвитку соціально-економічних систем. На сьогодні системною проблемою національного кредитного ринку є насамперед нагромадження значних масштабів проблемної кредитної заборгованості та зростаючі кредитні ризики в усіх сегментах кредитного ринку через військово-політичну нестабільність, що обмежує кредитування національної економіки. Відтак, в період стрімкого розвитку інформації та штучного інтелекту з однієї сторони, та кризового стану економіки, внаслідок військової агресії Росії — з іншої, виникає гостра необхідність запровадження інновацій, пов'язаних зі спрощенням доступу до кредитування як фізичних так і юридичних осіб з метою забезпечення достатнього обсягу кредитних ресурсів для розвитку економіки України та покращення добробуту громадян в умовах інтеграції України у європейський простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку кредитного ринку за умов застосування нових платформ і технологій присвячені праці вітчизняних вчених, зокрема, М. Адаменко, Г. Волкова, В. Дашкевич [1], П. Бечко [2], С. Волосович [3], А. Жаворонок [4], О. Москвічова [5], І. Охрименко [6], М. Пожидаєва [7], Л. Самойленко [8]. Проте існують ряд важливих питань та невирішених проблем, які необхідно врахувати для подальшого покращення інституційного забезпечення цього сектору. Інновації можуть виявитися ключовими вирішальними факторами у цьому процесі.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у деталізації напрямів впровадження інновацій на кредитному ринку та створення інституційних умов для забезпечення розвитку кредитного ринку.

Виклад основного матеріалу. Наразі прослідковуються щонайменше чотири ключові особливості, які спонукають до впровадження інновацій в умовах інституційних змін. По-перше, це тренд цифровізації, який швидко розвивається; по-друге, це інноваційні перебудови економіки України, пов'язані з імплементацією цілей сталого розвитку; по-третє, інновації в інституційному організаційно-правовому забезпеченні, пов'язані із набуттям України статусу кандидата в члени ЄС; по-четверте, інноваційні зміни, продиктовані супротивом українського народу у війні з Російською Федерацією, з чітко вираженим дефіцитом ресурсів на відновлення економіки. Всі ці особливості актуалізують створення новітніх інститутів і, відповідно умов для інновацій щодо доступного кредитування та забезпечення кредитним ринком макрофінансової стабільності.

Що стосується тренду цифровізації, і пов'язаних з ним новацій, то слід відмітити, що цифрові трансформації на кредитному ринку стали відчутними ще у період пандемії COVID-19. Пандемія змусила мільйони українців переглянути свої витрати і способи управління особистим бюджетом і прискорила процеси цифровізації. Під тиском карантину учасники кредитного ринку поступово перейшли до безготівкових платежів. В результаті кредитний ринок відповів зростанням онлайн кредитування, незважаючи на кризу. Так, у 2020 році було укладено віддалено близько 10 мільйонів договорів позик, і відтак, зростання у порівнянні з 2019-м склало 12,5% [9].

Отримавши перший простий і комфортний досвід віддаленого кредитування, споживачі і в подальшому демонструють готовність одержувати

від постачальників цифрове кредитування, оскільки подавати заявку на кредит без спілкування з оператором і отримувати гроші протягом лічених хвилин — це зручно, оперативно і не потребує додаткових витрат. Тому у короткостроковій перспективі у кредиторів постає завдання навчити клієнта бути фінансово грамотним у використанні нових інструментів і продемонструвати безпеку цифрових каналів. У довгостроковій — потрібно вибудувати бізнес, із запровадженням цифрового кредитування на основі інноваційних технологій, не покладаючись на офлайн-відділення.

Під цифровим кредитуванням, у широкому сенсі, слід розуміти новачки, які передбачають взаємодії з фінтех екосистемою і клієнтом, в результаті яких споживач отримує швидко і легко обслуговування з кредитування в онлайн режимі. Такі інновації сприяють інституційним перетворенням кредитного ринку, тобто вони продукують появу нових правил, норм кредитування, які значною мірою посилюють розвиток кредитного ринку, оскільки кредитні операції стають більш доступними для клієнтів. Крім цього, завдяки цифровізації та розвитку фінтехнологій, з'являються нові кредитні продукти, форми і методи кредитування. На цій основі, для забезпечення розвитку кредитного ринку важливо, щоб шляхом перетворень формальних і неформальних норм і правил кредитний ринок набув інституційних змін, для того, щоб зміцнити фундамент для подальшого забезпечення кредитування фізичних і юридичних осіб. Важливо також створити доступ до інновацій-

них послуг та продуктів кредитування на основі гарантій і безпеки суб'єктам кредитного ринку.

В цьому контексті важливо адаптувати зарубіжний досвід впровадження цифрового кредитування як альтернативного банківського кредитування, що створює конкуренцію в сегменті споживчого кредитування.

Цифрове кредитування відноситься до технологічного кредитування, тобто кредитування, яке притаманне країнам з розвинутими ринками, де стосунки між кредиторами фінтех чи великих технологій і банками стали конкурентними за своєю природою. Відтак, високотехнологічне кредитування, як інновацію, можна розглядати як серйозну конкуренцію в наданні кредитів на основі цифровізації.

Аналіз досліджень у сфері цифрового кредитування окремими вченими зводиться до аналізу впливу цифрового кредитування на конкурентне середовище кредитних ринків країн із високотехнологічним економічним укладом і країн, що розвиваються. Зокрема, увага вчених зосереджується в сегменті технологічних фінансів («fintech»), а також великих технологій («bigtech»), що надають альтернативні кредити.

Розвиток секторів FinTech і BigTech за останнє десятиліття (рис. 1) позначився на ефективності діяльності традиційних фінансових посередників.

Вплив цифрового кредитування на ефективність банків залежить від того, чи є продукти, пропонувані цими альтернативними цифровими кредиторами, доповнюючими чи замінами тих,

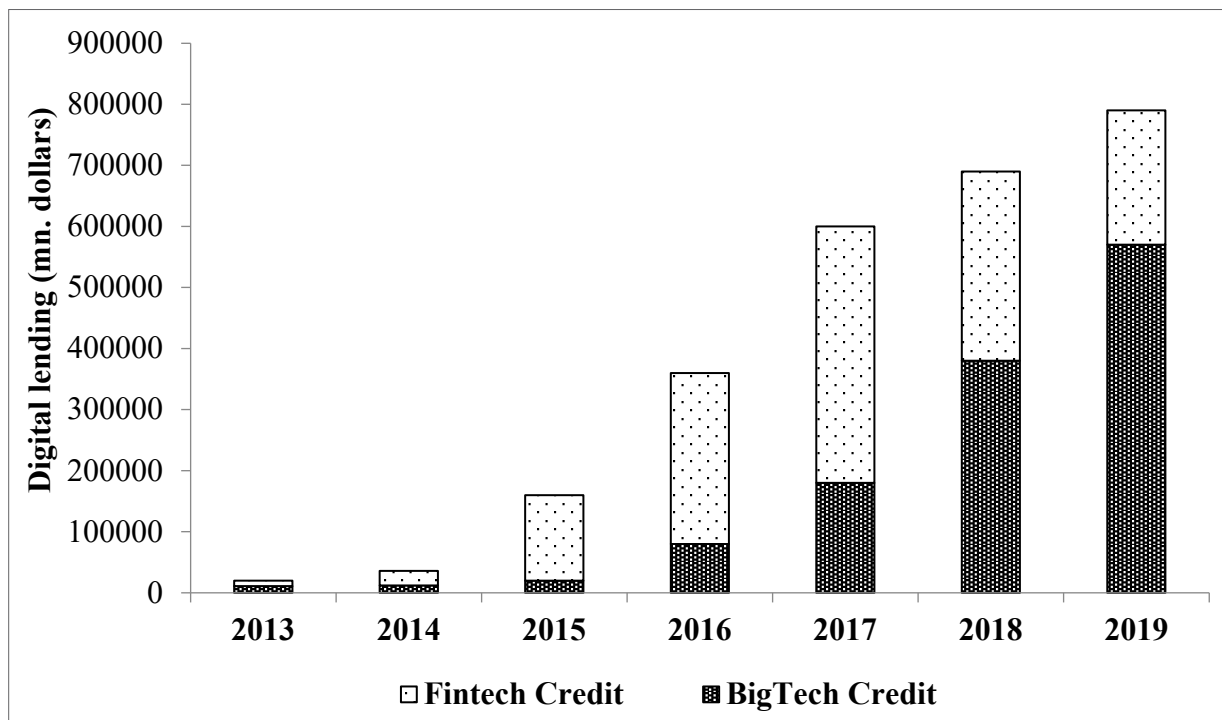


Рис. 1. Еволюція альтернативного цифрового кредитування (BigTech і Fintech Credit)

Джерело: побудовано авторами за даними [10]

що надають банки. Ці продукти були б доповнюючими, якби цифрові та традиційні кредитори могли співіснувати без значної міграції позичальників та інвесторів у компанії FinTech та BigTech. Цифрове кредитування надають не лише технологічні компанії, воно також може надаватися фінансовими компаніями через їхні цифрові канали (наприклад, банківські програми або платформи). У цьому відношенні висновки Т.Балука, А.Бергера та Й.Хакні [10] показують, що фінтех-компанії ефективніші в обробці жорсткої інформації. Використання надійної інформації цифровими кредиторами може покращити їхні рішення та зменшити потенційний негативний вибір. Таким чином, якщо банки зможуть забезпечити кращі умови кредитування та довгострокові відносини з клієнтами, вони зможуть зберегти свою конкурентну перевагу у наданні позик. При цьому зростання обсягів цифрових кредитів не повинно вплинути на роботу банку [11].

Проте є ряд науковців, які здійснювали дослідження на рівні окремих банків в частині впливу на їх діяльність цифрового технологічного кредитування. Зокрема, завдяки аналізу на рівні країни Pedro J. Cuadros-Solas, Elena Cubillas [11] надали докази, що існує негативний зв'язок між альтернативним цифровим кредитуванням і банківською діяльністю та продуктивністю галузі. Тобто, відслідкували погіршення в діяльності банківського сектору через збільшення обсягу кредитів, які пропонують цифрові кредитори, такі як компанії FinTech і BigTech. Фінтех-компанії гнучкі, у них немає успадкованої громіздкої інфраструктури, як у банків, тому вони швидше впроваджують інновації. Це дозволяє успішно справлятися з кризовими явищами в економіці.

Відтак, не слід ігнорувати вплив цифрового фінтехкредитування на розвиток кредитного ринку і, на нашу думку, позитивні чи негативні наслідки такого впливу залежить від того, чи є міцними інститут регулювання і пруденційного нагляду, тобто інститут держави у забезпеченні умов із запровадження такої новації. У підтвердження цьому, рядом дослідників доведена гіпотеза про те, що менш суворе регулювання може приваблювати фірми FinTech [12; 13]. Існування регулюючого арбітражу може сприяти і зростанню цифрових кредитів і зниженню ефективності банків. У цьому контексті де Рур, Пеліззон і Такор [14] стверджують, що ефект заміщення залежить від регулятивних витрат і наявності адекватного капіталу в банківській системі.

Особливо важливим для впровадження інновацій є сучасний період, який характеризується як період військового супротиву російській агресії, для якого характерним є втрата звичних гарантій і невизначеність вартості власних активів, а ще більше зобов'язань, що дезорієнтує індивідів

в оцінці відповідних змін. Нині, фактично формальні регулятори перестають відігравати стабілізуючу роль, а норми публічного права починають діяти всупереч нестандартній економічній поведінці. При цьому не йдеться про протиставлення формальних і неформальних інституційних норм — потрібні як ті, так і інші, і в умовах організованих ринків їх дії взаємно підсилюються. Загалом, виникає необхідність інституційної перебудови, яка викликана наявним дисбалансом формальних і неформальних правил економічного відновлення, коли перші слабкі й недопрацьовані, а другі відображають певні поведінкові стереотипи довоєнного періоду існування економіки України.

З огляду на це, швидкоплинні новації мають вибудовуватися на еволюційній основі, цьому повинні сприяти прискорені реформи з метою перетворення неформальних інституційних норм у формальні з жорсткими формальними вимогами.

В умовах дефіциту ресурсів посилюється значення і роль інститутів кредитного ринку та їх здатність до перетворень з метою забезпечення макрофінансової стабільності та економічного відновлення в умовах євроінтеграції та сталого розвитку економіки України. Відтак, наступним напрямом, що сприяє впровадженню інновацій для забезпечення розвитку кредитного ринку є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом для впровадження інноваційних перетворень в Україні у напрямі сталого розвитку. Проєкт Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 року пройшов обговорення з червня до грудня 2016 року на регіональних та національних консультаціях, у яких взяли участь представники органів державної влади та місцевого самоврядування всіх областей України, депутати різних рівнів, науковці та освітяни, представники інститутів громадянського суспільства, професійних об'єднань, бізнесу, ЗМІ, експерти міжнародних організацій. Стратегія спрямована на досягнення визначеної мети розвитку, а інструментом її впровадження є Національний план дій (дорожня карта) переходу України до сталого розвитку, який ухвалено після затвердження Стратегії [15].

Важливою інновацією в кредитуванні, яка працює на стаке економічне відновлення України, є державна програма кредитування за диференційованими пільговими ставками: 5% річних; 7% річних; 9% річних, які формують інститут доступного кредитування (табл. 1).

Для створення інноваційних бізнесів надаються також кредитні гарантії за кредитами мікро- та малих підприємств, які не володіють достатнім розміром майна для передачі його в забезпечення за кредитом або характеризуються підвищеними кредитними ризиками, наприклад, як новостворені підприємства. Завдяки кредитним гарантіям держава через Фонд розвитку підприємництва по-

Таблиця 1

Державна програма кредитування «Доступні кредити 5–7–9%»
для потреб е-відновлення та сталого розвитку

Кредитна ставка	Умови кредиту	Мета кредиту	Активізація та відновлення бізнесів (створення додаткових робочих місць — підвищення зайнятості населення — збільшення податкових надходжень)
5%	Для бізнесу з річним доходом до 25 млн. грн	Інвестиційний кредит	За умови найму двох працівників протягом кварталу
7%	Для бізнесу з річним доходом до 25 млн. грн	Інвестиційний кредит	За кожне наступне нове робоче місце відсоткова ставка зменшується на 0,5% річних
9%	Для бізнесу з річним доходом більше 50 млн. грн	Інвестиційний кредит	За кожне наступне нове робоче місце відсоткова ставка зменшується на 0,5% річних

Джерело: складено авторами за даними [16]

криває частину кредитного ризику ММП, створюючи умови для залучення банківського кредиту. Державна підтримка у вигляді Кредитних гарантій надається виключно у поєднанні з підтримкою у вигляді Компенсації процентів за кредитами ММП, які відповідають вимогам програми [15].

До переваг зазначеної державної програми слід віднести, по-перше, прозорі та прості процедури реалізації, які розробив ФРП, базуючись на 25-річному досвіді Фонду впровадження міжнародних програм фінансової підтримки МСП відповідно до кращих світових практик, а також регіональних програм часткової компенсації відсотків за рахунок коштів місцевих бюджетів. По-друге, це постійна та оперативна адаптація Програми до змінних умов поточної ситуації в країні та світі (йдеться про пандемію COVID-19 та запровадження воєнного стану в країні). По-третє, до Програми 5–7–9% протягом першого року її реалізації приєдналися практично всі банки України, які кредитують малих та середніх підприємців, завдяки чому конкуренція на банківському ринку перейшла від цінової конкуренції — до якісної конкуренції здійснення кредитних операцій, від чого в підсумку виграв малий бізнес.

Підсумовуючи, можна впевнено стверджувати, що Державна програма «Доступні кредити 5–7–9%» стала успішною завдяки прозорим процедурам, постійній адаптації до змінних умов, участі майже всіх банків України, а головне — готовності українського бізнесу розвиватися, незважаючи на труднощі [16].

Стосовно безпосередньо банківського кредитування, в тому числі споживчого, інноваціями на кредитному ринку слід вважати реалізацію у господарській практиці результатів досліджень і розробок у вигляді нових банківських продуктів і послуг, нових методів обслуговування клієнтів, нових технологій в інформаційно-технічній взаємодії зі споживачами кредитних послуг, нових принципів управління кредитним ризиком, в тому числі, нових підходів щодо оцінки кредитоспро-

можності клієнтів, виходу на нові сегменти кредитного ринку. При цьому, важливим завданням кредитно-інвестиційних інновацій банків є забезпечення втілення новітніх інструментів дослідження та автоматизації банківських технологій зі вдосконаленням наявних і створенням та просуванням нових банківських послуг, поліпшення якості обслуговування клієнтів, що сприятиме задоволенню потреб клієнтів, забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності вітчизняних банків [6].

Інновації в сфері банківського кредитування останні десятиліття були пов'язані з розширенням кола суб'єктів та цілей кредитування, вдосконаленням процедур надання кредитів та створенням певної інституційної «зовнішньої інфраструктури», спрямованої на мінімізацію кредитних ризиків [17].

Що стосується банківських послуг з кредитування, то наразі банківські відділення вже не є єдиним каналом надання послуг з кредитування. Існують різні можливості отримання кредиту та сплати відсотків за ним, зокрема через сайти комерційних банків, мобільні додатки для смартфонів, старт-годинників тощо [20]. Отже, дистанційне кредитування забезпечує вищу доступність до цієї послуги для всіх фізичних та юридичних осіб у будь-який час 24/7. Крім того, кредитний процес потребує супроводження кредитного спеціаліста та цілої низки консультацій. В умовах дистанційного кредитування комерційний банк має можливість забезпечити зручне обслуговування позичальника з вільним вибором каналів зв'язку, наприклад, створити електронного консультанта або організувати обслуговування у формі «спілкування у реальному часі». Для супроводження кредитного процесу також доцільно використовувати роботизовані інструменти — нагадування про сплату процентів за кредитом, час завершення кредитного договору, можливості внесення коштів на кредитний рахунок тощо. Значні переваги роботизованих інформаторів у тому, що вони

у будь-який час можуть охопити значний обсяг клієнтської бази, не втомлюються та не виказують негативних емоцій у бік клієнтів-позичальників. Це зменшує витрати банку, пов'язані з наданням послуг з кредитування [1].

Загалом, банківське кредитування переважає на ринку кредитних послуг в Україні, а небанківське кредитування для розширення сфери використання потребує оновлення правил доступу, гарантій, збільшення довіри клієнтів. Важливою інновацією для його розвитку є нові інституційні норми, які пропонуються на законодавчому рівні та які будуть впроваджені у 2024 році. До них відносять надання кредитним спілкам дозволу здійснювати такі фінансові послуги, як обмін валют та окремі види платіжних послуг. Тобто, розширюється перелік осіб, які можуть стати членами кредитних спілок. Ними зможуть бути не лише фізичні особи, а й юридичні. Йдеться про фермерські господарства, ОСББ, кооперативи, мікропідприємства. Документом підвищується рівень капіталізації та стресостійкості кредитних спілок для зміцнення надійності сектору та довіри до нього споживачів. Запроваджується ризик-орієнтований підхід до нагляду, впроваджується система завчасного попередження ризиків для швидкого реагування на можливі проблеми в діяльності кредитної спілки. За законом, кандидатів на посади керівників кредитної спілки має погоджувати Національний банк України. Крім того, НБУ надають право вимагати заміни будь-кого з керівників, головного ризик-менеджера та головного комплаєнс-менеджера, керівника підрозділу внутрішнього аудиту, якщо їх професійна придатність та/або ділова репутація не відповідають встановленим нарегулятором вимогам [18].

Достатньо новим для українського кредитного ринку є P2P-кредитування («peer-to-peer» або «person-to-person»). Сутність такого кредитування зводиться до запозичення грошей між фізичними особами без залучення фінансових установ за допомогою спеціальних онлайн-сервісів, для яких характерним є реєстрація кредиторів та позичальників на P2P-платформах, далі відбувається пошук вигідних пропозицій за рейтингами позичальників, відсотковими ставками, термінами кредитування тощо. Наостанок укладається договір з P2P-платформою, яка бере комісійну винагороду. Це вимагає запровадження повноцінного інституту пірингового кредитування в Україні, тобто запровадження онлайн сервісів, формальних норм і правил функціонування пірингових платформ, захисту прав учасників P2P-кредитування, тощо. Такий інноваційний інститут повинен бути напрацьований в Україні і забезпечити формальні норми і правила та дієві інструменти і механізми, які можуть використовуватися на практиці, якісно регулюватимуть відносини між різними суб'єктами пірингового кредитування.

У закордонній практиці P2P-кредитування застосовується як альтернатива банківському кредитуванню в окремих сегментах. Тому важливо, при запровадженні інституту P2P-кредитування в Україні визначити, якою мірою банки та платформи кредитування P2P є взаємозамінними та доповнюючими, тобто чи обслуговують вони різні сегменти клієнтів. О. Ковалевський та П. Пісанід [19] досліджуючи ринки США, використовуючи дані провідної американської P2P-платформи, зробили висновок, що в сегментах кредитного ринку, де P2P-кредитування набуло розвитку, відповідно банки зазнали негативних кредитних шоків. Крім того, перекочували неякісні клієнти банку до кредитування P2P, що негативно вплинуло на загальну якість кредитного портфеля. Водночас, з точки зору невеликих кредитів, P2P і банки доповнюють один одного.

Запровадження однорангового (пірингового) кредитування в Україні потребує в першу чергу розробки нормативно-правового забезпечення для його функціонування. Зокрема, потребує розробки законопроект про діяльність онлайн платформ та пірингове кредитування у якому необхідно передбачити: контролюючий орган онлайн платформ; порядок створення і державної реєстрації онлайн платформ; порядок регулювання діяльності онлайн платформ; порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями; порядок оформлення P2P кредитів; порядок повернення боргу позичальником; порядок ведення звітності онлайн платформ; порядок застосування санкцій до онлайн платформ; порядок захисту прав та інтересів кредиторів та позичальників; порядок взаємодії сервісів пірингового кредитування та Фонду гарантування вкладів; порядок оформлення та реалізації заставленого майна; порядок страхування P2P кредитів; порядок застосування штрафних санкцій до позичальника у разі невиконання зобов'язань; порядок співпраці з бюро кредитних історій; встановлення контролю за простроченими кредитами; порядок конвертування валют, при виході на зарубіжний ринок; порядок ліквідації онлайн платформ.

Уряд повинен передбачити всі можливі варіанти діяльності сервісів P2P кредитування та встановити нормативно-правову базу їх регулювання. Без законодавчого регулювання даний вид кредитування, більшість інвесторів вважають фінансовою пірамідою. Особливо, потрібно встановити порядок контролю за неплатоспроможними позичальниками, адже, через те що позичальник не виплачує вчасно свій борг, інвестор не отримує вчасно свої кошти і підривається репутація онлайн платформи. Така ситуація, звичайно, не сприяє розвитку P2P кредитування. Тому для захисту кредиторів уряд повинен впровадити порядок створення системи скорингу, резервних фондів платформ чи їх співпрацю з Фондом гарантування вкладів [4].

Кредитний ринок в Україні, в умовах світової конкуренції, зазнає технологічної трансформації, як і фінансові ринки, оскільки поява нових категорій, таких як фінтех та великі технологічні кредити, є життєво важливими можливостями для його розвитку, інші інновації виникають, з точки зору стандартів обслуговування клієнтів. Однак ці тренди створюють як можливості, так і бізнес-виклики та спонукають впроваджувати нові норми і правила регулювання для економічної політики.

Висновок з даного дослідження. Зважаючи на вищевикладене, на нашу думку, спектр впровадження інновацій на кредитному ринку України для забезпечення його подальшого розвитку в сучасних умовах лежить в площині інституційних ініціатив, пов'язаних, насамперед, зі створення формальних умов і правил для забезпечення безперешкодного доступу споживачів до процесів кредитування, які в Україні здійснюють банківські та небанківські установи з метою створення додаткових кредитних ресурсів як для поживлення діяльності бізнесу, так і для споживчого кредитування. Напрямок таких інституційних ініціатив продиктований сучасними умовами функ-

ціонування і розвитку кредитного ринку в Україні, які спрямовані на ефективне забезпечення кредитним ринком макрофінансової стабільності та кредитування відновлення економіки з урахуванням цілей сталого розвитку та євроінтеграції України у Європейський простір. До інновацій, які слід впроваджувати для забезпечення діяльності кредитного ринку в Україні та, які мають стати предметом більш детальних досліджень кредитного ринку у довгостроковій перспективі слід віднести: законодавчі ініціативи для створення умов для розвитку інституту банківського кредитування та небанківського кредитування в частині покращення довіри, доступності, прозорості і гарантій, а також покращення регулювання і пруденційного нагляду; державна підтримка доступу до кредитування у вигляді цільових пільгових державних програм кредитування та прозорої політики НБУ, спрямованої на повоєнне відновлення економіки та сталий розвиток; запровадження нових видів кредитування як альтернативи банківському, зокрема цифрового кредитування (фінтех-кредитування), поступове впровадження Р2Р-кредитування на конкурентній основі.

Література

1. Адаменко М.В., Волкова Г.І., Дашкевич В.М. Розвиток інноваційних банківських послуг у сфері кредитування. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9572> (дата звернення: 23.09.2023).
2. Бечко П.К., Бондаренко Н.В., Бечко В.П., Наталич О.С. Інноваційний розвиток кредитного ринку. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Економічні науки*. 2021. Вип. 98, Ч. 2. С. 20–29.
3. Волосович С.В. Regtech в екосистемі фінансових технологій. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. № 15. С. 62–68.
4. Жаворонок А. Напрями розвитку пірингового кредитування в Україні. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 1. С. 67–75. URL: https://reicst.com.ua/pmt/article/view/issue_1_2021_10/issue_1_2021_10 (дата звернення: 23.09.2023).
5. Москвічова О.С. Вплив державного регулювання на ринок кредитних послуг в умовах глобалізації. *Економіка і фінанси*. 2014. № 4. С. 55–59.
6. Охрименко І. Впровадження і розвиток інноваційних технологій і послуг у банківському споживчому кредитуванні. Розвиток банківських послуг та інновацій в цифровій економіці: матеріали наук.-практ. інтерн. конференції студ. аспір. і молод. вчених. Київ, 14 квітня 2019 р. / [Л.О. Примостка, І.Б. Охрименко, А.В. Нікітін]. К. : КНЕУ, 2019. 321 с. С. 124–127. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/30445/rbp_19_9.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 23.09.2023).
7. Пожидаєва М.А. Платіжні системи: теоретичні засади та фінансово-правове регулювання в Україні: монографія. Київ : Юрінком Інтер, 2020. 348 с.
8. Самойленко Л.Б. Можливості та проблеми застосування технологій BIG DATA вітчизняними компаніями. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/59.pdf (дата звернення: 23.09.2023).
9. Савюк А. Завдяки коронавірусу. Як відбувається цифрова трансформація на ринку кредитування. *NV Бізнес*. 2021. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/krediti-onlayn-yak-zminyuyetsya-finansoviy-servis-cherez-pandemiyu-novini-ukrajini-50161656.html> (дата звернення: 20.09.2023).
10. Balyuk T., Berger A.N., Hackney J. What is fueling fintech lending? The role of banking market structure. *SSRN Electronic Journal*. 2020. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3633907 (дата звернення: 26.09.2023).

11. Cuadros-Solas P.J., Cubillas E., Salvador C. Does alternative digital lending affect bank performance? Cross-country and bank-level evidence. *International Review of Financial Analysis*. 2023. Vol. 90. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521923003897> (дата звернення: 28.09.2023).
12. Claessens S., Ratnovski L. What is Shadow Banking? *International monetary fund*. 2014. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/What-is-Shadow-Banking-41334> (дата звернення: 23.09.2023).
13. Haddad C., Hornuf L. The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants. *Small Business Economics*. 2019. 53. P. 81–105. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-018-9991-x> (дата звернення: 23.09.2023).
14. Roure C., Pelizzon L., Thakor A.V. P2P lenders versus banks: Cream skimming or bottom fishing? Leibniz Institute for Financial Research SAFE. Series 206. 2018. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3174632 (дата звернення: 28.09.2023).
15. Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 року: Закон України від 07.08.2018 р. № 9015. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/ЖН6YF00A?an> (дата звернення: 25.09.2023).
16. Драганчук Ю. 90% нових кредитів для бізнесу — програма 5–7–9%. *Економічна правда*. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/18/704416/> (дата звернення: 24.09.2023).
17. Продуктова політика банку. URL: <http://zavantag.com/docs/487/index-340370.html> (дата звернення: 26.09.2023).
18. В Україні змінили правила роботи кредитних спілок: основні новації закону. *Контракту.ua*. 2023. URL: <https://kontrakty.ua/article/224385> (дата звернення: 25.09.2023).
19. Kowalewska O., Pisanyd P. Banks' consumer lending reaction to fintech and bigtech credit emergence in the context of soft versus hard credit information processing. IESEG Working Paper Series 2021-ACF-07. 2021. URL: <https://www.ieseg.fr/wp-content/uploads/2021/10/2021-ACF-07.pdf> (дата звернення: 28.09.2023).
20. Zaichko I., Bohrinovtseva L., Verheliuk Yu, Purdenko O. Current challenges and prospects of management of loan portfolio quality in wartime: the case of ukraine. *Академічний огляд*. 2023. № 2 (59). P. 218–234.

References

1. Adamenko, M.V., Volkova, H.I., Dashkevych, V.M. (2021). Rozvytok innovatsiinykh bankivskykh posluh u sferi kredytuvannia [Development of innovative banking services in the field of lending]. *Efektivna ekonomika — Efficient economy*, 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9572> [in Ukrainian].
2. Bechko, P.K., Bondarenko, N.V., Bechko, V.P., Natalych, O.S. (2021). Innovatsiinyi rozvytok kredytnoho rynku [Innovative development of the credit market]. *Zbirnyk naukovykh prats Umanskoho natsionalnoho universytetu sadivnytstva — Collection of scientific papers of the Uman National University of Horticulture*, 98, 2, 20–29 [in Ukrainian].
3. Volosovych, S.V. (2019). Regtech v ekosystemi finansovykh tekhnolohii [Regtech in the financial technology ecosystem]. *Elektronne naukove fakhove vydannia z ekonomichnykh nauk «Modern Economics» — Electronic scientific publication on economic sciences «Modern Economics»*, 15, 62–68 [in Ukrainian].
4. Zhavoronok, A. (2021). Napriamy rozvytku pirynhovoho kredytuvannia v Ukraini [Development directions of peer-to-peer lending in Ukraine]. *Problemy suchasnykh transformatsii. Serii: ekonomika ta upravlinnia — Problems of modern transformations. Series: Economics and Management*, 1, 67–75. URL: https://reicst.com.ua/pmt/article/view/issue_1_2021_10/issue_1_2021_10 [in Ukrainian].
5. Moskvichova, O.S. (2014). Vplyv derzhavnoho rehuliuвання na rynek kredytnykh posluh v umovakh hlobalizatsii [The influence of state regulation on the market of credit services in the conditions of globalization]. *Ekonomika i finansy — Economy and finance*, 4, 55–59 [in Ukrainian].
6. Okhrymenko, I. (2019). Vprovadzhennia i rozvytok innovatsiinykh tekhnolohii i posluh u bankivskomu spozhyvchomu kredytuvanni [Implementation and development of innovative technologies and services in bank consumer lending]. Kyiv, 321 p. URL: https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/30445/rbp_19_9.pdf?sequence=1&isAllowed=y [in Ukrainian].
7. Pozhydaieva, M.A. (2020). Platizhni systemy: teoretychni zasady ta finansovo-pravove rehuliuвання v Ukraini [Payment systems: theoretical foundations and financial and legal regulation in Ukraine]. Kyiv : Yurinkom Inter. [in Ukrainian].
8. Samoilenko, L.B. (2018). Mozhlyvosti ta problemy zastosuvannia tekhnolohii BIG DATA vitchyznianymy kompaniiamy [Possibilities and problems of application of BIG DATA technologies by domestic companies]. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/59.pdf [in Ukrainian].
9. Saviuk, A. (2021). Zavdiaky koronavirusu. Yak vidbuvaetsia tsyfrova transformatsiia na rynku kredytuvannia [Thanks to the coronavirus. How is the digital transformation taking place in the lending market]. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/krediti-onlayn-yak-zminyuyetsya-finansoviy-servis-cherez-pandemiyu-novini-ukrajini-50161656.html> [in Ukrainian].
10. Balyuk, T., Berger, A.N., Hackney, J. (2020). What is fueling fintech lending? The role of banking market structure. *SSRN Electronic Journal*. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3633907 [in English].

11. Cuadros-Solas, P. J., Cubillas, E., Salvador, C. (2023). Does alternative digital lending affect bank performance? Cross-country and bank-level evidence. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521923003897> [in English].
12. Claessens, S., Ratnovski, L. (2014). What is Shadow Banking? URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/What-is-Shadow-Banking-41334> [in English].
13. Haddad, C., Hornuf, L. (Roure C., Pelizzon L., Thakor A.V.). The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-018-9991-x> [in English].
14. Roure, C., Pelizzon, L., Thakor, A.V. (2018). P2P lenders versus banks: Cream skinning or bottom fishing? URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3174632 [in English].
15. Pro Stratehiiu staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku: Zakon Ukrainy vid 07.08.2018 № 9015 [On the Sustainable Development Strategy of Ukraine until 2030: Law of Ukraine № 9015, August 7, 2018]. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/JH6YF00A?an> [in Ukrainian].
16. Drahanchuk, Yu. (2023). 90% novykh kredytiv dlia biznesu — prohrama 5–7–9% [90% of new business loans are the 5–7–9% program]. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/09/18/704416/> [in Ukrainian].
17. Produktova polityka banku [Product policy of the bank]. URL: <http://zavantag.com/docs/487/index-340370.html> [in Ukrainian].
18. V Ukraini zminyly pravyla roboty kredytnykh spilok: osnovni novatsii zakonu [In Ukraine, the rules of operation of credit unions have been changed: the main innovations of the law]. (2023). URL: <https://kontrakty.ua/article/224385> [in Ukrainian].
19. Kowalewska, O., Pisanyd, P. (2021). Banks' consumer lending reaction to fintech and bigtech credit emergence in the context of soft versus hard credit information processing. *IESEG Working Paper Series 2021-ACF-07*. URL: <https://www.ieseg.fr/wp-content/uploads/2021/10/2021-ACF-07.pdf> [in English].
20. Zaichko, I., Bohrinovtseva, L., Verheliuk, Yu, Purdenko, O. (2023). Current challenges and prospects of management of loan portfolio quality in wartime: the case of ukraine. *Academic review — Akademichnyi ohliad*, 2 (59), 218–234 [in Ukrainian].

Леснік Тетяна Миколаївна

*аспірантка кафедри фінансових ринків та технологій
Державного податкового університету*

Lesnik Tetiana

*PhD Student of the Department of financial markets and technologies
State Tax University*

ORCID: 0000-0002-0560-5901

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9228

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В ПЕРІОД ФІНАНСОВИХ КРИЗ

FEATURES OF REGULATION OF THE FOREIGN CURRENCY MARKET OF UKRAINE IN THE PERIOD OF FINANCIAL CRISIS

Анотація. У статті розглянуто наукові підходи до розуміння сутності поняття «валютне регулювання» та запропоновано авторське тлумачення даного поняття. Визначено, що вибір методів і форм валютного регулювання залежить не лише від рівня розвитку країни, але також і від наявних внутрішніх економічних проблем. Здійснено аналіз ефективності заходів регулювання валютного ринку в період фінансових криз за такими напрямками: регулювання режиму валютного курсу, девальвація і ревальвація валют, диверсифікація валютних резервів, адміністративні заходи щодо валютного регулювання. Визначено, що для макроекономічної стабільності в Україні потрібне кероване плавання курсу, яке адекватно реагуватиме на зміни торговельного балансу та на тенденції вільного руху капіталів.

Ключові слова: валютний ринок, регулювання валютного ринку, валютний курс, міжнародні резерви, облікова ставка.

Summary. The article defines the role of currency market regulation in the state's implementation of strategic goals for the development of the national economy. An analysis of the concept of «currency regulation» was carried out and the author's interpretation of currency regulation as a certain process, which includes a set of purposeful state measures to stabilize or change existing currency relations, was presented. It was determined that the choice of methods and forms of currency regulation depends not only on the level of development of the country, but also on existing internal economic problems. An analysis of the effectiveness of currency market regulation measures during the financial crisis was carried out in the following areas: regulation of the exchange rate regime, currency devaluation and revaluation, diversification of currency reserves, administrative measures regarding currency regulation. The regulation of the foreign exchange market in Ukraine shows that the National Bank of Ukraine has repeatedly changed its choice at the expense of the exchange rate regime. To analyze the peculiarities of currency regulation, we will use data for the period of four currency and financial crises: 1998–99, 2008–09, 2014–15, and 2022. It was determined that the monetary regime, the anchor of which is a fixed exchange rate, and the currency regulation mechanism are not capable of protecting the national currency from devaluation in the context of the unfolding crisis. In the course of the research, it was found that there is no direct connection between the change in the interest rate and the dynamics of the hryvnia exchange rate. Therefore, the NBU used other instruments to support the necessary exchange rate dynamics. Macroeconomic stability in Ukraine requires a managed floating exchange rate that will adequately respond to changes in the trade balance and trends in the free movement of capital. The gradual removal of currency restrictions should be accompanied by measures aimed at simplifying the procedure for the movement of capital, which will make it possible to mitigate the consequences of its rapid «escape» during local, regional and global currency and financial crises. Among the economic instruments, the most effective are the interventions of the NBU on the interbank foreign exchange market of Ukraine.

Key words: currency market, regulation of the currency market, exchange rate, international reserves, discount rate.

Постановка проблеми. Інтеграція України до Європейського співтовариства вимагає реформування підходів до регулювання валютного ринку, пошуку ефективних механізмів і інструментів його здійснення. Для того щоб вибрати ефективний механізм валютного регулювання в першу чергу необхідно проаналізувати всі «плюси» і «мінуси» валютного регулювання в кризові періоди. На основі цього можна робити висновок про подальший розвиток валютного регулювання в Україні. Викладене вище обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі проблеми монетарної політики та валютного регулювання є предметом активних наукових досліджень таких відомих учених як: Я. Белінська [1], О. Береславська [2; 3; 4; 5], А. Грицишин [6], А. Завербний [8], В. Костюченко [7], У. Моторнюк [8], О. Пономаренко [11], І. Патерило [10], З. Руденко [13], В. Юрчишин [14], О. Яременко [15] та інші. Проте в існуючих дослідженнях поза увагою залишилися проблемні питання аналізу особливостей валютного регулювання в Україні протягом фінансових криз, які потребують узагальнення та розвитку існуючих теоретичних та практичних підходів до питань валютного регулювання.

Формулювання цілей статті. Проведення дослідження та аналізу ефективності заходів регулювання валютного ринку в період фінансових криз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Валютне регулювання відіграє значну роль у реалізації державою стратегічних цілей розвитку національної економіки, а також передбачає визначення поведінки учасників валютного ринку та порядку проведення валютних операцій. Щодо визначення поняття «валютного регулювання» серед вітчизняних та іноземних науковців існують суперечливі трактування. У ЗУ «Про валюту і валютні операції» від 01.04.2023 № 2473-VIII дане поняття визначене як «валютне регулювання — діяльність Національного банку України та в установлених Законом випадках Кабінету Міністрів України, спрямована на регламентацію здійснення валютних операцій суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами». Можемо зазначити, що валютне регулювання є однією з форм державного впливу на суб'єктів валютних відносин із метою реалізації відповідних цілей економічної політики держави, що забезпечується належним валютним законодавством. Тому валютне регулювання можна розглядати як певний процес, який включає комплекс цілеспрямованих заходів держави зі стабілізації або зміни наявних валютних відносин.

Вибір методів і форм валютного регулювання залежить не лише від рівня розвитку країни, але також і від наявних внутрішніх економічних проблем. Якщо валюта є слабкою та неконвертованою

або має часткову конвертованість і не бере участі в обслуговуванні зовнішньоекономічних операцій на міжнародних ринках, здебільшого використовуються інструменти прямого впливу. Прикладом можуть бути різні види обмежень. Якщо валюта виконує більшість функцій грошей в міжнародному обороті (тобто міжнародні валюти), в її регулюванні застосовують інструменти опосередкованого впливу з перевагою використання змін процентної ставки [3, с. 173–174].

Аналіз впливу заходів з валютного регулювання здійснимо за такими напрямками: регулювання режиму валютного курсу, девальвація і ревальвація валют, диверсифікація валютних резервів, адміністративні заходи щодо валютного регулювання.

Регулювання валютного ринку в Україні показує, що Національний банк України неодноразово змінював свій вибір на рахунок режиму валютного курсу. Для аналізу особливостей валютного регулювання ми використовуватимемо дані за період чотирьох валютно-фінансових криз: 1998–99 рр., 2008–09 р., 2014–15 рр. та 2022 р. У 1998 році в Україні був встановлений режим керованого «плаваючого» валютного курсу, відповідно до якого був визначений «валютний коридор». Використання режиму плаваючого валютного курсу дозволило Національному банку України досить гнучко реагувати на динаміку поточного рахунку платіжного балансу і пов'язані з цим зміни позиції валюти на внутрішньому ринку.

В період кризи 2008 року НБУ дотримувався політики фіксованого валютного курсу, потім відповідно до вимог МВФ було схвалено перехід до політики гнучкого валютного курсу [7]. Це був вимушений крок, адже у країні вже не вистачало ресурсів та можливостей для реалізації режиму фіксованого курсу гривні. Проте гнучкий курс застосовувався лише документально, а фактично використовували режим фіксованого курсу. Проіснував режим фіксованого валютного курсу до початку 2015 року. Його зміна була обумовлена суттєвим дефіцитом поточного розрахунку платіжного балансу країни, зниженням валютних резервів та вимогами МВФ щодо реформування економіки.

Валютно-фінансові кризи стали перманентним викликом для стабільності національної валюти. Знецінення гривні під час криз 1998 р. та 2008 р. переважно відбувалася за рахунок впливу інвестицій. Локальна валютно-фінансова криза 2014 р. також супроводжувалася впливом капіталу, спричиненим проведенням антитерористичної операції та дефіцитом валюти на внутрішньому ринку, зокрема через скорочення надходжень іноземної валюти від експорту та падінням обсягів валютних резервів НБУ [4, с. 44–45].

Можна зауважити, що монетарний режим, якорем якого є фіксований валютний курс, та

механізм валютного регулювання не спроможні захистити національну валюту від знецінення в умовах розгортання кризи. З 2015 року НБУ змінив монетарний режим, перейшовши до інфляційного таргетування та гнучкого курсоутворення.

Оцінювання ефективності інструментів валютного регулювання шляхом порівняння задекларованих НБУ показників із їх фактичними значеннями наведено у табл. 1.

Із показників видно, що фактичний обмінний курс був за межами планових значень. Протягом жовтня-грудня 2008 р. гривня щодо долара США девальвувала на 58,4%, однак ревальвація національної валюти протягом трьох перших кварталів нівелювала девальвацію четвертого кварталу [7, с. 142]. За результатами 2009 р. відхилення фактичного середньорічного значення від верхньої межі планового коридору становило 53%. У 2014 р. спостерігаємо подібну ситуацію, відхилення фактичного середньорічного значення від верхньої межі планового коридору становило 41,5%.

Українська національна валюта практично не реагує на динаміку ставки рефінансування банків центрального банку, особливо в умовах виникнення фінансової кризи. Низька ефективність процентної політики в Україні обумовлюється частковою конвертованістю національної валюти, відсутністю розвинутого валютного та фондового ринку.

З рис. 1 ми можемо спостерігати, що між зміною процентної ставки та динамікою валютного курсу гривні не існує прямого зв'язку. Тому для

підтримки необхідної курсової динаміки НБУ використовував інші інструменти.

Диверсифікація валютних резервів як інструмент валютної політики НБУ спрямована на захист від валютного ризику офіційних резервів держави. Дані резерви необхідні для здійснення міжнародних розрахунків і проведення валютних інтервенцій. Таким чином, даний інструмент відіграє пасивну роль, а переважно використовується як допоміжний інструмент, що забезпечує ефективність інших інструментів валютного регулювання (насамперед валютних інтервенцій).

З рис. 2 ми бачимо, що у 1999 р. та 2014 р. валютні резерви були значно меншими, тому НБУ не зміг втримати курс гривні за допомогою проведення валютних інтервенцій. У 2008–09 рр. запас резервів був достатнім для проведення валютних інтервенцій, тому після 2009 р. можемо спостерігати стабільність валютного курсу. У 2016 році НБУ перейшов до інфляційного таргетування та нарощував свої золотовалютні резерви. У 2022 році НБУ повернувся до фіксованого валютного курсу, встановив новий фіксований курс, і з рисунку ми можемо побачити, що втримання валютного курсу гривні відбулося за рахунок зменшення міжнародних резервів.

Висновки з проведеного дослідження. Для макроекономічної стабільності в Україні потрібне кероване плавання курсу, яке адекватно реагуватиме на зміни торговельного балансу та тенденції вільного руху капіталів. Поступова відміна

Таблиця 1

Ефективність інструментів валютного регулювання

Показники	I криза		II криза		III криза		IV криза
	1998	1999	2008	2009	2014	2015	2022
Планові показники, визначені «Основними засадами грошово-кредитної політики»							
Закладений у бюджет курс гривні до долара США	1,8–2,25	3,3–3,6	4,95–5,25	4,6–5,09	8,3–8,4	17	28,6–28,7
Офіційні резервні активи, на кінець періоду, млн. дол. США	-	-	Збільшення	Підтрим на дост. рівні	Підтрим. на дост. рівні	Підтрим. на дост. рівні	-
Індекс споживчих цін, %	-	до 119%	109,6%	109,5%	до 112%	до 106%	-
Фактичні показники							
Курс гривні до долара США	2,45	4,13	5,27	7,79	11,89	21,85	32,34
Відхилення від встановленого планового рівня, %	+8,9%	+14,7%	+0,38%	-	+41,5%	+28,5%	+12,7%
Річний темп інфляції, %	120	119,2	122,3	112,3	124,9	143,3	126,6
Відхилення від встановленого планового рівня, %	-	+0,16%	+11,6%	+2,56%	+11,5%	+35,2%	-
Офіційні резервні активи, на кінець періоду, млн. дол. США	-	-	34543	26505	7533	13300	28495
Річні темпи росту офіційних резервних активів, %	-	-	+6,4%	-23,7%	-63,1%	+76,6%	-7,9%

Джерело: власна розробка

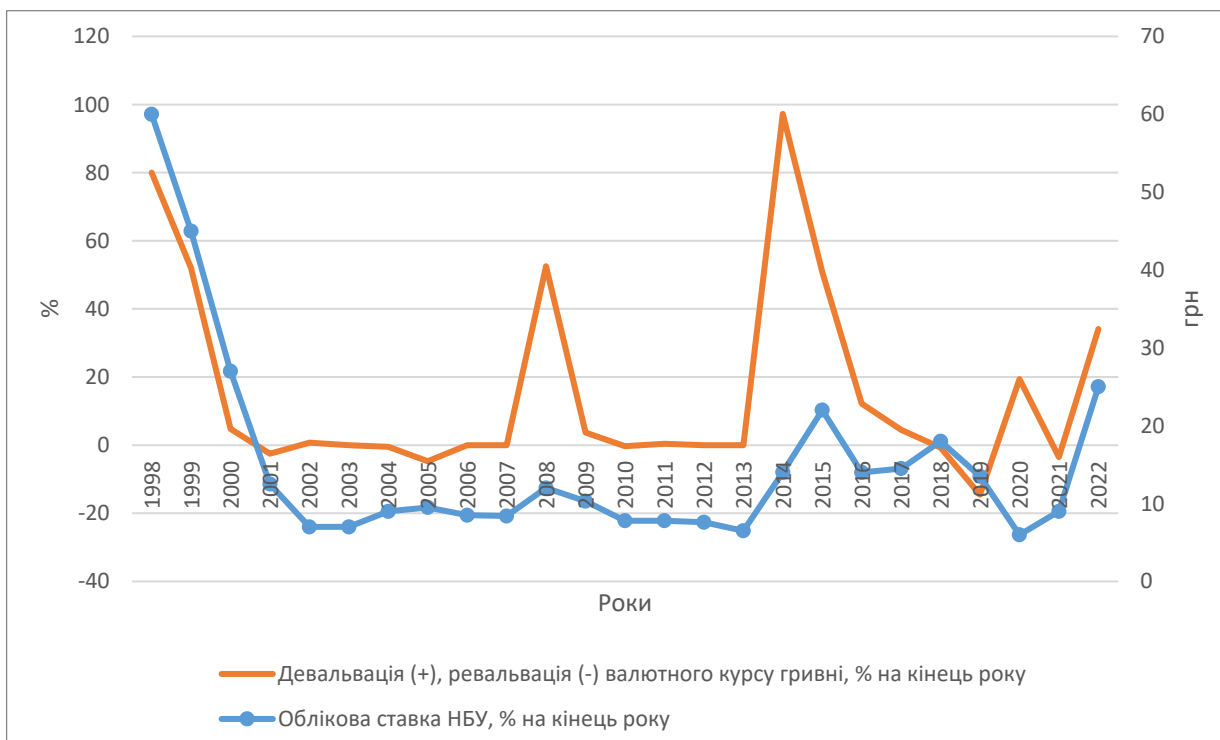


Рис. 1. Динаміка облікової ставки НБУ та валютного курсу гривні у 1998–2022 рр.

Джерело: побудовано за даними [12]

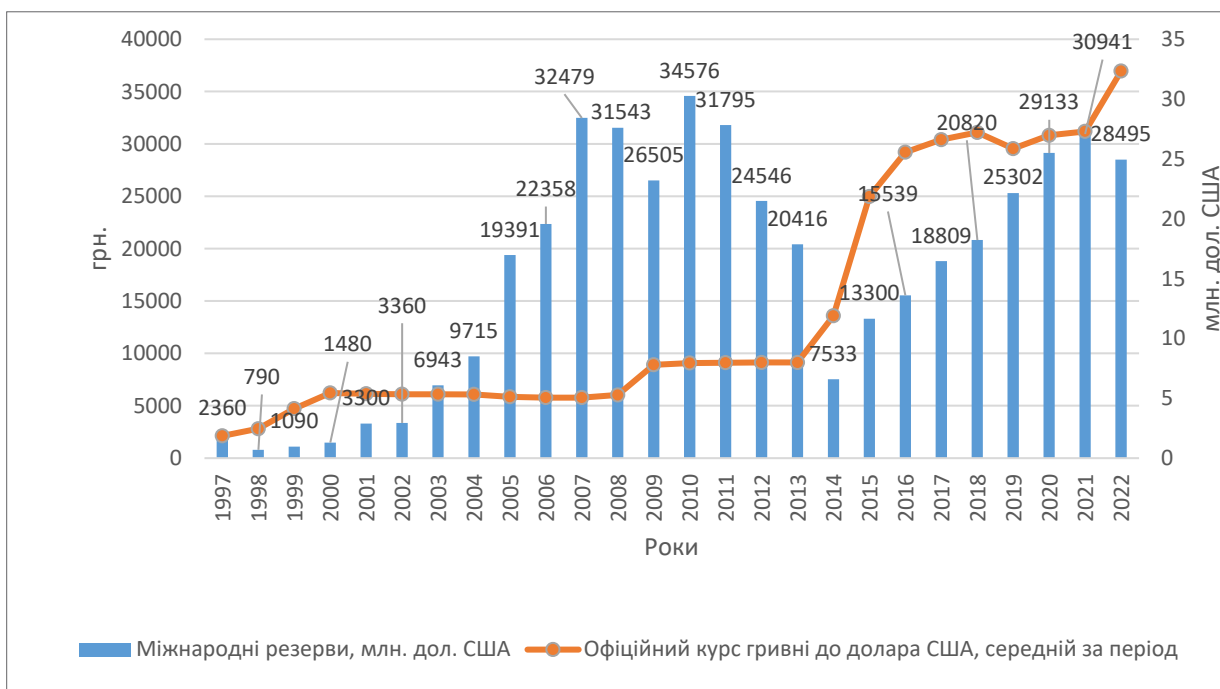


Рис. 2. Динаміка зміни золотовалютних резервів та валютного курсу протягом 1998–2022 рр.

Джерело: побудовано за даними [9]

валютних обмежень має супроводжуватися заходами, спрямованими на спрощення процедури руху капіталу, що дозволить пом'якшити наслідки його швидкої «втечі» під час локальних, регіональних та світових валютно-фінансових криз. Серед економічних інструментів найбільш дієвими

є інтервенції НБУ на міжбанківському валютному ринку України. У стабільних економічних умовах даний інструмент забезпечує згладжування волатильності валютних курсів. Однак у кризових умовах дієвість даного інструменту обмежується обсягом офіційних резервів НБУ, що може бути

використаний для здійснення валютних інтервенцій.

В даний час перед Національним банком України стоїть завдання нарощувати міжнародні резерви, оскільки їх зростання свідчить про оздоровлен-

ня економіки і появу в ній позитивних зрушень. При цьому необхідно зосередити увагу на якісній та прогресивній структурі валютних резервів, при якій вартість її окремих елементів не зменшується, а постійно зростає.

Література

1. Белінська Я.В. Проблеми валютнокурсової стабільності в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. № 8. 2009. С. 200–208.
2. Береславська О. Девальвація гривні та спричинені нею виклики для України. *Вісник Національного банку України*. 2020. № 2. С. 26–33.
3. Береславська О.І. *Валютна політика України: теорія та практика : монографія*. Ірпінь : Національний університет державної податкової служби України, 2010. 330 с.
4. Береславська О.І. Лібералізація механізму валютного регулювання в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2016. № 2 (30). С. 43–50. URL: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2016/30/10.pdf> (дата звернення: 20.09.2023).
5. Береславська О.І. Валютно-курсова політика в умовах інфляційного таргетування в Україні. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2017. № 2. С. 24–36.
6. Грицишин А.Т. Міжнародні резерви країн Європейського Союзу: теорія і практика управління : монографія. Львів : Сполом, 2021. 224 с.
7. Костюченко В.М. Аналіз впливу валютного регулювання на посткризовий розвиток зовнішньої торгівлі України. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 2 (23). С. 138–147.
8. Моторнюк У. І, Завербний А.С. Валютні інтервенції як інструмент валютної політики: світовий досвід та особливості застосування. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2020. Vol. 2, No. 1. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/10/10_Motornyuk-U.FI..pdf (дата звернення: 29.09.2023)
9. Динаміка міжнародних резервів. *Офіційний сайт НБУ*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/international-reserves-allinfo/dynamics> (дата звернення: 29.09.2023).
10. Патерило І.В. Валютні інтервенції як основний метод валютного регулювання органів монетарної політики. *Юридичний бюлетень*. Вип. 15. 2020. С. 36–41.
11. Пономаренко О.О. Достатність міжнародних резервів як фактор забезпечення фінансової стабільності. *Збірник наукових праць «Проблеми і перспективи банківської системи України»*. 2014. № 38. С. 391–399.
12. Процентні ставки рефінансування банків Національним банком України. *Офіційний сайт НБУ*. URL: https://bank.gov.ua/files/Inter_r_ref.xls (дата звернення: 20.09.2023).
13. Руденко З.М. Фінансова криза в Україні 2014–2015 років: причини та інструменти регулювання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.7. С. 216–221.
14. Юрчишин В. Посилення значимості монетарної політики в країнах Центральної і Східної Європи у посткризовий період і рекомендації для України. Київ: Заповіт, 2019. 147 с.
15. Яременко О.О. Сучасна структура золотовалютних резервів: вітчизняний та міжнародний досвід. *Агроекономіка*. 2011. № 22. С. 47–51.

References

1. Belinska, Ya. V. (2009). Problemy valiutno kursovoi stabilnosti v Ukraini [Problems of exchange rate stability in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, 8, 200–208 [in Ukrainian].
2. Bereslavska, O.I. (2020). Devalvatsiia hryvni ta sprychyneni neiu vyklyky dlia Ukrainy [The devaluation of the hryvnia and the challenges caused by it for Ukraine]. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 2, 26–33 [in Ukrainian].
3. Bereslavska, O.I. (2010). Valiutna polityka Ukrainy: teoriia ta praktyka: monohrafiia [The monetary policy of Ukraine: Theory and Practice: monograph]. Irpin: National University of State Tax Service of Ukraine [in Ukrainian].
4. Bereslavska, O. I. (2016). Liberalizatsiia mekhanizmu valiutnoho rehuliuвання v Ukraini [The liberalization of the currency regulation in Ukraine]. *Scientific Notes of Ostroh Academy National University, Series «Economics»*, 2 (30), 43–50. Available at: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2016/30/10.pdf> [in Ukrainian].
5. Bereslavska, O.I. (2017). Valiutno-kursova polityka v umovakh infliaitsiinoho tarhetuvannya v Ukraini [Exchange rate policy in the conditions of inflation targeting in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy*, 2, 24–36 [in Ukrainian].

6. Hrytsyshyn, A.T. (2021). Mizhnarodni rezervy krain Yevropeiskoho Soiuzu: teoriia i praktyka upravlinnia: monohrafiia [International Reserve of the Countries of the European Union: Theory and Practice of Management: Monograph]. Lviv: Spolom [in Ukrainian].

7. Kostyuchenko, V.M. (2012). Analiz vplyvu valiutnoho rehuliuвання na postkryzovyi rozvytok zovnishnoi torhivli Ukrainy [Analysis of the influence of foreign exchange regulation on the post-crisis development of Ukraine's foreign trade]. *Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis*, 2 (23), 138–147 [in Ukrainian].

8. Motornyuk, U.I., Zaverbnyi, A.S. (2020). Valiutni interventsii yak instrument valiutnoi polityky: svitovy dosvid ta osoblyvosti zastosuvannya [Currency interventions as a tool of currency policy: world experience and features of application] *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku*, 2, 1. URL: https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/10/10_Motornyuk-U.FI..pdf [in Ukrainian].

9. Dynamika mizhnarodnykh rezerviv [Dynamics of international reserves]. *Ofitsiyni sait NBU*. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/markets/international-reserves-allinfo/dynamics> [in Ukrainian].

10. Paterylo, I.V. (2020). Valiutni interventsii yak osnovnyi metod valiutnoho rehuliuвання orhaniv monetarnoi polityky [Currency interventions as the main method of currency regulation of monetary policy bodies]. *Yurydychnyi biuleten*, 15, 36–41 [in Ukrainian].

11. Ponomarenko, O.O. (2014). Dostatnist mizhnarodnykh rezerviv yak faktor zabezpechennia finansovoi stabilnosti [Adequacy of international reserves as a factor in ensuring financial stability]. *Zbirnyk naukovykh prats "Problemy i perspektyvy bankivskoi systemy Ukrainy"*, 38, 391–399 [in Ukrainian].

12. Protsentni stavky refinansuvannya bankiv Natsionalnym bankom Ukrainy [Interest rates of banks' refinancing by the National Bank of Ukraine]. *Ofitsiyni sait NBU*. Available at: https://bank.gov.ua/files/Inter_r_ref.xls [in Ukrainian].

13. Rudenko, Z.M. (2015). Finansova kryza v Ukraini 2014–2015 rokiv: prychny ta instrumenty rehuliuвання [The financial crisis in Ukraine in 2014–2015: causes and regulatory tools]. *Scientific bulletin of NLTU of Ukraine*, 25.7, 216–221 [in Ukrainian].

14. Yurchyshyn, V. (2019). *Posylennia znachymosti monetarnoi polityky v krainakh Tsentralnoi i Skhidnoi Yevropy u postkryzo-vyi period i rekomendatsii dlia Ukrainy* [Reference to the importance of monetary policy in the countries of Central and Eastern Europe in the post-crisis period and recommendations for Ukraine]. Kyiv: Testament [in Ukrainian].

15. Yaremenko, O.O. (2011). Suchasna struktura zolotovaliutnykh rezerviv: vitchyzniani ta mizhnarodnyi dosvid [Modern structure of foreign exchange reserves: domestic and international experience]. *AgroSvit*, 22, 47–51 [in Ukrainian].

УДК 336.14

Панасейко Ірина Миколаївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університет митної справи та фінансів*

Panaseyko Iryna

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
University of Customs and Finance
ORCID: 0000-0002-2815-6643*

Архирейська Наталя Вікторівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університет митної справи та фінансів*

Arkhireiska Natalia

*PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
University of Customs and Finance
ORCID: 0000-0001-9867-6655*

Панасейко Сергій Миколайович

*кандидат економічних наук, доцент,
начальник відділу внутрішнього аудиту
ТОВ «АЛАН»*

Panaseyko Serhiy

*PhD in Economics,
Head of the Internal Audit Department of
«ALAN» LLC*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9275

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

THE CURRENT STATE AND PROBLEMS OF THE FUNCTIONING OF THE STOCK MARKET OF UKRAINE

Анотація. В статті проведено дослідження сучасного стану та виокремлено головні проблем, які перешкоджають ефективному функціонуванню фондового ринку в Україні. Розкрито сутність та значення фондового ринку та з'ясовано, що він є найголовнішою складовою фінансового ринку, яка відіграє важливу роль у економічному розвитку кожної держави, що дозволяє забезпечити надходження інвестицій для підприємств та організацій, а також забезпечити інвесторів додатковим обсягом фінансових активів. Наведено динаміку випусків емісійних цінних паперів в Україні та обсягу торгів фінансовими інструментами на операторах організованих ринків капіталу за видами ринку. Встановлено, що на даний час в Україні фондовий ринок є мало ефективним та має недостатній рівень розвитку. Виокремлено головні проблеми, які перешкоджають ефективному функціонуванню фондового ринку в Україні, які пов'язані із: суттєвими недоліками нормативно-правового забезпечення діяльності даного ринку; наявністю суперечностей певних аспектів діяльності даного ринку міжнародним принципам; наявністю недоліків у порядку котирування цінних паперів; браком єдиної моделі функціонування фондових бірж; недостатньою активністю учасників фондового ринку; наявністю податкового тиску на публічні підприємства; замалим

рівнем ліквідності; високим рівнем залежності від глобального фондового ринку; несприятливим політико-економічним становищем в державі; високим рівнем тінізації економіки. Наведено шляхи вирішення даних проблем, зокрема шляхом створення належних передумов для ефективної роботи інфраструктури фондового ринку; розробку дієвого механізму співпраці усіх учасників фондового ринку; інтеграцію вітчизняного фондового ринку на світовий рівень; виявлення та вирішення негдоліків у нормативно-правовому забезпеченні діяльності даного ринку; реалізацію дієвої державної політики стосовно покращення інвестиційної привабливості; удосконалення інструментів інформаційного забезпечення; використання усіх існуючих методів з метою узгодження вітчизняного фондового ринку з міжнародними принципами.

Ключові слова: фондовий ринок, цінні папери, акції, облігації, сучасний стан, проблеми, шляхи вирішення проблем.

Summary. The article examines the current state and highlights the main problems that prevent the effective functioning of the stock market in Ukraine. The essence and meaning of the stock market was revealed and it was clarified that it is the most important component of the financial market, which plays an important role in the economic development of each state, which allows to ensure the inflow of investments for enterprises and organizations, as well as to provide investors with an additional volume of financial assets. The dynamics of issuance of emission securities in Ukraine and the volume of financial instrument trading at operators of organized capital markets by type of market are given. It has been established that currently the stock market in Ukraine is not very efficient and has an insufficient level of development. The main problems that prevent the effective functioning of the stock market in Ukraine are highlighted, which are related to: significant shortcomings of the regulatory and legal support for the activity of this market; the existence of contradictions of certain aspects of the activity of this market with international principles; the presence of deficiencies in the procedure for quoting securities; the lack of a single model of stock exchange functioning; insufficient activity of stock market participants; the presence of tax pressure on public enterprises; low level of liquidity; high level of dependence on the global stock market; unfavorable political and economic situation in the state; high level of shadowing of the economy. Ways to solve these problems are given, in particular by creating the proper prerequisites for the efficient operation of the stock market infrastructure; development of an effective cooperation mechanism of all stock market participants; integration of the domestic stock market to the world level; identification and resolution of deficiencies in the regulatory and legal provision of the activity of this market; implementation of an effective state policy regarding the improvement of investment attractiveness; improvement of information support tools; use of all existing methods in order to harmonize the domestic stock market with international principles.

Key words: stock market, securities, shares, bonds, current state, problems, ways to solve problems.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день Фондовий ринок відіграє важливу роль в економічній системі будь-якої розвиненої держави. Фондовий ринок визначає складну організацію системи, яка виступає основним інструментом забезпечення дієвого функціонування економіки держави в цілому. Беручи до уваги те, що чимала кількість вітчизняних суб'єктів господарювання володіють обмеженими перспективами самофінансування і недостатніми за обсягами зовнішніми інвестиційними джерелами, важливого значення набуває проблематика забезпечення розвитку фінансування функціонування економіки шляхом активнішого використання усього спектру інструментарію, який є на ринку цінних паперів. Тому, на даний час доволі актуально дослідити сучасний стан та проблемні аспекти функціонування даного ринку для визначення перспектив його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан розвитку вітчизняного фондового ринку досліджували чимало науковців, зокрема І. М. Капітан [1], О. І. Мельник [1], О. І. Олійник [3], Н. В. Татарин [3], Ю. В. Чепіль [4] та інші. Проте, не зважаючи на достатньо велику кількість напрацювань даної проблематики, на даний час в доволі динамічних умовах вітчизняної економіки досить важливо більш ґрунтовніше дослідити сучасний стан функціонування фондового ринку в Україні з метою

подальшого виокремлення головних проблем, які перешкоджають його розвитку.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у проведенні дослідження сучасного стану та виокремленні головних проблем, які перешкоджають ефективному функціонуванню фондового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Фондовий ринок вважається найголовнішою складовою фінансового ринку, яка відіграє важливу роль у економічному розвитку кожної держави. Він дозволяє забезпечити надходження інвестицій для підприємств та і організацій, а також забезпечити інвесторів додатковим обсягом фінансових активів. Водночас фондовий ринок, на думку більшості науковців, вважається основним інструментом для змін в інвестиційному портфелі, що сприяє зменшенню ризиків та збільшенню потенційного рівня доходності.

Фондовий ринок України розпочав своє формування з початком історії незалежності нашої держави, тому він є досить молодим, а в порівнянні з іншими світовими фондовими ринками — слабозвиненим. З огляду на це, на ринку присутня значна кількість слабких місць та проблем. Фондовий ринок в Україні, на даний час, функціонує в умовах нестабільної ситуації та постійних кризових явищ. Розвиток фондового ринку на сучасному етапі недостатньо дає можливостей державі

виконувати поставлені цілі та завдання. Так, питання оптимізації фондового ринку України є важливим та першочерговим, адже, розвинутий фондовий ринок сприятиме розв'язанню важливих для нашої держави цілей, а саме: стабілізація стану економіки, перехід до позитивної тенденції її зростання, сприяння залученню вільних грошових коштів громадян в інвестиції [4].

Фондовий ринок — це місце, де інвестори купують та продають акції публічних компаній. Ціни на акції постійно коливаються, оскільки інвестори та трейдери оцінюють та переоцінюють інформацію. Так, фондовий ринок є важливою складовою фінансового ринку, де компанії збирають капітал через продаж своїх акцій, а інвестори заробляють на зростанні ціни акцій або на отриманні дивідендів. Основні інструменти фондового ринку включають акції, облігації та інші цінні папери. Цінні папери можуть мати різні форми та класифікуватись за різними критеріями, наприклад за терміном дії, розміром емісії, способом обігу та іншими [3, с. 129].

Перейдемо до аналізу сучасного стану функціонування фондового ринку в Україні. Так, на кінець 2022 року в Україні було випущено емісійних цінних паперів, які зареєстровані Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, на суму 57,45 млрд. грн., що на 2,87 млрд. грн. або на 4,8% менше в порівнянні з 2018 роком. На подібну динаміку переважно вплинуло зростання обсягу випуску акцій (Табл. 1).

Як бачимо з даних табл. 1, попри те, що кількість випусків акцій в Україні протягом даного періоду скоротилася на 73 шт. або на 78,5%, обсяг випуску їх зріс на 12784,3 млн. грн. або на 57,4%. За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, з початку року станом на 31.12.2022 Комісією скасовано реєстрацію 103 випуски акцій на суму 4,0 млрд. грн. Комісією протягом січня-грудня 2022 року зареєстровано 39 випусків облігацій підприємств на суму 2,03 млрд. грн. та випуски облігацій підприємств у іноземній валюті на 6,4 млн. доларів США. Порівняно з аналогічним періодом 2021 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 7,95 млрд. грн. [2].

Натомість кількість випусків облігацій зменшився на 71 шт. або на 64,5%. Така ж динаміка спостерігається з обсягом їх випуску, який зменшився на 13432 млн. грн. або на 86,9%. З початку року станом на 31.12.2022 Комісією скасовано реєстрацію 31 випусків облігацій підприємств на суму 7,40 млрд. грн. [2].

Згідно з даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, на кінець 2022 року на фондовому ринку України діяли чотири основні біржі: ПАТ «ПФТС», ПАТ «ПЕРСПЕКТИВА», ПАТ «Українська біржа» та ПАТ «Україн-

ська міжбанківська валютна біржа», а також інші торгові учасники, які проводили торги на ринках цінних паперів та деривативів [2].

Протягом останніх п'яти років обсяги торгів фінансовими інструментами як на первинному, так і на вторинному ринках (на 173,1 млн. грн. або на 70,2% та на 174601,3 млн. грн. або на 52,1% відповідно) (Табл. 2).

Так, на первинному ринку у 2022 році діяла лише одна фондова біржа — «ПФТС», обсяг торгів фінансовими інструментами якої скоротився на 173,1 млн. грн. або на 70,2%. Щодо вторинного ринку, то обсяг торгів фінансовими інструментами «ПФТС» скоротився на 47387,1 млн. грн. або на 36,1%, «УМВБ» — на 2,2 млн. грн. або на 32,8%, а також «ПЕРСПЕКТИВИ» — на 140214,8 млн. грн. або на 52,1%.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами було зареєстровано на операторах організованих ринків капіталу з ОВДП. Спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох операторах організованих ринків капіталу «ПЕРСПЕКТИВА» та «ПФТС», що становило 90,40% вартості торгів фінансовими інструментами. Обсяг торгів фінансовими інструментами на вторинному ринку становив 99,95% від загального обсягу торгів протягом зазначеного періоду. Обсяг торгів поза організованим ринком капіталу зменшився на 70,28 млрд. грн. порівняно з минулим роком [2].

На сучасному етапі розвитку фондовий ринок України є недостатньо або ж низько ефективним, через ряд наявних проблем, а саме: на фондовому ринку, як і в межах усєї національної економіки, існує значна потреба в інвестиційних ресурсах. Це пов'язано з: наявністю тіньової економіки, де обертається значний обсяг ресурсів, вилучений з обігу на офіційному фінансовому ринку; макроекономічною нестабільністю та недиверсифікованістю економіки, що не дозволяє сформувати клас фундаментальних (або пасивних) довгострокових інвесторів; обмеженою кількістю ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів та інші [1, с. 33].

Отже, провівши аналіз сучасного стану функціонування фондового ринку в Україні можна дійти висновку про малу його ефективність та недостатній рівень його розвитку. На нашу думку, головні проблеми, які перешкоджають ефективному функціонуванню фондового ринку в Україні, пов'язані із: суттєвими недоліками нормативно-правового забезпечення діяльності даного ринку; наявністю суперечностей певних аспектів діяльності даного ринку міжнародним принципам; наявністю недоліків у порядку котирування цінних паперів; браком єдиної моделі функціонування фондових бірж; недостатньою активністю учасників фондового ринку; наявністю податкового тиску на публічні підпри-

Таблиця 1

Динаміка випусків емісійних цінних паперів в Україні протягом 2018–2022 років

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
Акції							
Обсяг випуску, млн. грн.	22264	63539,4	32982,8	42884,3	35048,3	12784,3	57,4
Кількість випусків, шт.	93	78	71	86	20	-73	-78,5
Облігації							
Обсяг випуску, млн. грн.	15458,5	11206,1	32949	9979,1	2026,5	-13432	-86,9
Кількість випусків, шт.	110	88	96	113	39	-71	-64,5

Джерело: складено автором на основі [2]

Таблиця 2

Динаміка обсягу торгів фінансовими інструментами на операторах організованих ринків капіталу за видами ринку протягом 2018–2022 років, млн. грн.

Показник	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення, +/-	Відносне відхилення, %
Первинний ринок					
УБ	0,0	100,3	0	-	-
ПФТС	246,5	420,5	73,4	-173,1	-70,2
УМВБ	0,0	0	0	-	-
ПЕРСПЕКТИВА	0,0	0	0	-	-
Усього	246,5	520,8	73,4	-173,1	-70,2
Вторинний ринок					
УБ	2414	13190,3	15416,8	13002,8	538,6
ПФТС	131288,1	221123,3	83901	-47387,1	-36,1
УМВБ	6,7	13,1	4,5	-2,2	32,8
ПЕРСПЕКТИВА	201455,2	217113,1	61240,4	-140214,8	-69,6
Усього	335164	451439,8	160562,7	-174601,3	-52,1

Джерело: складено автором на основі [2]

емства; замалим рівнем ліквідності; високим рівнем залежності від глобального фондового ринку; несприятливим політико-економічним становищем в державі; високим рівнем тінізації економіки.

Варто зазначити, що протягом останніх років фондовий ринок в Україні було певним чином реформовано та удосконалено задля забезпечення відкритості та високого рівня ефективності функціонування даного ринку. Зокрема впроваджено електронну торгову систему, удосконалено регуляторну рамку, встановлено механізми захисту прав інвесторів тощо [4]. Проте, не зважаючи на це, у сучасних вітчизняних умовах фондовий ринок не перестає розвиватися та має значні можливості для перспективного зростання.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, на даний час в Україні фондовий ринок є мало ефективним та має недостатній рівень розвитку. Це не дає йому можливості виконувати головну його функцію, а саме залучати капітал у функціонування реального сектору економіки. Нами виокремлено головні проблеми, які,

на нашу думку, найбільше перешкоджають ефективному функціонуванню фондового ринку в Україні. В свою чергу, це посилює рівень громадської недовіри до цінних паперів, що породжує низьку зацікавленість у роботі даного ринку. На нашу думку, з метою розв'язання вище наведених проблем в сфері діяльності фондового ринку в Україні необхідно забезпечити: створення належних передумов для ефективної роботи інфраструктури фондового ринку; розробку дієвого механізму співпраці усіх учасників фондового ринку; інтеграцію вітчизняного фондового ринку на світовий рівень; виявлення та вирішення недоліків у нормативно-правовому забезпеченні діяльності даного ринку; реалізацію дієвої державної політики стосовно покращення інвестиційної привабливості; удосконалення інструментів інформаційного забезпечення (проведення суспільного роз'яснення стосовно переваг та перспектив інвестування в роботу фондового ринку); використання усіх існуючих методів з метою узгодження вітчизняного фондового ринку з міжнародними принципами.

Література

1. Мельник О.І., Капітан І.М. Сучасні тенденції розвитку фондового ринку України. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. С. 29–37.
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/> (дата звернення: 02.06.2023)
3. Татарин Н.Б., Олійник О.І. Фондовий ринок як один із елементів фінансового ринку: історія та його сучасний стан в Україні. *Молодий вчений*. 2023. № 3 (115). С. 128–133.
4. Чепіль Ю.Б. Сучасний фондовий ринок України: проблеми та шляхи їх вирішення. Реформування податкової системи: стратегічний поступ чи ручне управління? Науково-практичний семінар. 17 травня 2022 р.м. Львів [матеріали]; за ред. Сич О.А. Львів. ЛНУ, 2022. 76 с. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/05/seminar-PS-2022-1.pdf#page=53> (дата звернення: 02.06.2023)

References

1. Melnyk, O.I., Kapitan, I.M. (2019). Suchasni tendentsii rozvytku fondovoho rynku Ukrainy [Modern trends of stock market development in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, 11, 29–37 [in Ukrainian].
2. Ofitsiynyi sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [Official site of the National Securities and Stock Market Commission]. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/> (date of access: 02.06.2023).
3. Tataryn, N.B., Oliinyk, O.I. (2023). Fondovyi ryнок yak odyń iz elementiv finansovoho rynku: istoriia ta yoho suchasnyi stan v Ukraini [Stock market as one of the elements of financial market: history and current state in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, 3 (115), 128–133 [in Ukrainian].
4. Chepil, Yu.B. (2022). Suchasnyi fondovyi ryнок Ukrainy: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Modern stock market of Ukraine: problems and ways to solve them]. Reformuvannia podatkovoi systemy: stratehichnyi postup chy ruchne upravlinnia? Naukovo-praktychnyi seminar. Lviv [materialy]; za red. Sych O.A. Lviv. LNU, 76 s. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/05/seminar-PS-2022-1.pdf#page=53> (date of access: 02.06.2023) [in Ukrainian].

Судомир Світлана Михайлівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки і менеджменту
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»*

Sudomyr Svitlana

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Economics and Management
SS NULES of Ukraine «Berezhany Agrotechnical Institute»
ORCID: 0000-0002-2574-1724*

Тшонковскі Конрад

*доктор економічних наук, професор,
викладач кафедри менеджменту
Академія прикладних наук (WSHIU) (Познань, Польща)*

Trzonkowski Konrad

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
lecturer of the Department of management
Academy of Applied Sciences (WSHIU) (Poznan, Poland)
ORCID: 0000-0002-3129-5732*

Колісниченко Пауліна

*кандидат економічних наук, доцент,
проректор з міжнародного співробітництва
Академія прикладних наук (WSHIU) (Познань, Польща)*

Kolisnichenko Paulina

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Vice Rector for International Cooperation
WSHIU Academy of Applied Sciences (Poznan, Poland)
ORCID: 0000-0001-6730-1236*

DOI: 10.25313/2520-2294-2023-10-9270

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД LIQUIDITY MANAGEMENT IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE DURING THE WARTIME PERIOD

Анотація. У статті розглянуто питання щодо сучасних управлінських аспектів системи менеджменту банківського сектору України в складних економічних умовах. Зважаючи на проведений аналіз інформаційних та наукових ресурсів, зауважено на тому, що в умовах українських реалій банківська сфера потребує інноваційних рішень та подальшого удосконалення банківської діяльності, що породжує проблему у більш детальному вивченні питання розвитку банків в Україні. Проведено емпіричний аналіз реалій банківської сфери України в умовах воєнного стану. У процесі дослідження встановлено, що практика діяльності банківського сектора України показує позитивну тенденцію адаптації роботи закладів даної сфери до кризових умов. Зазначено, що в умовах жорсткої економічної та фінансової політики банківські установи на постійній основі надають кредитні послуги, підтримують роботу клієнтської мережі, зберігають операційну ефективність, прибутковість тощо. На основі «Звіту про фінансову стабільність», що сформований Національним банком України, з'ясовано, що український банківський сектор наразі є високоліквідним. Зауважено на тому, що гривневі кошти населення майже не зростають, але їх строкова структура покращується. Встановлено, що у 2023 р. темпи приросту строкових гривневих депозитів населення зросли. Цьому сприяло підвищення банками відсоткових ставок за довгими депозитами у відповідь на зміни в монетарній політиці НБУ. Указано, що популярність валютних вкладів серед населення знизилася. Зазначений аспект пояснюється тим, що зі стабілізацією валютного ринку та скороченням розриву між готівковим та офіційним валютним курсом, населення

втрачає мотиви купляти безготівкову валюту на депозити. У підсумку зазначено, що якщо українська економіка не буде відчувати якихось інших економічних девальвацій, і допомога ззовні буде надходити у тому ж об'ємі, як є наразі (мається на увазі підтримка країн Євросоюзу та Європейського банку реконструкції та розвитку), то грошові надходження у банківську сферу будуть підтримуватися на тому ж рівні, що в деякій мірі стабілізуватиме загальну макро- та мікро- ситуацію в Україні.

Ключові слова: банківська діяльність, фінанси, менеджмент, криза, економіка.

Summary. The article considers the issues of modern managerial aspects of the management system of the banking sector of Ukraine in the difficult economic conditions. Given the analysis of information and scientific resources, it is emphasized that in the context of Ukrainian realities, the banking sector requires innovative solutions and further improvement of banking activities, which raises the necessity of a more detailed study of the development of banks in Ukraine. An empirical analysis of the realities of the banking sector of Ukraine under martial law has been carried out. In the course of the study, it was found that the practice of the banking sector of Ukraine shows a positive trend of adaptation of the work of institutions of the given sphere to the crisis conditions. It is noted that in the context of tight economic and financial policies, banking institutions provide credit services on an ongoing basis, maintain the client network, retain operational efficiency, profitability, etc. Based on the Financial Stability Report prepared by the National Bank of Ukraine, it was found that the Ukrainian banking sector is currently highly liquid. It is mentioned that the UAH funds of the population are almost not increasing, but their term structure is improving. It was established that in 2023, the growth rate of household term in UAH deposits increased. This was facilitated by banks raising interest rates on long-term deposits in response to changes in the NBU's monetary policy. It is noted that the popularity of foreign currency deposits among the population has decreased. This aspect is explained by the fact that as the FX market stabilises and the gap between the cash and official exchange rates narrows, the population is no longer motivated to buy non-cash foreign currency for deposits. In conclusion, it is stated that if the Ukrainian economy will not experience any other economic devaluations, and external assistance will continue to flow at the same level as it is now (meaning support from the EU and the European Bank for Reconstruction and Development), then cash flows to the banking sector will be maintained at the same level, which will to some extent stabilise the overall macro and micro situation in Ukraine.

Key words: banking, finance, management, crisis, economy.

Постановка проблеми. Наразі, практика діяльності фінансового та банківського сектора України показує позитивну тенденцію адаптації роботи закладів даної сфери до умов повномасштабної війни. Банківські установи на постійній основі надають кредитні послуги, підтримують роботу клієнтської мережі, зберігають операційну ефективність, прибутковість та нарощують капітал. На кінець літа 2023 року ліквідність банківської системи підтверджує позитивну динаміку розвитку, так зокрема: коефіцієнти короткострокової ліквідності в середньому втричі перевищують мінімальні вимоги; величина грошових запасів населення на банківських рахунках є стабільною; поліпшилися строкова структура банківських вкладень населенням за рахунок дій підтримки зі сторони НБУ; збільшення відсоткових ставок та більші обсяги коштів на рахунках клієнтів зумовили значне зростання витрат банків на фондування від бізнесу; відбувається мінімізація частки кредитів рефінансування та зовнішніх позик у зобов'язаннях банків тощо. За таких умов виникає необхідність додаткового вивчення питання щодо управління ліквідністю банківського сектору в умовах війни та пошуку інноваційних рішень у напрямку розвитку банківського сектору України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним базисом розвитку банківської системи України є праці багатьох українських авторів, так, автори Баришевська І.В. та Камашев А.В. вважають, що «Сучасний стан економіки України вимагає надійної та ефективної банківської системи, яка відіграє ключову роль у стабілізації фінансової

системи, спираючись на яку можна вирішувати нагальні економічні та соціальні проблеми розвитку суспільства» [1, с. 7]. «Стан банківської системи має визначальне значення в умовах розвитку національної економіки. Тому забезпечення стабільності банківської системи — це першочергове завдання, яке необхідно вирішити Україні на шляху до євроінтеграції» — зазначає Ягупова К.А. [2, с. 72]. Блажівська А.С., Сидорчук І.П. наголошують на тому, що банківська система України сьогодні знаходиться в нестабільному стані і вимушена працювати в умовах фінансово-економічної і банківської криз — і зазначають — «незважаючи на високу стійкість і швидке пристосування фінансових установ до нових умов, може принести багато неприємностей українським банкам у майбутньому» [3, с. 28].

Питання інноваційної діяльності у банківській сфері України було предметом дослідження таких авторів як: Гетель В.В., Добровольська О.В., які зазначають, що «На сьогоднішній день інноваційний розвиток банківського сектору — важливий напрямок модернізації діяльності комерційних банків і економіки в цілому» [4, с. 37]; Бондаренко Л.П., Політило М.П. — «Наразі банківську систему виокремлюють як головну структуру ринкової економіки. Для досягнення конкурентних переваг необхідно слідувати процесу впровадження інновацій за допомогою нових досягнень науки і різних технологій» [5, с. 6]; Золотарьова О.В., Чекал А.А. — «Головна роль розвитку інновацій полягає в забезпеченні домінуючого положення на ринку комерційним банкам, які практикують інноваційну

діяльність» [6, с. 114]; Коваль Я.С. — «В основу інноваційної моделі розвитку банківської системи має бути покладено забезпечення науково-технічного, соціального та економічного потенціалу, залучення міжнародного досвіду та знань українських фахівців для реформування, економіки, впровадження високих стандартів життя для кожного громадянина» [7, с. 16]; Погореленко Н.П. — «Будь-які аспекти діяльності банків у сучасних умовах є сферою впровадження інновацій: розробляються нові банківські продукти та послуги, фінансові інструменти та технології обслуговування, змінюються організаційні структури та бізнес-процеси кредитних організацій, застосовуються інноваційні канали збуту та методи реклами [8, с. 203]. Зважаючи на проведений аналіз інформаційних та наукових ресурсів на дану тематику, варто зауважити на тому, що в умовах українських реалій банківська сфера потребує інноваційних рішень та подальшого удосконалення банківської діяльності, що породжує проблему у більш детальному вивченні питання розвитку банків в Україні та проведенні ґрунтовних досліджень у даному напрямку.

Основною метою статті є вивчення питання щодо управління ліквідністю банківського сектору в складних економічних умовах. Завдання дослідження полягає в аналізі реалій банківської сфери України в умовах воєнного стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільна й ефективна фінансова система, якій довіряють громадяни країни та бізнес-структури є однією з базових умов для розвитку економіки. Особливо це актуально в умовах сьогодення, коли Україна переживає повномасштабне вторгнення Росії на її територію. Наразі, Національний банк України усіма силами сприяє фінансовій стабільності, допомагаючи фінансовій системі ефективно виконувати свої функції та бути стійкою до криз [9]. Згідно «Звіту про фінансову стабільність» від Національного банку України, схваленим Коміте-

том з фінансової стабільності 27.06.2023 р. [10], варто зазначити, що незважаючи на те, що Україна несе значні збитки від воєнних дій, що ведуться на її території, банківська діяльність у 2022 р., все таки була прибутковою, а у 2023 р. прибутки банківської галузі навіть зросли. Основною причиною такої ситуації стало підняття відсоткових ставок по високоліквідних активах. Разом з тим, були стабільними й доходи від кредитування бізнес-діяльності малих підприємницьких структур. Даний вид банківських операцій дав змогу забезпечити стабільний рівень процентної маржі, незважаючи на зростання вартості фондування. Указане забезпечило банківським установам певні комфортні умови перед можливим зниженням процентних ставок, тим самим, мінімізувавши ризики прибутковості.

На початок червня 2023 року українські банки зберегли значний запас високоліквідних активів навіть попри суттєве підвищення вимог НБУ до обов'язкових резервів. Коефіцієнти ліквідності, як в українській гривні так і в іноземних валютах, більш ніж удвічі перевищували мінімальні вимоги. Структура високоліквідних активів змістилася на користь довгих інструментів: значні обсяги коштів банки вклали в тримісячні депозитні сертифікати та бенчмарк-ОВДП. Основними джерелами поповнення коштів стали бізнес-ресурси, а от надходження коштів населення до банків значно сповільнилися. Натомість банки поліпшили строкову структуру вкладів населення. Тож ризик ліквідності для системи загалом помірний [10]. Станом на 01.06.2023 р. банківський сектор України є високоліквідним (рис. 1).

Норматив короткострокової ліквідності LCR у всіх валютах у середньому по сектору більше ніж удвічі перевищує мінімальне значення. Достатній запас високоякісних ліквідних активів мають банки усіх груп завдяки припливам коштів клієнтів. Останні формують уже понад 90% зобов'язань.

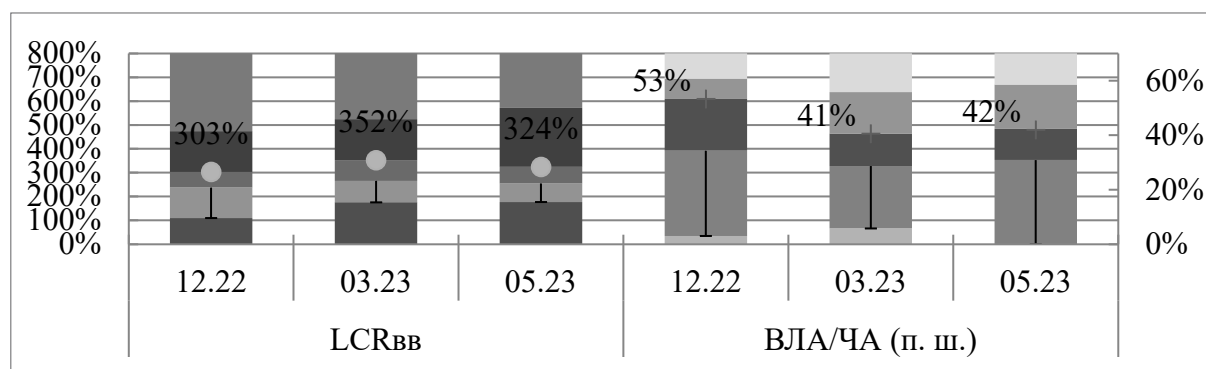


Рис. 1. Розподіл LCR у всіх валютах та частки високоякісних ліквідних активів (ВЛА) у всіх валютах у чистих активах (ЧА), (01.12.2022 р. — 01.06.2023 р.)*

* Грані прямокутника — перший та третій квартилі розподілу. Лінія всередині прямокутника — медіана. Нижні лінії поза прямокутником — мінімальне значення.

Джерело: [9]

Банки не потребують інших ресурсів тож повертають кредити рефінансування Національному банку та скорочують зовнішні борги. Частка рефінансування у зобов'язаннях у червні становила уже менше 1%. Зовнішні борги банків з початку 2022 року також скоротилися на майже 14% — їхня частка в зобов'язаннях становить вже менше 2% — найнижча з першої половини 2004 року. В умовах війни ринок зовнішніх залучень фактично закритий для банків. Однак вітчизняні фінустанови не відчують браку ресурсів з внутрішнього ринку, у тому числі і в іноземній валюті [10].

Структура гривневих високоліквідних активів змінюється у відповідь на рішення НБУ (рис. 2). Так, наприкінці травня порівняно з 01.01.2023 р. обсяг високоякісних ліквідних активів знизився на 9%. Основна причина такої зміни — запроваджені НБУ заходи для зв'язування ліквідності. Насамперед з 01.01.2023 р. відбулося значне підвищення вимог до обов'язкового резервування, найпомітніше за короткостроковими коштами населення. Тож банки були змушені частину високоякісних ліквідних активів трансформувати в кошти на коррахунку в НБУ. Разом із тим, банки отримали змогу покрити частину вимог до обов'язкових резервів спеціальними бенчмарк-ОВДП, які приносять ринкову доходність. Тож більшість банків майже повністю використала ліміт придбання бенчмарк-ОВДП для їх включення в покриття обов'язкових резервів. Обсяг цих інструментів сягнув 116 млрд. грн або 4,7% чистих активів. Менш активно придбавали бенчмарк-ОВДП іноземні банки, через об-

меження на інвестування у державні цінні папери, встановлені материнськими банками [10].

Додатково у квітні 2023 року НБУ змінив операційний дизайн монетарної політики та запровадив тримісячні депозитні сертифікати з доходністю, вищою ніж за інструментами овернайт. Тож банки вже вклали 117 млрд. грн у новий довший інструмент. Щоб мати доступ до цього інструменту банки докладають зусиль для залучення коштів фізичних осіб на термін понад три місяці. Зростання частки високоліквідних активів, що представлені довгими інструментами, не створює додаткового тиску на ліквідність банків, адже під заставу цих паперів можна легко отримати рефінансування. Валютні високоліквідні активи складаються переважно з коштів на коррахунках в іноземних банках інвестиційного класу, валютних ОВДП та готівки. Разом з тим, від 01.01.2023 р. вступила у дію норма, відповідно до якої частка коррахунків у банках інвестиційного класу не має перевищувати 80% високоліквідних активів для цілей розрахунку LCR в іноземних валютах. Це змусило банки інвестувати частину коштів із рахунків в іноземних банках у суверенні облігації, передусім США. Оскільки доходності за цими цінними паперами нині високі, це не погіршило маржинальність валютних операцій для банків. Норматив короткострокової ліквідності LCR в іноземних валютах зростає, медіанне значення у секторі більше ніж втричі перевищує мінімальні вимоги. Більша частина високоліквідних коштів в іноземній валюті зосереджена у банках з іноземним капіталом [10].

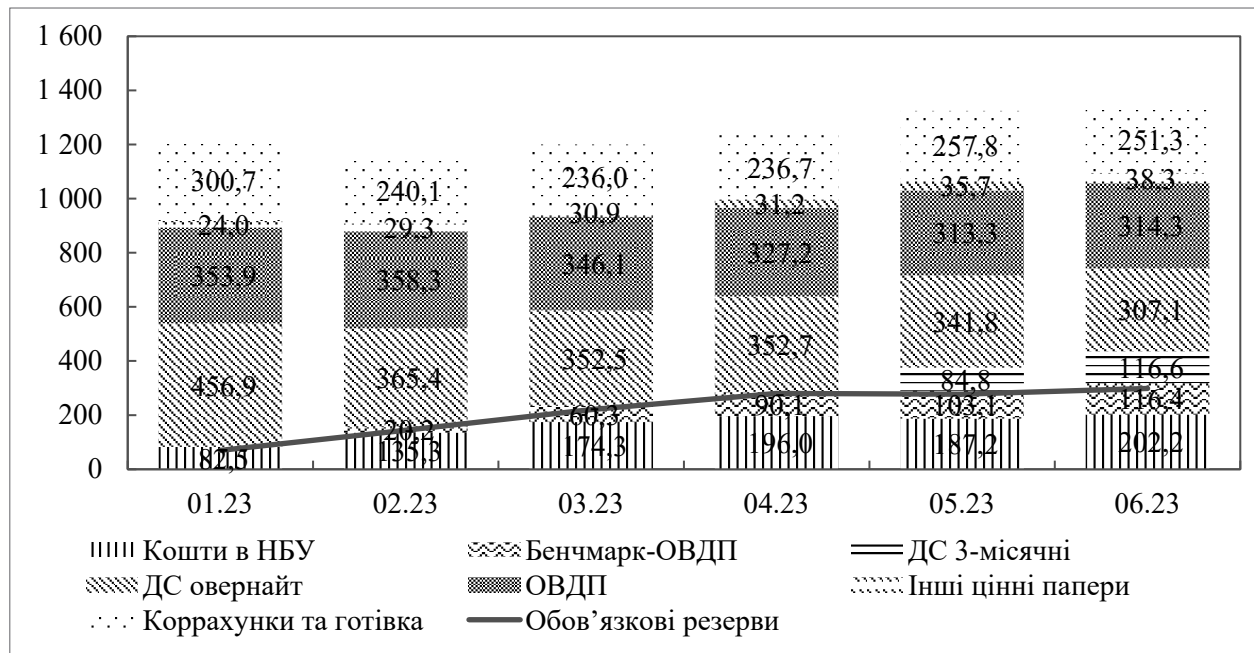


Рис. 2. Високоліквідні активи та їх частка у чистих активах, млрд. грн., (01.01.2023 р. — 01.06.2023 р.)*

* У банках, платоспроможних на кожну звітну дату. У відсотках вказано частку у структурі активів
Джерело: [9]

Варто зауважити, що гривневі кошти населення майже не зростають, але їх строкова структура покращується (рис. 3).

Так, на початку 2023 р. гривневі кошти населення в банках ледь зросли. Насамперед це пов'язано зі зміною політики оплати праці військовим, виплати яким були рушієм зростання ліквідності торік. Нерівномірність припливів коштів населення між групами банків зберігається — переважно кошти надходять до державних та приватних банків. Незначному нарощенню вкладів останніми місяцями сприяв приплив строкових депозитів [10].

Від початку року темпи приросту строкових гривневих депозитів населення відчутно зросли (рис. 4). Цьому сприяло підвищення банками відсоткових ставок за довгими депозитами (подекуди зі зниженням за короткими) у відповідь на зміни в монетарній політиці НБУ. З початку року роздрібні строкові кошти в гривні зросли на 19%, а їхня частка — на близько 5 в.п. — до 35%. Ця тенденція відповідає прагненню НБУ підвищити частку строкових вкладень у загальних коштах населення [10].

Також, слід зауважити на тому, що популярність валютних вкладів серед населення знизилася (рис. 5). Із стабілізацією валютного ринку та скороченням розриву між готівковим та офіційним

валютним курсом, населення втрачає мотиви купляти безготівкову валюту на депозити. Крім того, з огляду на підвищення депозитних ставок строкові вклади в гривні виглядають привабливішими за валютні. Тож завершення строків старих вкладів та значне сповільнення припливу нових визначили тенденцію до зниження обсягів строкових депозитів в іноземній валюті. Разом із тим, кошти з поточних рахунків не забирають. Внаслідок цього обсяги фондування від населення в іноземній валюті для банків майже не змінилися. Як і раніше, більшість цих коштів банки зберігають у високоліквідних активах адже валютного кредитування майже немає. Тож банки не зацікавлені в нарощуванні валютних вкладів і зберігають ставки за ними майже на нулі. Водночас додаткових ризиків ліквідності для банків ця складова фондування не створює [10].

Наразі, нарощення фондування відбувається за рахунок коштів корпорацій. Приріст коштів корпорацій останнім часом жвавіший, ніж коштів населення (рис. 6).

Це пов'язано з одного боку з відновленням доходів, з іншого — з помірними потребами підприємств у їх використанні. При проведенні опитування банківських установ про умови фондування [11],

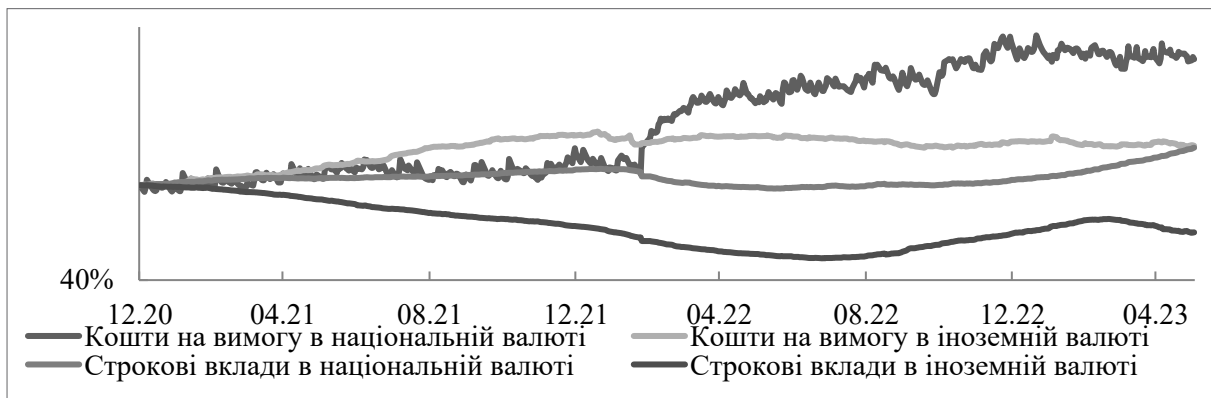


Рис. 3. Динаміка вкладень коштів фіз. осіб,
(31.12.2020 р. — 01.04.2023 р.), %
Джерело: [9]

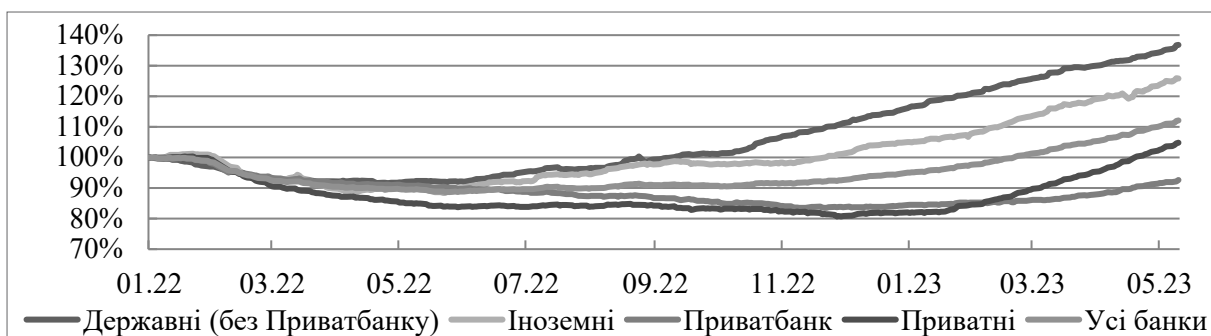


Рис. 4. Строкові гривневі кошти фіз. осіб,
(01.01.2022 р. — 01.05.2023 р.), %
Джерело: [9]

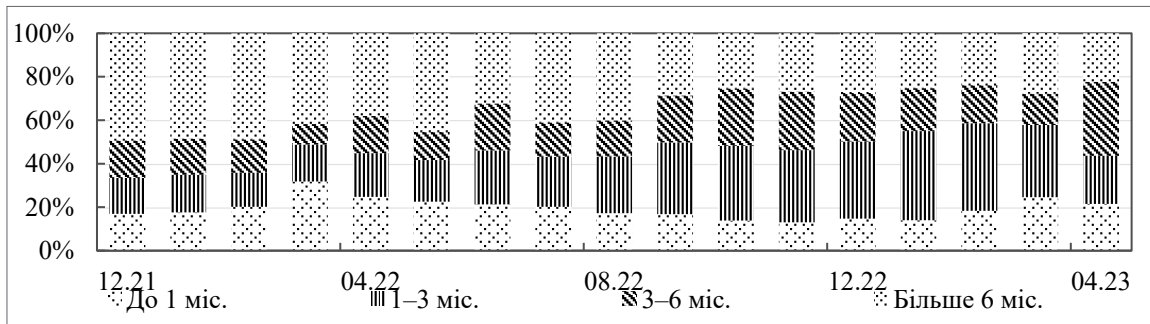


Рис. 5. Структура депозитів та валютних вкладів серед населення, (01.01.2022 р. — 01.05.2023 р.), %
Джерело: [9]

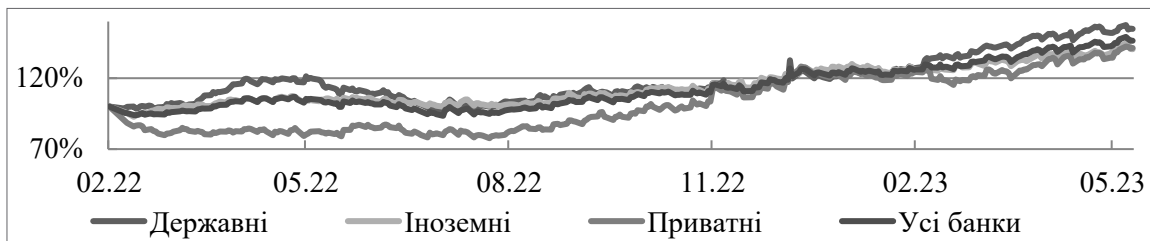


Рис. 6. Гривневі кошти суб'єктів господарювання за групами банків, (01.01.2022 р. — 01.01.2023 р.), %
Джерело: [9]

банки зазначають, що основним рушієм приросту є пропозиція зі сторони самих корпорацій. З початку року до червня як гривневі так і валютні кошти корпорацій зросли майже на 20%. Залишки зростають у банках усіх груп. Загалом частка депозитів бізнесу в загальній структурі зобов'язань банків зростає з 01.01.2022 р. на 5 в.п. — до понад 49% і з 01.01.2023 р. вперше від початку повномасштабної війни перевищила частку коштів населення. Насамперед нарощують залишки банки, для яких кошти бізнесу — це основне джерело фондування. Конкуренція за кошти підприємств між банками досить активна, аби утримати клієнтів банки вимушені підвищувати ставки [10]. Тому варто підсумувати, що якщо українська економіка не буде відчувати якихось інших економічних девальвацій, і допомога ззовні буде надходити у тому ж об'ємі, як є наразі (мається на увазі підтримка країн Євросоюзу та Європейського банку реконструкції та розвитку), то грошові надходження у банківську сферу будуть підтримуватися на тому ж рівні, що в деякій мірі стабілізуватиме загальну макро- та мікро- ситуацію в Україні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Провівши дослідження стану банківського сектору України у воєнний період, варто зазначити, що для забезпечення фінансової стабільності в умовах сьогодення, необхідним аспектом у даній сфері є злагоджені зусилля та тісна координація дій усіх учасників фінансового ринку: банків, небанківських фінансових установ, Національного банку та

інших регуляторів ринку. Разом з тим, необхідно є адекватна підтримка органів державної влади та місцевого самоврядування. Також, варто дотримуватися рекомендацій Національного банку України, які розроблені для умов воєнного періоду. Так, зокрема Нацбанком України рекомендується [10]:

- 1) органам державної влади: надалі виконувати зобов'язання відповідно до програми з МВФ та домовленості з іншими донорами; забезпечити розвиток ринку внутрішніх ринкових запозичень; сприяти реалізації стратегії розвитку фінансового сектору; зберігати доступ широкого кола підприємств МСБ та банків до державних програм підтримки бізнесу.
- 2) фінансовим установам: відновлювати кредитування бізнесу та населення; зберігати консервативну оцінку кредитних ризиків; підготуватися до розрахунку ринкового ризику та виконання вимог до капіталу на його покриття; посилити увагу до управління ризиками інформаційної безпеки та інформаційно-комунікаційних технологій (ІСТ); страховикам виконувати чинні стандарти МСФЗ та оновлені регуляторні вимоги; неухильно дотримуватися вимог НБУ під час дії воєнного стану, зокрема стосовно санкційного законодавства та валютного контролю; своєчасно інформувати НБУ про порушення вимог до капіталу та/або ліквідності та про ризики такого порушення; підтримувати актуальність планів безперервної діяльності та планів відновлення діяльності.

Література

1. Барішевська І.В., Камашев А.В. Банківська система України: реалії та перспективи. *Modern Economics*. 2017. № 5. С. 6–12.
2. Ягупова К.А. Банківська система України: реалії та перспективи. *Культура народів Причорномор'я*. 2014. № 267. С. 71–74.
3. Блажівська А.С., Сидорчук І.П. Ризики під час здійснення біржової діяльності. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: збірник наукових праць*. Хмельницький: ХНУ, 2022. С. 28–30.
4. Гетель В.В., Добровольська О.В. Фінансові інновації у банківському секторі. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: збірник наукових праць*. Хмельницький: ХНУ, 2022. С. 36–39.
5. Бондаренко Л.П., Політило М.П. Банківські інновації як необхідність ефективного функціонування банківського ринку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 3. С. 5–8.
6. Золотарьова О.В., Чекал А.А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх запровадження в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 16. С. 112–115.
7. Коваль Я.С. Банківські інновації як необхідність ефективного функціонування державного механізму. *ΛΟΓΟΣ. Мистецтво наукової думки*. 2019. № 6. С. 15–20.
8. Погореленко Н.П. Фінансові інновації у розвиток банківського сектору. *Комунальне господарство*. 2012. № 54. С. 200–205.
9. Про фінансову стабільність. *Національний банк України: вебсайт*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/about> (дата звернення: 17.10.2023).
10. Звіт про фінансову стабільність станом на 27.06.2023 р. Комітет з фінансової стабільності. *Національний банк України: вебсайт*. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2023-H1.pdf?v=4 (дата звернення: 17.10.2023).
11. Опитування про умови банківського кредитування, II квартал 2023 року. *Національний банк України: вебсайт*. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BLS_Q2-2023.pdf?v=4 (дата звернення: 17.10.2023).

References

1. Baryshevsjka, I. V. & Kamashev, A. V. (2017). Bankivsjska systema Ukrajinu: realiji ta perspektivu [The banking system of Ukraine: realities and prospects]. *Modern Economics*, 5, 6–12 [in Ukrainian].
2. Jaghupova, K. A. (2014). Bankivsjska systema Ukrajinu: realiji ta perspektivu [The banking system of Ukraine: realities and prospects]. *Kuljtura narodiv Prychornomor'ja — Culture of the Black Sea peoples*, 267, 71–74 [in Ukrainian].
3. Blazhijevsjka, A. S. & Sydorhuk, I. P. (2022). Ryzuky pid chas zdijsnennja birzhovoi dijajlnosti [Risks in the course of exchange activities]. *Finansovi aspekty rozvytku ekonomiky Ukrajinu: teoriya, metodologhija, praktyka: zbirnyk naukovykh pracj — Financial Aspects of Ukraine's Economic Development: Theory, Methodology, Practice: A Collection of Scientific Papers*. Khmeljnycjkyj: KhNU [in Ukrainian].
4. Ghetelj, V. V. & Dobrovoljsjka, O. V. (2022). Finansovi innovaciji u bankivsjskomu sektori [Financial innovations in the banking sector]. *Finansovi aspekty rozvytku ekonomiky Ukrajinu: teoriya, metodologhija, praktyka: zbirnyk naukovykh pracj — Financial Aspects of Ukraine's Economic Development: Theory, Methodology, Practice: A Collection of Scientific Papers*. Khmeljnycjkyj: KhNU [in Ukrainian].
5. Bondarenko, L. P. & Politylo, M. P. (2018). Bankivsjski innovaciji jak neobkhdnistj efektyvnogho funkcionuvannja bankivsjskogho rynku [Banking innovations as a necessity for the effective functioning of the banking market]. *Investyciji: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 3, 5–8 [in Ukrainian].
6. Zolotarjova, O. V. & Chekal, A. A. (2016). Innovacijni bankivsjski produkty ta specyfika jikh uprovadzhennja v Ukrajinu [Innovative banking products and specifics of their implementation in Ukraine]. *Naukovyj visnyk Khersonsjskogho derzhavnogho universytetu — Scientific Bulletin of Kherson State University*, 16, 112–115 [in Ukrainian].
7. Kovalj, Ja. S. (2019). Bankivsjski innovaciji jak neobkhdnistj efektyvnogho funkcionuvannja derzhavnogho mekhanizmu [Banking innovations as a necessity for the effective functioning of the state mechanism]. *ΛΟΓΟΣ. Mystectvo naukovoi dumky — ΛΟΓΟΣ. The art of scientific thought*, 6, 15–20 [in Ukrainian].
8. Pogorelenko, N. P. (2012). Finansovi innovaciji u rozvytok bankivsjskogho sektory [Financial innovations in the development of the banking sector]. *Komunaljne ghospodarstvo — Municipal services*, 4, 200–205 [in Ukrainian].
9. Pro finansovu stabil'nist' [About financial stability]. *National Bank of Ukraine*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/about> [in Ukrainian].
10. Zvit pro finansovu stabil'nistj stanom na 27.06.2023 [Financial stability report as of 06/27/2023]. *National Bank of Ukraine*. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2023-H1.pdf?v=4 [in Ukrainian].
11. Opytuvannja pro umovy bankivsjskogho kredytuvannja, II kvartal 2023 roku [Bank Lending Conditions Survey, Q2 2023]. *National Bank of Ukraine*. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BLS_Q2-2023.pdf?v=4 [in Ukrainian].

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

№ 10 (78)

2 том

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2023

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 31.10.2023. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура UkrainianSchoolBook. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 19,76. 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.