

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



ISSN 2523-4536

**НАУКОВІ ПРАЦІ
МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

**SCIENTIFIC WORKS
OF INTERREGIONAL ACADEMY
OF PERSONNEL MANAGEMENT
ECONOMIC SCIENCES**

Випуск 4 (71), 2023



Видавничий дім
«Гельветика»
2023

Редакційна колегія

Датій О. І., д-р екон. наук, проф., Міжрегіональна Академія управління персоналом – **Головний редактор**

Бутенко Н. В., д-р екон. наук, проф., Київський національний університет імені Тараса Шевченка – **заступник Головного редактора**

Андрющенко К. А., д-р екон. наук, проф., Державний університет інфраструктури та технологій

Антоненко І. Я., д-р екон. наук, проф., Національний університет харчових технологій

Бердар М. М., д-р екон. наук, проф., Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Бойченко Е. Б., д-р екон. наук, проф., Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського

Бондаренко В. М., д-р екон. наук, проф., Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Борецька Н. П., д-р екон. наук, проф., Київський національний університет технологій та дизайну

Вербівська Л. В., канд. екон. наук, доц., Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Габчак Н. Ф., канд. геогр. наук, доц., Ужгородський національний університет

Галаченко О. О., д-р екон. наук, проф., Вінницький інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

Ганжуренко І. В., д-р екон. наук, проф., Міжрегіональна Академія управління персоналом

Горбач Л. М., канд. екон. наук, доц., Волинський інститут імені В'ячеслава Липинського Міжрегіональної Академії управління персоналом

Грановська В. Г., д-р екон. наук, доц., Херсонський державний аграрно-економічний університет

Дугар Т. Є., канд. екон. наук, доц., Полтавський державний аграрний університет

Дячков Д. В., д-р екон. наук, доц., Полтавський державний аграрний університет

Жиленко К. М., д-р екон. наук, доц., Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Заяць О. І., д-р екон. наук, доц., Ужгородський національний університет

Зибарева О. В., д-р екон. наук, проф., Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Карпенко А. В., д-р екон. наук, доц., Національний університет «Запорізька політехніка»

Крутько М. А., канд. екон. наук, доц., Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Курмасв П. Ю., д-р екон. наук, проф., Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

Машіка Г. В., д-р геогр. наук, доц., Ужгородський національний університет

Могилевська О. Ю., д-р екон. наук, доц., Київський міжнародний університет

Моторин Р. М., д-р екон. наук, проф., Київський національний торговельно-економічний університет

Негода Ю. В., д-р екон. наук, доц., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Нестерчук І. К., канд. геогр. наук, доц., Поліський національний університет

Підвальна О. Г., канд. екон. наук, доц., Вінницький національний аграрний університет

Плаксієнко В. Я., д-р екон. наук, проф., Полтавський державний аграрний університет

Пристемський О. С., д-р екон. наук, доц., Херсонський державний аграрно-економічний університет

Самойлик Ю. В., д-р екон. наук, проф., Полтавський державний аграрний університет

Сьомич М. І., д-р екон. наук, проф., Полтавський державний аграрний університет

Удовенко І. О., канд. екон. наук, доц., Уманський національний університет садівництва

Утенкова К. О., д-р екон. наук, доц., Харківський національний аграрний університет імені В. В. Докучаєва

Фірсова С. Г., канд. екон. наук, доц., Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Цимбал Л. І., д-р екон. наук, проф., Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Шоробура І. М., д-р пед. наук, проф., Хмельницька гуманітарно-педагогічна академія

Ящишина І. В., д-р екон. наук, проф., Кам'янець-Подільський національний університет імені І. Огієнка

Małgorzata Okręglika, dr. hab., prof. PCz, Czestochowa University of Technology (Poland)

Wioletta Wereda, PhD, Military University of Technology (Poland)

«Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б») на підставі Наказу МОН України від 29 червня 2020 року № 735 (додаток 4)

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; 242 – Туризм; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Затверджено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол від 18.10.2023 р. № 9)

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 24776-14716P,
видане Міністерством юстиції України 21.04.2021 р.

DOI: 10.32689/2523-4536

Наукові праці МАУП. Економічні науки. 2023. Вип. 4 (71). Київ : Міжрегіональна Академія управління персоналом, 2023. 100 с.

Публікуються статті науковців, які досліджують актуальні проблеми розвитку економіки. Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів та всіх, кого цікавить розвиток економічної науки в Україні.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Видобора В. В.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН

ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ.....7

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Petrenko Nadiia, Kashcheieva Tamara

CROWDFUNDING – AN INNOVATIVE METHOD

OF FINANCING IN UKRAINE.....15

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Беженар І. М., Скиба Г. І.

«НІШЕВІ» КУЛЬТУРИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....23

Коляденко С. В.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....33

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кобеля-Звір М. Я.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ГРАНТИ ДЛЯ МІКРО-, МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО

БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, МОЖЛИВОСТІ.....39

Кришталь Г. О., Брюховецька І. О., Панін Є. В.

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ

В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ.....46

Kulinich Tetiana

SPECIAL FEATURES OF INDUSTRIAL MANAGEMENT

IN THE CONTEXT OF APPLYING THE "SMART FACTORY" SYSTEM.....53

Цимбалюк Г. С., Гуменюк А. Ф.

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....62

Цімошинська О. В., Хіміч С. В.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЦИФРОВОЇ ПЛАТФОРМИ

ЯК БІЗНЕС ІНСТРУМЕНТУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....67

Чміль Г. Л., Олініченко К. С., Прядко О. М.

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА:

ГНОСЕОЛОГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДИРЕКТ МАРКЕТИНГУ.....73

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Дрозач М. І.

ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ.....82

МЕНЕДЖМЕНТ

Білобловський С. В.

МАСШТАБОВАНІСТЬ ТА АНТИКРИХКІСТЬ СИСТЕМИ ЗВІТУВАННЯ

ЯК ПЕРЕДУМОВА СТІЙКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ.....88

Палінчак М. М., П'янков С. І., Юдін М. А.

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО

СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН У МИТНІЙ СФЕРІ.....99

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Vydobora Volodymyr

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NEWLY INDUSTRIAL COUNTRIES
OF LATIN AMERICA: HISTORICAL ASPECT..... 7

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Petrenko Nadiia, Kashcheieva Tamara

CROWDFUNDING – AN INNOVATIVE METHOD
OF FINANCING IN UKRAINE.....15

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Bezhenar Inna, Skyba Hanna

"NICHE" CULTURES: STATUS, PROBLEMS AND PROSPECTS..... 23

Koliadenko Svitlana

ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF NATIONAL
INTERESTS IN THE CONDITIONS OF THE INFORMATION ECONOMY.....33

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Kobelya-Zvir Maryana

INVESTMENT GRANTS FOR MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES
IN UKRAINE: CONCEPTS, TYPES, OPPORTUNITIES..... 39

Kryshtal Halyna, Briukhovetska Iryna, Panin Yevhen

FEATURES OF THE PERSONNEL POLICY OF ENTERPRISES
IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION..... 46

Kulinich Tetiana

SPECIAL FEATURES OF INDUSTRIAL MANAGEMENT
IN THE CONTEXT OF APPLYING THE "SMART FACTORY" SYSTEM.....53

Tsymbaliuk Hanna, Humeniuk Antonina

PROBLEMS OF LABOR MARKET REGULATION IN UKRAINE.....62

Tsimoshynska Oksana, Khimich Sviatoslav

PROBLEMS OF THE FUNCTIONING OF THE STATE DIGITAL PLATFORM
AS A BUSINESS TOOL OF THE DIGITAL ECONOMY.....67

Chmil Hanna, Olinichenko Kateryna, Priadko Olha

MARKETING ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE ENTERPRISE: GNOSEOLOGY AND ORGANIZATION
OF DIRECT MARKETING..... 73

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Drozach Maksym

DEMOGRAPHIC PROSPECTS OF UKRAINE..... 82

MANAGEMENT

Biloblovskyi Sviatoslav

SCALABILITY AND ANTIFRAGILITY OF THE REPORTING SYSTEM
AS A KEY TO ORGANIZATIONAL SUSTAINABILITY.....

88

Palinchak Mykola, Piankov Stanislav, Yudin Maxim

CONCEPT AND ESSENCE OF INTERNATIONAL COOPERATION
OF COUNTRIES IN THE CUSTOMS SPHERE.....

99

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-1>
УДК 330.117:330.112

Видобора В. В.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2255-0970>

Vydobora Volodymyr

Ph.D in Economics, Associate Professor,
Odesa National Economic University

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NEWLY INDUSTRIAL COUNTRIES OF LATIN AMERICA: HISTORICAL ASPECT

У статті здійснено ретроспективний огляд становлення та розвитку нових індустріальних країн Латинської Америки, починаючи з колоніального періоду, упродовж XX ст. та закінчуючи 20-ми роками XXI ст. Розглянуто превалюючі тенденції розвитку Аргентини, Бразилії, Мексики упродовж обраного історичного періоду. Визначено основні драйвери та стримуючі фактори економічного зростання. Досліджено динаміку основних економічних показників, зокрема росту ВВП, частки провідних галузей економіки у структурі ВВП, частки експорту товарів та послуг у ВВП тощо. Виявлено, що найвищі темпи економічного зростання країн спостерігали під час впровадження промислової політики імпортозаміщення. Водночас, її позитивний вплив виявився не довготривалим через дію «периферійного капіталізму», недосконалості суспільно-політичних інституцій та зростанням залежності від світової економіки.

Ключові слова: економічний розвиток, економічне зростання, країни Латинської Америки, імпортозаміщення, індустріалізація, нові індустріальні країни.

The retrospective review of the formation and development of the new industrial countries of Latin America, beginning with the colonial period and continuing through the 20th century and ending with the 20s of the XXI century is provided in the article. The prevailing development trends of Argentina, Brazil, Mexico during the selected historical period are considered. The main drivers and restraining factors of growth are determined. The dynamics of the main economic indicators, in particular gross domestic products (GDP) growth, the share of the leading sectors of the economy in the GDP structure, the share of exports of goods and services, etc. are studied. The experience of new industrial countries of Latin American countries proves that the foundations for the formation of the economic policy of these countries is founded in the colonial period and related to the nature of the use of natural resources, social institutions, foreign trade and financial relations. It is revealed that the peak of economic growth of the newly industrialized countries was reached after the countries gained independence and due to the industrialization policy aimed at import substitution, which at the initial stage provided many benefits for the economy, when consumer goods were substituted. This made it possible to achieve self-sufficiency in a wide range of consumer goods, to create a sufficiently diversified manufacturing industry, to change the sectorial structure of the economy, etc. At the same time, its positive influence was not long lasting, because it did not contribute to the technological development of industry and the export of highly competitive products, instead, it caused macroeconomic and financial instability, social upheavals and crises in the new industrial countries of Latin America. This was due to the action of "peripheral capitalism" (the process of borrowing and spreading technology, economical model, consumption standards, as well as cultural values to other social cultures that are not adapted to their adoption), imperfections of socio-political institutions, and dependence on the world economy.

Keywords: economic development, economic growth, Latin American countries, import-substituting industrialization, new industrialized countries.

Постановка проблеми. З другої половини минулого століття Латинська Америка послідовно закріплює свої позиції в контексті економічного зростання. На відміну від європейських та азійських держав, політика економічного росту яких значною мірою зумовлена експортоорієнтованою індустріалізацією, економічний ривок латиноамериканських країн відбувався на основі імпортозаміщуючої моделі індустріалізації. Відповідно, детальний огляд передумов та особливостей реалізації політики імпортозаміщення у нових індустріальних країнах Латинської Америки обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми економічного розвитку латиноамериканських країн, зокрема промисловості, зовнішньої торгівлі, фінансового сектору та інших сфер, становлять широкий науковий інтерес серед низки науковців у всьому світі. З цього питання заслуговують на увагу праці таких дослідників, як: Жданова Л. [1; 2], Звєряков М. [3], Кардосо І. [4], Меддісон А. [6], Пребіш Р. [7; 8], Хофман А. [11] та ін. Разом із тим, систематизація передумов та тенденцій економічного розвитку нових індустріальних країн Латинської Америки в історичному аспекті потребує подальшого вивчення.

Мета статті – аналіз особливостей та чинників економічного розвитку нових індустріальних країн Латинської Америки в історичній ретроспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумови економічної політики цих країн було закладено ще в колоніальний період і відповідають моделі «периферійного капіталізму», в якій «діють закони капіталізму, модифіковані архаїчною національною специфікою» [3, с. 16]. Для таких країн характерна така галузева структура економіки, в яких провідну роль відіграють сировинні галузі – сільське господарство, добувна промисловість, – а промисловість та виробництво високотехнологічної продукції з вищою доданою вартістю слабозвинені [1, с. 77]. Відповідно, залежність розвитку, притаманна для периферійного капіталізму, сформувалася у період панування материнських країн і відповідним чином позначилася на характері економічної політики, розвитку суспільних інститутів, побудови зовнішньо-торговельних та фінансових відносин.

Латиноамериканський регіон має значні природні ресурси. Загальна земельна площа на душу населення в 1950 р. в Латинській Америці вдвічі-втричі перевищувала рівень США і понад у 20 разів – рівень Південної та Східної Азії. При цьому експлуатація цих ресурсів

мала свої особливості. Зокрема земельна система, введена іспанцями, «енком'єнда» надавала великі володіння «конкістадорам», а також право експлуатувати працю корінного населення як кріпаків, які повинні були сплачувати податки та виконувати трудову повинність. Поступово така форма залежності від колонізаторів була замінена «гасієндою», що функціонувала у формі великих земельних володінь.

Однак під час колоніального періоду Іспанія як материнська країна зовсім не цікавилася сільським господарством, а більшість зусиль витрачали на видобуток дорогоцінних металів. Першим джерелом, звичайно, було золото, вже знайдене корінними жителями Америки з розсипних джерел. Другим кроком стало розширення видобутку розсипного золота, а третім – запровадження ртутної амальгамації, що підвищила ефективність видобутку і уможливила видобуток срібної руди нижчої проби. Таким чином, відбувався розвиток гірничодобувної промисловості та створення мінеральної ренти. З іншого боку, це призвело до такої моделі використання ресурсів, яка погіршила розподіл доходів, зробила економіку менш диверсифікованою, а експортні доходи сконцентрованими на сировинних товарах. Причому превалювання такої галузевої структури економіки латиноамериканських країн збереглася й донині.

Хоча й у колоніальний період у країнах Південного конуса, зокрема Аргентині, було створено систему великих земельних володінь (ас'єнд або латифундій), але істотного розвитку сільського господарства не відбувалося, тому вони тривалий час залишалися збіднілими колоніями. Тільки протягом другої половини XVIII ст. експорт шкур став свідчити про величезний потенціал цієї багатотрої та родючої країни.

Становлення Бразилії відбувалося інакше, оскільки її колонізувала Португалія, яка не мала такої сильної влади над колоніями як Іспанія, та не демонструвала значних експлуатаційних проявів. Відповідно, видобуток корисних копалин не був достатньо розвинений, а плантаційна економіка, введена в XVI ст., коли Бразилія стала найважливішим у світі виробником та експортером цукру, також мала відмінні риси в порівнянні з рештою країн Латинської Америки, особливо щодо використання праці рабів у великих масштабах. Крім того, відкриття у XVIII ст. покладів золота та алмазів стимулювало розвиток гірничодобувної галузі [4]. Натомість, провідним в економіці Мексики було сільське господарство, орієнтоване на

внутрішнє споживання, хоча й вирощувалося кілька експортних культур, таких як барвники для процвітаючої європейської текстильної промисловості, какао, ваніль. Тож латиноамериканські колонії перебували у залежності від економічних інтересів колонізуючих країн та виступали як сировинні придатки.

Зважаючи на це, незалежність розглядалася як передумова Латинської Америки прискорити свій економічний ріст, адже це відкривало нові можливості для торгівлі та розвитку інститутів, які до цього були обмежені Іспанією та Португалією в колоніальний період. Тому більшість вчених вказують на початок XIX століття як на відправну точку прискореного капіталістичного розвитку [6]. Та попри це Латинській Америці не вдалося досягти такого ж прискореного зростання, як приміром провідним країнам Європи та Азії.

Зокрема, упродовж першої половини XIX ст. після здобуття незалежності значні природні ресурси Аргентини, засновані на землі, залишалися неосвоєними, оскільки країна більшу частину часу була занурена в політичні потрясіння. З 1880-их років економіка країна набувала експортоорієнтованого характеру, заснованого на багатстві природних ресурсів, особливо землі, а першими експортними товарами були шерсть, шкури та солоне м'ясо, до яких додалися пшениця, ком і лляне насіння. Пізніше великого значення набув експорт замороженої яловичини. Зі здобуттям незалежності у Бразилії теж відбувалося сільськогосподарське відродження, засноване ще на плантаційній економіці попереднього століття. Основними продуктами, які вирощувала та експортувала Бразилія стали цукор, бавовна та кава. Стратегія розвитку Латинської Америки після здобуття країнами незалежності, орієнтована на експорт, тривала принаймні до 1913 р.

Про потребу індустріального розвитку в цих країнах почали замислюватися після Великої депресії 1929–33 років і під час Другої світової війни, оскільки імпорту став дефіцитним і вимагав посиленого імпортозаміщення. Водночас, не так ідеї розвитку економіки стимулювати процес індустріалізації, скільки різке зниження експорту сировини. Як наслідок, стимулювався розвиток існуючих, так і створення нових галузей виробництва.

На початковому етапі імпортозаміщення мало чимало вигод для економіки, коли відбувалося заміщення товарів широкого вжитку. Це дозволяло домогтися самозабезпеченості великому колу споживчих товарів, створити досить диверсифіковану обробну промисловість, змінити галузеву структуру економіки

тощо. Проте істотного промислового розвитку в XX ст. країни Латинської Америки не досягли. Це пояснюється теорією «периферійного капіталізму», сформованою Пребішем Р., під яким розуміється «процес запозичення та розповсюдження техніки, стандартів споживання, а також культурних цінностей... процес їх впровадження у зовсім інші суспільні культури» [7].

Відповідно, світова капіталістична економіка є єдиним цілим і чітко поділена на «центр», який включає в себе високорозвинені індустріальні держави («центри»), та «периферію», яку формують переважно аграрні країни. При цьому периферійні країни перебувають в економічній залежності від «центру». Країни «центру» тісно пов'язані з країнами «периферії» торговими відносинами: від останньої до першого йде потік аграрних і сировинних товарів, а зворотному напрямі – потік готових інвестиційних та споживчих благ. Масштаби цих потоків постійно зростають, тобто постійно зростає ступінь відкритості індустріальних економік з одного боку, і аграрно-сировинних – з іншого [1, с. 73–74].

Відповідно, капіталізм периферійних країн якісно відмінний від капіталізму «центрів»: функціонує за іншими законами, а розвиток периферійного капіталізму є нічим іншим, як «відтворення знедоленості» [7, с. 14–15, 211]. Така залежність, зокрема позначилася на політиці економічного зростання нових індустріальних країн Латинської Америки другої половини XX ст. – імпортозаміщуючій індустріалізації.

Як зазначав Пребіш Р.: «Насправді жодних планів індустріалізації не було. Центри не були зацікавлені у розвитку периферійної індустріалізації й чинили їй опір, застосовуючи переваги попередньої моделі міжнародного розподілу праці, коли периферії відводилася роль експортера сировинних товарів, а центрам – постачальників промислової продукції» [7, с. 175–176].

Так, розпочавши імпортозаміщуючу індустріалізацію, про значний промисловий розвиток (за 1960–1970 рр. частка промисловості у ВВП країн зросла не більше ніж на 4–6% (табл. 1), а в Аргентині навпаки знизилася на 5,7%). Крім того, різкого зростання частки країн у світовому промисловому виробництві не спостерігалось: у період 1960–1980 рр. цей показник для Аргентини був не змінним на рівні 1%; для Бразилії – зріс на 1 в.п. (з 1,2% до 2,2%); для Мексики – на 0,6 в.п. (з 1% до 1,6%) [9].

Відповідно, про експорт промислової продукції з країн так званої «периферії» не йшлося, оскільки частка експорту всіх товарів і послуг у ВВП нових індустріальних країн за

Таблиця 1

**Частка основних галузей економіки у ВВП
нових індустріальних країн Латинської Америки, %**

Рік	Аргентина	Бразилія	Мексика	Світ
<i>Промисловість (у тому числі будівництво)</i>				
1960	48,0	28,3	25,0	н.д.
1970	42,3	32,3	30,6	н.д.
1980	41,2	39,2	27,9	н.д.
1990	36,0	33,3	26,1	32,1
2000	26,0	23,0	34,2	27,8
2010	25,3	23,3	32,4	27,6
2020	23,3	17,7	29,6	26,2
<i>Сільське господарство</i>				
1960	12,5	15,7	13,0	н.д.
1970	9,6	10,4	10,9	9,8
1980	6,4	9,9	6,3	7,0
1990	8,1	7,0	6,7	5,1
2000	4,7	4,8	3,3	3,4
2010	7,1	4,1	3,2	3,9
2020	5,9	4,2	3,8	4,4
<i>Торгівля</i>				
1960	15	13	20	н.д.
1970	10	14	17	25
1980	12	20	22	37
1990	15	15	39	38
2000	23	23	52	51
2010	35	23	61	57
2020	30	33	77	52
<i>Послуги</i>				
1970*	48,1	41,5	52,5	н.д.
1980	52,4	40,4	52,9	н.д.
1990	55,9	60,5	59,7	н.д.
2000	63,5	58,3	57,8	63,6
2010	51,5	57,6	60,4	62,8
2020	52,5	62,8	60,1	65,3

* Дані Світового банку за 1960 р. відсутні, тому у таблиці наведено показники, починаючи з 1970 р.

Джерело: [9]

1960–1980 рр. зростала не суттєво в залежності від країни (табл. 2). Так, вага експорту у створенні ВВП Бразилії в цей період залишалася незмінною на рівні 9%, Аргентини – зросла на 0,8 в.п. (до 9,5%), Мексики – зросла на 1,1 в.п. (до 12,5%). Це явище згідно з теорією «периферійного капіталізму» пояснював тим, що «центри» не намагалися сприяти промислового експорту з боку «периферії», але й вона сама не поспішала застосовувати політику стимулювання нарощування експорту конкурентних на світовому ринку промислових товарів.

Участь нових індустріальних країн у розвитку світової торгівлі промисловими товарами була досить обмеженою на відміну від експорту сировини. Експорт промислової продукції охоплював здебільшого товари, що

вже втратили новизну в результаті останніх технічних досягнень, або зводилися лише до поставки окремих частин, виробництво яких засноване на використанні дешевої робочої сили і не посилює перехід до прогресивних форм інтегрованого індустріального розвитку [7, с. 187–188]. Проте стійке зростання економіки за рахунок цього неможливий.

Відповідно, політика імпортозаміщення орієнтувала латиноамериканські країни на створення аналогів продукції, присутній на світовому ринку. Проте для її випуску країні потрібні час та ресурси, щоб сформувати локальне виробництво, імпортувати потрібну технологію, підготувати кадри, які б могли її освоїти та вести виробничий процес. За цей період високорозвинені країни-творці також продукції її оновлюють або ж взагалі

Таблиця 2

**Показники експорту товарів в нових індустріальних країнах
Латинської Америки у XX – початку XXI ст.**

Показник	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020
Аргентина												
Частка експорту товарів, % ВВП	8,5	10,0	9,0	8,7	8,5	8,8	9,1	9,5	10,0	10,5	18,9	16,6
Ріст експорту товарів, разів проти 1990 р.	-	2,3	3,8	5,6	7,5	11,9	18,6	25,8	23,1	33,5	60,3	53,0
Бразилія												
Частка експорту товарів, % ВВП	9,5	12,5	11,0	10,0	9,0	9,0	9,0	9,0	9,5	10,0	10,9	16,8
Ріст експорту товарів, разів проти 1990 р.	-	2,1	3,2	4,1	7,0	12,6	21,8	49,0	60,0	77,2	84,1	129,7
Мексика												
Частка експорту товарів, % ВВП	10,0	12,5	11,0	11,0	11,0	11,4	11,9	12,5	16,0	25,4	29,7	39,6
Ріст експорту товарів, разів проти 1990 р.	-	1,8	1,8	2,3	4,1	7,5	11,4	30,5	45,5	118,2	138,2	184,3

Джерело: [10]

просувають на ринок новітні товари, отримуючи вищі прибутки від її реалізації. Тому, застосовуючи політику імпортозаміщення, «країна прирікає себе до вічної гонки за лідером і до вічного відставання від нього» [2, с. 22]. Орієнтуючись на імпортозаміщення певних товарів, виробники хоча й виробляють нову у національному масштабі продукцію, проте не можуть забезпечити виробництво товарів і послуг, нових та конкурентних у глобальному відношенні. Тому, у таких країнах після нетривалого швидкого зростання відбувається досить тривала стагнація, що супроводжується: періодичними дефолтами, неплатоспроможністю, високим рівнем інфляції, зростанням зовнішнього боргу і безробіття, домінування кланово-олігархічних груп тощо.

Як наслідок, політики імпортозаміщуючої індустріалізації та проявів «залежного розвитку» латиноамериканські країни неодноразово переживали міжнародні фінансові кризи. Одна з перших значних фінансових хвиль відбулася 1822 р., коли нові незалежні латиноамериканські країни залучили європейський капітал для зміцнення незалежності та розвитку торгівлі. Фінансовий бум був недовгим, адже боржники та інвестори переоцінили експортний потенціал регіону. В результаті та під впливом європейської фінансової кризи 1825–26 рр., у 1827 р. країни відчули фінансовий спад. Хоча в подальшому вдалося подолати його наслідки та посилити інвестиційний потенціал, він увінчався фінансовою кризою 1850 р. [5].

Незважаючи на це, спостерігався значний приплив іноземного капіталу в Латинську Америку протягом усього XIX ст. – початку

XX ст. Насамперед напередодні Першої світової війни регіон став об'єктом гострої конкуренції між великими міжнародними фінансовими центрами. Під час Першої світової війни потоки капіталу скоротилися, але серйозних проблем із платежами не виникло, частково тому, що експорт і платіжні можливості під час війни були збільшені. У 1920-х роках стався черговий інвестиційний бум, за яким наступив знаменитий крах 1930-х років, викликаний Великою депресією та падінням економіки: депресією та різким зниженням експортних цін у регіоні. Потоки приватного капіталу майже повністю вичерпалися за п'ятнадцять років після депресії 1929 року через дефолти.

Лише після Другої світової війни доступ Латинської Америки до приватного міжнародного капіталу почав поступово відновлюватись. Відразу після війни зовнішнє фінансування регіону сильно залежало від потоків прямих іноземних інвестицій та двостороннього кредитування. Наприкінці 1950-х років до цього додалося фінансування Світового банку: організація переключила свою увагу з відновлення Європи на фінансування розвитку. Додаткове багатостороннє фінансування стало доступним на початку 1960-х років після створення Міжамериканського банку розвитку. Натомість приватні комерційні банки відгравали дуже незначну роль ситуації із зовнішнім фінансуванням у регіоні, зазвичай обмежуючись експортними кредитами, гарантованими власним урядом і безризиковими короткостроковими торговими кредитами. У 1970-их роках приватні комерційні банки розширили потоки капіталу у вигляді

банківських кредитів за плаваючими відсотковими ставками, деномінованими в іноземній валюті (доларах США).

Проте ситуація різко змінилася в 1981 р., коли світові торгові ціни в доларах впали, а відсоткові ставки різко зросли. З року в рік чисті трансферти в Латинську Америку ставали негативними. Боргова криза 1980-их змусила країни змінити свою стратегію розвитку, націлену на досягнення стабільності та проведення структурних змін у своїх економіках. Як наслідок таких змін, відбувся великий приплив іноземного капіталу на початку 1990-их, який набув різних форм, наприклад, короткострокові облігації в Мексиці, інвестиції в активи на фондових ринках у більшості країн регіону.

Проте й нині, основні латиноамериканські країни не відчувають стійкої фінансової впевненості та фінансовий сектор в них не можна вважати достатньо розвиненим та конкурентним. Темпи зростання ВВП, представлені в таблиці 3, свідчать про добрі економічні показники Латинської Америки в XX столітті та перших десятиліттях XXI ст. Найнижчі темпи зростання були відзначені в Аргентині, а найкращі загальні показники – у Бразилії.

Загалом середньорічне зростання в 4,2% на рік було вище, ніж у передових та пірнейських країнах, які зростали в середньому на 2,8% на рік, проте такі темпи зростання були повільнішими, ніж в азіатській групі, де рівень зростання сягав 4,8% у XX ст.

Таблиця 3

**Основні показники економічного розвитку нових індустріальних країн
Латинської Америки у XX – початку XXI ст.**

Показник	1900	1913	1929	1938	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020
Латинська Америка												
Населення, млн. осіб	63,0	80,0	106,0	125,0	156,0	208,5	275,5	358,0	426,0	520,0	590,0	652,4
Ріст ВВП до 1990 р.	1	1,5	2,4	3,3	5,3	9,0	14,2	26,9	30,3	39,1	89,5	79,3
ВВП на душу населення за ПКС, тис. дол.	1,4	1,7	2,0	2,4	3,1	3,9	4,6	6,8	6,4	6,9	14,4	14,2
Ріст ВВП на душу населення, до 1990 р.	1	1,2	1,4	1,7	2,2	2,7	3,3	4,7	4,5	4,9	10,2	10,1
Зайнятість населення, млн. осіб	24,0	30,0	39,5	46,0	57,0	75,0	104,0	138,0	160,0	200,0	269,4	286,5
Аргентина												
Населення, млн. осіб	5,0	7,7	11,6	13,7	16,5	20,0	24,0	28,0	33,0	37,0	40,8	45,4
Ріст ВВП до 1900 р.	1	1,9	3,6	5,4	7,5	11,5	17,2	23,1	19,6	21,1	31,4	28,9
ВВП на душу населення, за ПКС тис. дол.	2,6	3,2	4,1	5,1	5,9	7,5	9,3	10,7	7,7	7,4	18,1	20,8
Ріст ВВП на душу населення, до 1990 р.	1	1,2	1,6	2,0	2,3	2,9	3,6	4,1	3,0	2,8	6,8	7,9
Зайнятість населення, млн. осіб	2,0	3,3	5,0	6,0	7,2	8,8	10,5	12,3	13,5	15,0	18,2	19,2
Бразилія												
Населення, млн. осіб	18,0	23,7	33,0	40,0	51,0	70,0	93,5	121,5	141,0	168,0	195,7	212,6
Ріст ВВП до 1990 р.	1	1,6	2,9	3,9	7,3	13,3	23,0	52,0	60,0	78,0	286,0	188,5
ВВП на душу населення за ПКС, тис. дол.	0,8	1,0	1,3	1,5	2,2	2,9	3,7	6,4	6,4	7,0	14,3	14,0
Ріст ВВП на душу населення, до 1990 р.	1	1,2	1,6	1,7	2,6	3,4	4,4	7,7	7,7	8,7	17,7	17,4
Зайнятість населення, млн. осіб	6,3	8,3	11,4	13,7	17,7	25,3	34,5	45,5	53,5	65,5	94,0	96,5
Мексика												
Населення, млн. осіб	13,6	15,0	16,8	19,8	24,0	34,0	47,5	67,5	80,0	98,0	114,1	128,9
Ріст ВВП до 1900 р.	1	1,4	1,6	2,0	3,06	6,6	9,5	24,3	28,6	40,9	60,9	62,7
ВВП на душу населення за ПКС, тис. дол.	1,6	2,1	2,1	2,3	3,3	4,3	4,4	7,9	7,9	9,2	15,3	18,7
Ріст ВВП на душу населення, до 1990 р.	1	1,3	1,3	1,4	2,1	2,6	2,7	4,9	4,9	5,7	9,2	11,6
Зайнятість населення, млн. осіб	4,8	5,3	6,0	7,0	8,5	12,2	17,2	24,7	29,5	37,0	48,0	53,1

Джерело: [9]

Також у першій половині минулого століття в Латинській Америці зростання на душу населення в середньому становило 1,8% на рік, що було досить високим показником на світовому ринку порівняно з лише 0,4% в Європі та 1,1% в Азії. Проте з 1950 р. ріст ВВП на душу населення становив середньому 2,6% на рік, однак цей показник був значно нижчим від інших регіонів світу, для якого настало «золоте століття» економічного росту: у 1950–70 рр. середнє зростання Азії становив 5,7% на рік, а розвинених європейських країнах 4,7%, США – 2,2% на рік [11].

Крім того, варто зазначити, що темпи економічного зростання, що мали місце наприкінці 1990-их років та на початку нового століття у 2020 р. не лише сповільнилися, а й зазнали часткового скорочення. Зокрема ВВП на душу населення скоротилося на 1,4% проти рівня 2010 р., коли сягнула найвищого за 1900–2020 рр. рівня в 14,4 тис. дол. США, у 10,2 рази перевищуючи аналогічний показник на початку ХХ століття.

У післявоєнний період Латинська Америка не демонструвала такого рівня зростанням, що й інші країни, які характеризувалися відновленням та наздоганяючим розвитком, швидким розширенням міжнародної торгівлі та комерційним використанням накопичених під час війни технологічних досягнень. Додатковим важливим фактором, що пояснює задовільні результати цього регіону, був той факт, що у першій половині минулого віку його економіка зростала швидше, ніж будь-якого іншого регіону світу та була значно ближче до піку свого потенціалу, тоді як багато інших країн мали набагато більше можливостей для відновлення.

Загалом період з початку 1950-их рр. до 1970-их рр. є періодом стабілізації розвитку, оскільки в цей час спостерігалось стійке зростання ВВП, а рівень цін залишався відносно стабільним. Тим не менш, назрівало ряд проблем: високий рівень безробіття і неповної зайнятості; неухильне погіршення платіжного балансу; серйозні галузеві дисбаланси; неадекватність фіскальної політики. Це відчутно позначилося на економіці країн Латинської Америки, які в 1980-их роках сповільнили темпи зростання.

Проте з 1990-их рр. країнам регіону вдалося здійснити великомасштабну реструктуризацію, домогтися списання зовнішніх боргів, зменшивши негативний тиск на економіку. Піднесенню виробництва сприяли також політика жорсткої економії і масовий приплив зарубіжних інвестицій, збільшення латиноамериканського експорту та приватизація державної власності.

Незважаючи на це, темпи економічного зростання, що мали місце наприкінці 1990-их років сповільнилися. У 2000-их рр. спад економічної активності у світі загалом негативно вплинув на економіку країн Латинської Америки. Це проявилось в економічному застої в одних і падінні виробництва в інших країнах, у зростанні заборгованості, кризі платоспроможності, що загострилася в 2002 р. Та більше того, погіршення економічної кон'юнктури призвело до соціальних негараздів і заворушень у ряді країн. Чимало країн зіткнулися з проблемами, спричиненими нестабільністю політичної системи, коливаннями економічних показників, посиленням бідності населення, розвитком наркотрафіку та зростанням загального рівня злочинності. Крім того, поглибили ці суперечливі тенденції та викликали соціально-економічну кризу наслідки пандемії коронавірусної інфекції (COVID-19), спричинивши найбільший спад росту ВВП країни регіону за останнє століття. Зокрема, у 2020 р. ВВП на душу населення латиноамериканських країн скоротилося на 1,4% проти рівня 2010 р., коли сягнула найвищого за 1900–2020 рр. рівня в 14,4 тис. дол. США, у 10,2 рази перевищуючи аналогічний показник на початку ХХ століття.

Тож, економіки нових індустриальних країн Латинської Америки на відміну від розвинених країн мали лише нетривалий період швидкого зростання, який надалі супроводжувався затяжним застоєм та загостренням кризових явищ. Це спричинено недостатнім індустриальним розвитком, адже розпочинаючи нарощування промислового виробництва, країни не досягають тієї стадії, коли останнє реалізується завдяки локальним науково-технологічним здобуткам. Відповідно, що необхідним кроком економічного зростання має бути структурна технологічна трансформація шляхом створення та розвитку високотехнологічних галузей національної економіки, а також вихід країни зі своєю технологічною продукцією на міжнародні ринки.

Висновки. Історичний досвід нових індустриальних країн Латинської Америки доводить, що їхнє економічне зростання не було цілеспрямованим та об'єктивно обумовленим, а значною мірою визначався залежністю від високорозвинених країн («центрів»), адже часто «розвиток периферії диктується центром у своїх інтересах» [8]. Це підтримується не лише економічними відносинами, а й існуючими у межах «периферії» інституційними основами суспільства, які унеможливають стійкий розвиток, заснований на технологічному прогресі, адже не можуть забезпечити

потрібний рівень розвитку людського капіталу, захисту прав власності, державного регулювання структурних змін економіки, спрямованих на стимулювання технічних інновацій та інтеграції ринкового сектору у суспільне

відтворення. Відповідно, перспективи подальших наукових пошуків полягають у з'ясуванні тенденцій економічного зростання, а також виявленні інституційних чинників, які мали основний вплив на цей процес.

Список використаних джерел:

1. Жданова Л.Л. Периферийный капитализм и его специфика в современной Украине. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки : матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (16-17 квітня 2020 р).* Частина 1. Дніпро : НметАУ, 2020. С. 73–77.
2. Жданова Л.Л. Імпортозаміщення та експортоорієнтація в умовах індустріалізації та нової індустріалізації. *Сучасна економічна теорія в умовах глобалізаційних викликів : матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції.* Київ : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2016. С. 21–23.
3. Зверяков М.І. Теоретична парадигма сталого розвитку та українські реалії. *Економіка України.* 2018. № 10. С. 10–31.
4. Cardoso E. and Helwege A. *Latin America's Economy: Diversity, Trends, and Conflicts.* Cambridge, Massachusetts : MIT Press, 1992.
5. Marichal C. *A Century of Debt Crises in Latin America: From Independence to the Great Depression, 1820–1930.* New Jersey : Princeton University Press, Princeton, 1989.
6. Maddison A. *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View.* Oxford, UK : Oxford University Press, 1991.
7. Prebisch R. *Capitalismo periférico: crisis y transformación.* Sección de Obras de Economía. 1981. 342 p.
8. Prebisch R. Current problems of social and economic development. *Latin America.* 1977. № 6. P. 44–52.
9. The World Bank. Data. 2022. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>
10. Exports of goods and services (% of GDP) – Latin America & Caribbean. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=ZJ>
11. Hofman A.A. *The economic development of Latin America in the Twentieth century.* Edward Elgar Cheltenham. UK : Northampton, MA. USA, 2000.

References:

1. Zhdanova L.L. (2020) *Periferiynyy kapitalizm i yego spetsifika v sovremennoy Ukraine* [Peripheral capitalism and ego specifics in modern Ukraine]. *Aktualni problemy sotsialno-ekonomichnykh system v umovakh transformatsiinoi ekonomiky: materialy VI Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii (16-17 kvitnia 2020).* Part 1. Dnipro: NmetAU, pp. 73–77.
2. Zhdanova L.L. (2016) *Importozamishchennia ta eksportooriientatsiia v umovakh industrializatsii ta novoi industrializatsii* [Import substitution and export orientation in the conditions of industrialization and new industrialization]. *Suchasna ekonomichna teoriia v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv: materialy I Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii.* Kyiv: NPU imeni M.P. Drahomanova, pp. 21–23.
3. Zveryakov M.I. (2018) *Teoretychna paradygma staloho rozvytku ta ukrains'ki realii* [Theoretical paradigm for sustainable development and Ukrainian realities]. *Ekonomika Ukrainy,* no. 10, pp. 10–31.
4. Cardoso E. and Helwege A. (1992) *Latin America's Economy: Diversity, Trends, and Conflicts.* Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
5. Marichal C. (1989) *A Century of Debt Crises in Latin America: From Independence to the Great Depression, 1820–1930.* New Jersey: Princeton University Press, Princeton.
6. Maddison A. (1991) *Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View.* Oxford, UK: Oxford University Press.
7. Prebisch R. (1981) *Capitalismo periférico: crisis y transformación.* Sección de Obras de Economía, 342 p.
8. Prebisch R. (1977) Current problems of social and economic development. *Latin America,* no. 6, pp. 44–52.
9. The World Bank. Data (2022). Available at: <https://data.worldbank.org/indicator>
10. The World Bank (2022) Exports of goods and services (% of GDP) – Latin America & Caribbean. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=ZJ>
11. Hofman A.A. (2000) *The economic development of Latin America in the Twentieth century.* Edward Elgar Cheltenham. UK: Northampton, MA. USA.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-2>
UDC 336:004.77

Petrenko Nadiia

PhD of Economics, Associate Professor,
Private Joint Stock Company "Higher Educational Institution
Interregional Academy of Personnel Management"
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9781-5622>

Kashcheieva Tamara

Student,
Žilina University in Žilina

Петренко Н. С.

кандидат економічних наук, доцент,
Приватне акціонерне товариство «Вищий навчальний заклад
Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Кашчєєва Т. М.

студентка,
Жилінський університет у Жиліні

CROWDFUNDING – AN INNOVATIVE METHOD OF FINANCING IN UKRAINE

КРАУДФАНДИНГ – ІННОВАЦІЙНИЙ МЕТОД ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

The research identified innovative characteristics of crowdfunding, which make it an effective way of financing projects of social and economic development. It is hypothesized that the most effective methods of financing modern innovations are related to the environment of their functioning – the modern information and communication space represented by the Internet and social networks. This study reveals the essence of the concept of crowdfunding as an alternative way of financing creative ideas, startups, innovations, the latest technologies, socially significant projects in the conditions of the development of computerization and informatization. The subjects of this financing instrument are identified, and the essence of the online platforms, which are used to attract monetary allocations for the financing of the projects presented on them, is determined. The advantages for individual investors regarding investing money through crowdfunding are summarized. Approaches to understanding the essence of crowdfunding have been found. The criteria for evaluating the level of crowdfunding development are proposed: the degree and timeliness of information provision, the level of activity, the diversification of types of platforms, the interaction of the resource with the banking sector, the level of public awareness, the level of state influence. The relationship and the difference between crowdfunding and crowdsourcing are defined. Crowdfunding platforms internationalize projects and increase their chances of successful implementation. The state regulatory policy regarding crowdfunding in various states was analyzed and its financial management in Ukraine was proposed. It was established that, under the conditions of insufficient financial resources, crowdfunding is a high-quality alternative to standard investment methods, and the main environment of the subjects is medium-sized enterprises in Ukraine. The factors hindering the development of an alternative method of financing in Ukraine are outlined, as well as recommendations are provided for its further functioning in our country.

Keywords: financing, crowdfunding, innovation, social and economic development, local community, Internet platforms, social-networks.

У дослідженні визначені інноваційні характеристики краудфандингу, що роблять його ефективним способом фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. Висунуто гіпотезу, що найбільш ефективні методи фінансування сучасних інновацій пов'язані із середовищем їх функціонування – сучасним інформаційно-комунікаційним простором, представленим Інтернетом та соціальними мережами. Дане дослідження розкриває сутність концепції краудфандингу як альтернативного способу фінансування креативних ідей,

стартапів, інновацій, новітніх технологій, соціально значущих проектів в умовах розвитку комп'ютеризації та інформатизації. Знайдено підходи до пізнання сутності краудфандингу. Встановлено, що за умов недостатньої кількості фінансових ресурсів краудфандинг є якісною альтернативою стандартним методам інвестування та основне середовище суб'єктів це підприємства середнього сегменту в Україні.

Ключові слова: фінансування, краудфандинг, інновації, соціально-економічний розвиток, місцева спільнота, Інтернет-платформи, соціальні мережі.

Statement of the problem. In modern conditions, the sociol-economic development of both individual unions and society in general depends on prospects and the ability to attract and productively use financial resources. The rapid flourishing of the Internet space contributed to the emergence and more developed activity today, not only the emergence of the newest forms and organizations of business, including electronic ones, namely: network marketing, startups, outsourcing, crowdfunding, crowd-sourcing, fundraising. In the sociol-economic development, the financing of projects of innovative direction begins the creation of a significant market opposition to the usual forms of encouragement and obtaining financial resources, such as bank loans, state loans or issues of shares, bonds, investment certificates, promissory notes. It is worth emphasizing that at the end of the 20th century, Bill Gates himself called modern banking institutions "dinosaurs", due to the fact that modern advanced technological systems make it possible to greatly reduce costs, which in turn destroy the banking system that exists today [1]. In addition, thanks to the integration and development of the latest, trending technologies, social networks and new forms of public finance have appeared, which focus on community participation, and not on state support or common property. Under various circumstances, the communities believe that the fastest and most productive way to solve problems is not to attract bank funds or government loans, but best of all, it is financing at the expense of one's own strength and capabilities. In this article, we intend to make an economic analysis of the potential of one of the newest, innovative financial instruments, namely crowdfunding. Markets of financial resources and their newest directions point to the effective application of trendy IT technologies, where crowdfunding is the most effective new tool for financing innovative projects of sociol-economic development and society in general.

Analysis of the latest studies and publications. Modern scientific awareness of information and network crowdfunding as a fundamentally modernized material means and its application in financial relationships is just beginning. For the most part, publications that cover this topic and its development try to understand the vision of additional financing through crowdfunding from different angles, but unfortunately, they focus

their attention only on isolated aspects. The theoretical basis of this article is the research of scientists who are addressing the study of methods of financing innovative projects aimed at social and economic prosperity. In his writings, J. Lerner very aptly sheds light on the shortcomings of well-known techniques and methods of attracting additional financing for innovative projects through the prism of sociol-economic growth [2]. A lot of attention has also been paid by scientists to problems related to the difficulties of supporting, encouraging and attracting financing at the first stages of the implementation of projects from the external environment with funds from banking institutions or state investments, or with their own [3–5]. A significant number of pilot projects remain without the attention of investors and additional funding due to a lack of funds and conviction on the part of investors regarding the need to invest in the project, which could act as a guarantee of granting allocations to financial investors in the short or long term [6–9]. I consider it necessary to single out publications that cover research on the emergence and development of crowdfunding as a separate form of financing. E. Mollik focuses his attention on the trends of popularization of public financing, so to speak, shared cost [10]. Many scientists have publications devoted to the problems of analysis of forms and methods of joint cost (purchase of derivatives, loans) [11–13]. The analysis of the research by P. Belleflamme and his co-authors [14] showed that crowdfunding can act as an additional financing tool, having its advantages on a par with well-known financing methods due to the possibility of using bias in the fee to increase the effectiveness of the project. Due to this, business structures can achieve significant privileges in the short term and move to a privileged level of development of their company. In some cases, the community directly participates in decision-making regarding the content of the project and the process of its implementation. The work of B. Helen and K. Eisenhart [15] is devoted to the issue of forming strategic connections between organizations and communities and their further use. Analyzing the publications on the interaction of firms and Internet communities, we note the study by K. Miller and co-authors [16], which proves that organizations are able to benefit by making community representatives promoters of their projects. The tendency to

connect the development of collective methods of financing with the development of information technologies in the conditions of globalization is also observed in the studies of Ukrainian scientists. Among these studies, it is necessary to single out the works of O.V. Dlugopolsky, dedicated to the development of the public sector of the economy and public finances in the era of global transformations [17; 18].

The purpose of the article is to deepen the theoretical and methodological foundations and opportunities for the formation and spread of crowdfunding under the conditions of official transformations of the stock market.

Presentation of the main material. The content of the concept of "crowdfunding" (Ukrainian: "community", from the English crowdfunding, crowd – "crowd", funding – "financing") was formed under the influence of the concepts of micro-financing [19] and crowd-sourcing [20], however, modern crowdfunding is its own unique category fundraising. As often happens with new concepts in the sphere of public relations, scientific ideas about crowdfunding are in a state of evolutionary formation, which makes categorical definitions of this phenomenon quite limited. In one of the few published reviews dedicated to this topic, A. Schwienbacher and B. Larralde define crowdfunding as "an open competition, mainly via the Internet, to collect financial resources either in the form of a donation or in exchange based on various forms of reward and/or support the right to vote on initiatives aimed at achieving specific goals" [21]. However, even this broad definition potentially leaves out of the attention of scientists such examples of crowdfunding as peer-to-peer lending [22], fundraising fundraising by fans of music bands [23], etc. In our opinion, modern attempts to give a complete definition of crowdfunding are premature, since the content of this concept covers not only many current possibilities, but also ways of using collective finance in areas that will arise in the future. The information to involve these methods in today's analysis has not yet been created. Therefore, it makes sense to use a narrow definition of the term "crowdfunding" depending on the specific field of its use, leaving room for further evolution of the concept. For example, P. Belleflamme gives the following definition of crowdfunding in the business context: crowdfunding is the effort of entrepreneurs and their groups to finance their projects (cultural, social and non-commercial), relying on relatively small contributions from a relatively large number of people using the Internet, without standard financial intermediaries [14]. This formulation does not consider two aspects from the work of A. Schwienbacher and B. Larralde – the goal of crowdfunding and the goals of investors [21]. Both aspects

are obviously of great importance, but they are also such components of crowdfunding that there are many variations. In addition, this definition does not take into account approaches by which individuals are involved in crowdfunding either as founders (of cultural, social, commercial or non-commercial projects) or as investors. Defining and characterizing these approaches is important for substantiating the motivation for the participation of owners of financial resources in collective financing. In the table 1 shows the types of crowdfunding depending on the reward for its participants (sponsors or investors). Crowdfunding allows you to attract financial resources of a large number of people (individual communities, different groups) through the Internet for the implementation of various ideas and projects (mostly startups). The service is usually provided through specialized Internet platforms that help create the most complete description of the project or financing need. As a rule, they allow you to use attachments in the form of photos, links to videos, documents (business plan, etc.). The necessary amount for financing, the period for which the money is raised and the desired percentage of the potential investor's income are indicated here. If the project is of a social nature, donations are usually indicated as non-refundable financial assistance. Often, such portals promote projects in popular social networks, send messages to potentially interested groups.

We can single out such features of Internet crowdfunding that make it an effective and innovative way of financing projects. First, the crowdfunding platform has certain advantages compared to economic agents that traditionally allocate and distribute funds according to spending directions (financial intermediaries or government institutions), and combines two functions – both the accumulation of funds and the determination of spending directions.

Compared to financial intermediaries, crowdfunding is characterized by greater flexibility and can include experiments in areas of activity and projects. Compared to public institutions, crowdfunding projects have such advantages as the speed of allocation of funds (the term of fundraising is clearly defined), transparency of information about the project, accountability and responsibility to the community.

Secondly, the use of crowdsourcing technologies makes it possible to produce both commercial goods and so-called local public goods, the production of which in significant volumes was traditionally done only by the state. In particular, these are local improvement projects, assistance to certain social categories of the population, etc. This becomes possible due to the use of market practices during project preparation: assessment

Table 1

Types of crowdfunding depending on the reward for participants

Species	Characteristics and application experience
With no reward	Donations are usually voluntary acts done altruistically and without any obligation to the recipient. Most often, this model is used in social, political and medical projects (raising funds to help in the treatment of a disease or for the activities of a charitable organization). Examples of such platforms include http://www.betterplace.org/de in Germany. Until 2012, this direction was dominant within the framework of crowdfunding
With a non-financial reward	Currently, this is the most widespread crowdfunding model in terms of the number of platforms. It has proven itself as an effective fundraising tool for any projects, from creative design to complex technological products. The main feature of this model is the provision of a non-financial reward in return for support. The non-financial reward can be expressed in the form of a recorded album, an invitation to a concert, a mention in the credits, the first sample of the produced product, an autograph, and anything else that the project author's imagination can do. A special case of a non-financial reward scheme is the pre-order model. In this concept, the reward can be the product itself. For example, a book, movie, music album, software, new gadget, etc. The authors of such projects promise to deliver the product immediately after its production. The most successful platform that works on the principle of non-financial rewards based on the pre-order model is Kickstarter, which raised \$320 million in 2012 alone.
With financial reward (crowdinvesting)	The main characteristic of crowdinvesting, which distinguishes it from other forms of crowdfunding, is the presence of a financial reward, which the sponsor (in this case, the investor) receives in exchange for his support. Three main forms of crowdinvesting: a) royalty model. This model is a logical continuation of the non-financial reward scheme. In addition to non-financial bonuses and various incentives, the sponsor (investor) receives a share of the income or profit of the project it finances. This approach is actively practiced in the field of music financing (SonicAngel), game development (LookAtMyGame), films (Slated), etc. The royalty approach is quite promising, as it allows, on the one hand, to preserve the element of participation and involvement of the crowdfunding participant, and with another – to financially motivate him; b) public lending. The leader in the number of funds raised and the subject of close attention of specialists. The main advantage for lenders is higher profits and the very possibility of granting a loan in a very wide range of industries. The borrower wins due to lower rates and convenience of obtaining a loan. A key characteristic of this form of crowdinvesting is the presence of a clear schedule for returning loan capital to investors. That is, the investor has all the information in advance about when he will get back his investment along with the stipulated interest. The source of financing is exclusively the funds of individuals. Public lending is divided into two subspecies – financing of legal entities and financing of individuals. There are fewer platforms operating in the segment of lending to legal entities, but the volume of accumulated funds is larger. In particular, the Funding Circle platform, the market leader in Great Britain, in 2012 helped attract more than \$250 million from individuals. Lending to individuals can exist in the form of public lending and in the form of P2P lending, when the borrower communicates with a direct lender. In this case, the crowdfunding platform is an intermediary and, to some extent, a guarantor of the entire procedure. The first crowdfunding platform operating on the principle of lending was the British Zopa. Other successful projects include Smava in Germany, Babyloan in France and many other platforms. The market leader is the American platform Lending Club, which from the beginning of 2007 to October 2013 raised more than 2.7 billion dollars. In 2013, Google Corporation announced the purchase of a minority stake in the Lending Club platform, thereby signaling the promise of this approach. A special case of lending to individuals is the social lending model. It is characterized by minimal loan interest or their complete absence. The main purpose of such loans is to provide assistance to the poor, primarily in developing countries. The largest representative of this model is the KIVA platform, through which more than 500 million dollars passed. loans This approach is about loans, not charity. Received loans must be returned; c) shareholder crowdfunding. One of the most innovative forms of crowdfunding, where as a reward the sponsor (investor) receives part of the property, shares of the company, dividends or the right to vote at the general meeting of shareholders. But along with the innovative form of crowdfunding, this approach is at the same time the most discussed and controversial, because it affects the organizational and legal form of the enterprise and is associated with increased risk for investors. It was expected that in the United States of America since 2013 (after President B. Obama signed the JOBS Act in April 2012), crowdfunding platforms will be able to legally offer this form of crowdfunding to non-accredited investors (that is, ordinary citizens). However, the SEC (Securities and Exchange Commission) has not yet issued guidelines allowing this type of investment. However, American crowdfunding platforms actively continue to appear and, pending official permission, work in a limited mode. One such platform is EquityNet, which has been around since 2005. In Europe, equity crowdfunding makes full use of legal freedom. One of the successful examples is the British project Seedrs, which specializes exclusively in equity crowdfunding. An important milestone in the further development of this type of crowdfunding was the adoption of a law in Italy that legalizes this method of investment for startups

Source: compiled by the author based on [11; 12; 13; 22; 23; 24]

of demand for project implementation results, promotion among interested audiences, distribution of project results among crowd investors (priority provision of benefits, differentiation depending on the amount of the contribution, etc.).

Thirdly, there is a reduction in transaction costs for organizing project financing due to fewer intermediaries. When receiving funding, such intermediaries are the crowdfunding platform and the banking institution servicing the deposits. Thus, the number of hierarchical levels at which decisions are made regarding the specifics of financing is significantly reduced, while the range of possible crowd investors is greatly expanded.

Fourth, crowdfunding attracts investors en masse, appealing not only to economic motives, but also to common social interests. Among the large number of potential crowd investors, it is necessary to highlight the criteria that unite them.

The experience of successful financing shows that projects related to the interests and identity of representatives of a specific economic community are in demand. Therefore, it is important for project authors to determine the characteristics of the community, its composition, and further promote the project, focusing on it [17]. It should be noted that communities can be combined in different ways. In the case of a community with common components of identity (for example, professional groups), project initiators face additional transaction costs for informing a wide range of individuals. On the other hand, when working with local community development projects, the costs of informing the interested group are significantly reduced, since the size and composition of the community are clearly defined and coincide with certain territorial boundaries. An additional advantage of working in territorial communities is a higher level of social capital than when working with unrelated individuals. This becomes possible due to close and versatile connections within the community.

Fifth, collective methods of project financing significantly expand the list of traditional investment methods. This is confirmed by the fact that in the USA (which is the leader of crowdfunding activities) in 2012 there were changes in the legislation that increased the amount of investments that organizations can raise with the help of collective financing without the corresponding emission of securities to the amount of 1 million dollars [25].

Sixth, the crowdfunding financing scheme has significant advantages for investing in innovative projects, as it removes a number of significant limitations of traditional financing methods.

Crowdfunding is a more accessible tool for attracting funds for innovative projects than other modern sources. In connection with the development of crowdfunding, various forms of it were formed (Table 2).

Table 2 shows that there are four main forms of crowdfunding. The main difference between these models is the availability and method of obtaining benefits for investors. Innovation is traditionally financed in two main ways. The first is that companies invest heavily in research and development. The disadvantages of this method are that such investments are made by large companies with a significant market share, and therefore, their goal is not so much the development of new risky areas as the maintenance of existing positions. According to the second method, investments are made by venture investors who invest their financial resources in the projects of innovative companies, receiving a share in the capital. According to the study [26], the efficiency of these two methods differs – venture capital shows three times higher returns. However, this type of capital also has disadvantages related to the behavior of venture capitalists. The first drawback is the focus of venture investors on a limited range of the most popular and potentially most profitable areas of activity. Most often, these directions are not important for solving

Table 2

Crowdfunding models

Charity model (donation based)	Reward-based model	Credit model (credit based)	Share model (equity based)
The service is not returned	The most widespread model of crowdfunding	The form of the microloan agreement among small investors through the Internet platform	Provides for the sale of a specific number of shares to individual investors in an open form, i.e. the project is offered to a wide range of potential investors
Funds are collected for various charitable institutions. For example, to treat a sick person, to build a boarding school for orphans, etc.	It has the nature of a subscription for a product that is the result of a project	Is a type of credit	Within the framework of the model, the following are distinguished: – collective co-financing of the company (many shareholders pay small amounts in order to earn in the future); – investment fund (shareholders create a fund in which they jointly invest in enterprises).

Source: developed by the author

fundamental scientific or social problems. The second disadvantage of venture financing is that the behavior of investors is closely related to the cyclicity of economic processes, and therefore, in certain phases of the business cycle, they tend to avoid projects with a significant level of risks. Crowdfunding does not have the mentioned disadvantages of both venture financing and traditional financing of research and development. This method of financing remains limited in the amount of investment involved, and it is not suitable for large projects that require significant investments. However, it is quite suitable for most innovative projects that require small one-time investments [10]. Internet crowdfunding is just beginning to develop in Ukraine. Pioneers in this field were the "Ukrainian Charity Exchange" launched by the Viktor Pinchuk Foundation, "X-Ideas" from Nescafe and the "Velika Idea" website. The most popular Ukrainian Yu.M. Petrusenko, O.V. Dudkin. Crowdfunding as an innovative tool for financing projects of socio-economic development is the crowdfunding platform "Spilnokost" on the "Big Idea" website. It is built according to the learn and do kickstarter principle. It is quite characteristic that the redesign of the "Big Idea" site, which enabled the crowdfunding tool to work, was itself financed through crowdfunding in the amount of UAH 38,260 [24]. The biggest success of the platform in Ukraine so far is the fundraising in early 2017 for the full-length film "Odesa Znaida" by director Heorhiy Deliyev (3.7 million UAH were raised out of the required 3 million UAH).

In order for crowdfunding to become a widely used source of financing in Ukraine, it is necessary to gradually implement a number of measures, which are presented in Figure 1. An important condition for carrying out the above-mentioned changes is orientation to foreign experience. A valuable example

can be the experience of European countries, first of all, Great Britain and American countries, namely the USA. Thus, the National Securities and Stock Market Commission can use the practice of the American Securities and Exchange Commission (SEC) and publish, for a start, the Rules of Crowdfunding on the territory of Ukraine. Or, using the example of the Financial Regulatory Authority of Great Britain (FCA), which in 2014 created the Collection of Crowdfunding Rules, outline its rules adapted to Ukrainian realities. The next step should be the signing of a law like "The Jumpstart Our Business Startups" law issued by B. Obama (the so-called "crowdfunding bill") to finally legalize crowdinvesting in Ukraine as the most common type of crowdfunding.

The conclusions. Considering the constant development of crowdfunding, the emergence of new goals and forms of financing, attempts to give a complete definition of this concept are currently premature. In its most general form today, crowdfunding can be defined as the collective cooperation of people who voluntarily pool their financial or other resources together (mostly through Internet technology) to support the efforts of other people or organizations. Thanks to its innovative characteristics, crowdfunding has every reason to become a full-fledged player in the market of financial resources in the near future, displacing banks and other financial intermediaries in the competition. The conducted analysis proves that the most effective methods of financing modern innovations are related to the very environment of their functioning – the modern information space represented by the Internet and social networks. Through crowdfunding, innovative projects related to the development of information technologies, so-called startups, are being financed more and more today. As a result of writing the article,

Table 3

Ukrainian companies on Ukrainian and international crowdfunding platforms

Indexes	The name of the platform				
	Ukrainian Charity Exchange	Spilnokost (Shared cost or Spilnokost)	GoFundEd	KickStarter	Indiegogo
Number of supported companies	1631	156	20	82	2300
Collected funds, USD USA	3581171	367551	22165	1458039	750000
Number of benefactors	514512	21448	550	Відсутні дані	4500
The year the platform was founded	2011	2012	2015	2010	2008
The average donation amount of a benefactor on the platform, in US dollars (funds raised / number of benefactors)	35217	17,14	40,3	Відсутні дані	166,67
Contribution for placing the project on the platform	0 %	10-15 %	10 %	5 %	5 %

Source: developed by the author based on [24]



Figure 1. Stages of the spread of crowdfunding in Ukraine

Source: author's development [27; 28]

the essence of crowdfunding was investigated, and it was determined that, subject to consideration of the peculiarities inherent in Ukraine, it is possible to successfully recognize crowdfunding at the legislative level, taking into account positive foreign experience. A number of problems that exist in the way of creating conditions for the spread and implementation of crowdfunding in Ukraine are outlined. The main stages of its spread in Ukraine are proposed. Further research is needed to determine the main principles of crowdfunding, a detailed study of all existing crowdfunding platforms in Ukraine, the features of the birth and development of startups, etc. Also, after analyzing current crowdfunding trends, we can conclude that the closed nature of investing in the scientific field and business will change rapidly, as the social network affects the flow of both information and capital to scientific institutions and companies. Crowdfunding provides various benefits to a wide range of users. This is due to its flexibility, community involvement and the variety of forms of funding it can offer. The development of crowdfunding as a more distributed method of capital

formation is consistent with changes in the flow and distribution of information and the creation of new production capacities. Due to its limited size, crowdfunding cannot solve all financial problems by itself. But at the same time, crowdfunding is an alternative form of financing that can complement traditional financing. The growth rate of crowdfunding in both developing and developed countries indicates that it is capable of becoming a financial tool in most countries of the world. The topic of crowdfunding in Ukraine is still quite new and underdeveloped, which has specific problems that hinder its development. Looking at this, we can offer the following recommendations regarding the functioning of crowdfunding in Ukraine: formation of legislation and the corresponding legal framework in the field of crowdfunding; to improve methods of communication between investors and project developers; increase the level of trust by ensuring a more transparent collection of funds and ease of their transfer; creation of consulting services in each city, which will inform about the financing procedure and help in the design of projects.

References:

1. Gates B. (2007) Business with the speed of thought / 2nd edition, corrected. M.: Eksmo, 480 p.
2. Lerner J. (1995) Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms. *Journal of Finance*, no. 50, pp. 310–318.
3. Berger A., Udell G. (1995) Relationship lending and lines of credit in small firm finance. *Journal of Business*, no. 68, pp. 351–381.
4. Cassar G. (2004) The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, no. 19, pp. 261–283.
5. Cosh A., Cumming D., Hughes A. (2009) Outside entrepreneurial capital. *The Economic Journal*, no. 119, pp. 1494–1533.
6. Chen X.-P., Yao X., Kotha S. (2009) Entrepreneur passion and preparedness in business plan presentations: a persuasion analysis of venture capitalists' funding decisions. *The Academy of Management Journal*, no. 52, pp. 199–214.
7. Hellmann T. (2007) Entrepreneurs and the process of obtaining resources. *Journal of Economics and Management Strategy*, no. 16, pp. 81–109.
8. Kirsch D., Goldfarb B., Gera A. (2009) Form or substance: the role of business plans in venture capital decisions making. *Strategic Management Journal*, no. 30, pp. 487–515.
9. Shane S., Cable D. (2002) Network ties, reputation, and the financing of new ventures. *Management Science*, no. 48, pp. 364–381.
10. Mollick E. (2014) The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, vol. 1, no. 29, pp. 1–16.
11. Agrawal A., Catalini C., Goldfarb A. The geography of crowdfunding. Available at: <http://www.nber.org/papers/w16820.pdf>
12. Agrawal A., Catalini C., Goldfarb A. Some simple economics of crowdfunding. Available at: <http://www.nber.org/papers/w19133.pdf>
13. Ahlers G., Cumming D., Gunther C., Schweizer D. Signaling in equity crowdfunding. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2245529_code744422.pdf
14. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. (2014) Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2292363_code301672.pdf
15. Google enters the crowdfunding market. Available at: <http://crowdsourcing.ru/article/lending-club-shuffles-around-shareholders-to-make-room-for-google>
16. Miller K.D., Fabian F., Lin S.-J. (2009) Strategies for online communities. *Strategic Management Journal*, no. 30, pp. 305–322.
17. Petrenko N.S. (2023) Crowdfunding as an alternative form of financing the development of science in Ukraine: In XV International Scientific and Practical Conference Problems, priorities and prospects of sustainable development in the 21st century, Kamyants-Podilsk, May 11, pp. 23–27. (in Ukrainian)
18. Dlugopolsky O.V. (2012) Reforming the public sector of the economy and new approaches to public finance management: monograph. Kyiv: DNU "Acad. Finn. Management", 278 p.
19. Morduch J. (1999) The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, no. 37, pp. 1569–1614.
20. Poetz M., Schreier M. (2012) The value of crowdsourcing: can users really compete with professionals in generating new product ideas? *Journal of Product Innovation Management*, no. 29, pp. 245–256.
21. Schwienbacher A., Larralde B. (2010) Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. *SSRN Electronic Journal*. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1699183_code301672.pdf
22. Lin M., Viswanathan S. (2013) Home Bias in Online Investments: An Empirical Study of an Online Crowd Funding Market. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID2386455_code703780.pdf
23. Burkett E. (2011) Crowdfunding exemption? Online investment crowdfunding and US securities regulation. *Transactions: Tennessee Journal of Business Law*, no. 13, pp. 63–106.
24. Big Idea: Rules of Shared Cost. Available at: <https://biggggidea.com/pages/spilnokosht/> (accessed 2 October 2023).
25. Jumpstart Our Business Startups Act: An act to increase American job creation and economic growth by improving access to the public capital markets for emerging growth companies. Available at: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf>
26. Lerner J. (1995) Venture Capitalists and the Oversight of Private Firms. *Journal of Finance*, no. 50, pp. 310–318.
27. Petrenko N.S. (2023) Prospects for the use of crowdfunding in Ukraine: In 5th International Scientific and Practical Internet Conference Integration of Education, Science and Business in Modern Environment: Summer Debates, Dnipro, August 3–4. (in Ukrainian)
28. Petrenko N.S. (2021) A modern view of the popularization of science in Ukraine in the Internet space: specifics and problems of understanding. *Bulletin of the Kamianets-Podilskyi National University named after Ivan Ohienko. Economic sciences*, vol. 16, pp. 130–135. (in Ukrainian)

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-3>
УДК 332.155:631.584(477)

Беженар І. М.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
відділу розвитку підприємництва,
кооперації та агропромислової інтеграції,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Скиба Г. І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,
«Вищий навчальний заклад
Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Bezhenar Inna

Candidate Sciences (Economics),
Senior Research of the Department of Entrepreneurship,
Cooperation and Agro-industrial Integration,
National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics»

Skyba Hanna

Candidate Sciences (Economics), Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Accounting and Taxation,
Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Business,
"Higher Education Institution Interregional Academy of Personnel Management"

«НІШЕВІ» КУЛЬТУРИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

"NICHE" CULTURES: STATUS, PROBLEMS AND PROSPECTS

У результаті дослідження було проведено вивчення і аналіз актуальних тенденцій і основних особливостей українського ринку нішевих культур, з урахуванням можливостей внутрішнього виробництва і ефективності державної фінансової підтримки. Охарактеризовано виробництво нішевих культур в Україні, розглянуто динаміку експорту та імпорту, проаналізовано державну фінансову підтримку щодо вирощування даних культур і надано їй оцінку. В статті систематизовано проблеми у функціонуванні нішевих культур та надано рекомендації щодо їх вирішення і вирішення. Представлені положення спрямовані на розкриття типових особливостей і найбільш суттєвих проблемних питань вітчизняного ринку нішевих культур, які першочергово потребують уваги з боку органів державної влади, місцевого самоврядування, виробників, експортерів та інших суб'єктів агробізнесу.

Ключові слова: сільське господарство, виробництво, нішеві культури та нішева продукція, державна фінансова підтримка, торгівля, світовий ринок, ефективність, малі фермерські господарства.

Small and medium-sized agricultural producers, and especially farms should consider the possibility of growing niche crops. In Ukraine, the cultivation of niche crops is export-oriented due to the lack of processing facilities and a low level of domestic consumption of these products. This leads to issues related to low production volumes, poor product quality, and difficulties in positioning in foreign markets. The cultivation of niche crops can increase the efficiency of agricultural producers and improve the economic situation in rural areas. This can lead to an improvement in food security and the well-being of the country's population. The main characteristics of niche crops are their ability to be produced on small plots of land, high profitability, lack of competition in the market, the "healthy" nature of the products, and a high proportion of intellectual added value. This integrated approach to niche crop cultivation and the development of export potential can lead to synergy and improved performance for producers, as already mentioned. However, they also have negative traits, such as high labor intensity, situational demand, and the need for a transitional period in production reorientation. The aim of the article is to explore current trends and

key features of the domestic niche crop market, taking into account the potential for domestic production and the effectiveness of state financial support. Research Methodology: The following methods were used for the study: the-oretical generalization for the analysis of the Ukrainian niche crop market, analysis and synthesis to summarize the reasons hindering the stabilization and development of the industry in conditions of production diversification and export potential, comparative assessment to identify producers by farm size, and graphical and tabular methods for visualizing research results. As a result of the study, an analysis of current trends and key features of the Ukrainian niche crop market was conducted, taking into account the potential for domestic production and the effectiveness of state financial support. Niche crop production in Ukraine was characterized, the dynamics of exports and imports were examined, and an analysis of state financial support for the cultivation of these crops was provided and evaluated. The article systematizes problems in the functioning of niche crops and offers recommendations for their resolution. The presented results are aimed at identifying and disclosing typical features and the most significant issues in the domestic niche crop market that require attention from government authorities, local self-government, producers, exporters, and other stakeholders in agribusiness.

Keywords: agriculture, production, niche crops and niche products, state financial support, trade, global market, efficiency, small farms.

Постановка проблеми. Поглиблення дуалізації аграрної економіки України та постійна поляризація між великими та малими виробниками сільськогосподарської продукції змушують останніх активно розвивати виробництво так званих нішевих продуктів, як у рослинництві, так і у тваринництві [12].

Доцільність вирощування нішевих культур підкреслюється тим, що масове виробництво стає не вигідним для малих фермерських господарств в Україні, які не можуть конкурувати з великими господарствами, а особливо агрохолдингами у вирощуванні традиційних культур або виробництві традиційної продукції тваринництва, через об'єктивні обмеження.

Тому виробники звертають увагу на нішеві ринки, де можна отримати більші прибутки та знайти перспективні ринки збуту. Цей напрямок розвитку сільського господарства поступово стає ключовим для малих виробників сільськогосподарської продукції.

Розвиток вирощування нішевих культур може також сприяти диверсифікації розвитку сільських територій в умовах децентралізації, підвищенню експорту сільськогосподарської продукції, розширенню зайнятості та підвищенню доходів сільського населення.

Загалом, впровадження нішевих культур у сільському господарстві є важливою відповіддю на зміни клімату і економічну нестабільність сьогодення. Слід зазначити, що в Україні вирощування нішевих культур має експортний характер через відсутність переробної бази і низький рівень культури споживання цих продуктів в країні. Але це призводить до проблем, пов'язаних з малими обсягами виробництва, низькою якістю (порівняно з світовою) продукції та труднощами у позиціонуванні на зовнішніх ринках.

Нішеві культури представляють собою незайнятий або недостатньо освоєний сегмент ринку, де продавець може отримати високий прибуток завдяки низькій конкуренції та високій ціні на продукцію.

Для визначення нішевих культур важливо враховувати такі критерії, як малорозвинений ринок, перевищення попиту над пропозицією, низька конкуренція у виробництві, високі закупівельні ціни та висока дохідність на одиницю площі вирощування. Такі культури є ресурсомісткими та складними для масштабування.

Основними ознаками нішевих культур є їх можливість виробництва на невеликих площах, висока прибутковість, майже відсутність конкуренції на ринку, «здоровий» характер продукції та висока питома частка інтелектуальної складової в доданій вартості. Однак вони також мають негативні риси, такі як висока трудомісткість, ситуативний попит та необхідність перехідного періоду в процесі переорієнтації виробництва.

Широкий спектр можливостей для диверсифікації напрямків сільськогосподарського виробництва на невеликих сільськогосподарських угіддях, який найкраще відповідає умовам більшості фермерських господарств, стає реальним шляхом їхнього розвитку. Усе це робить вирощування нішевих культур важливим напрямком для розвитку сільського господарства в Україні, для малих виробників, особливо фермерських господарств і сільських регіонів.

Однак, масштаби виробництва нішевої сільськогосподарської продукції в Україні наразі дуже обмежені. Виробники нішевої сільськогосподарської продукції переважно розташовані віддалено один від одного та діють на свій страх і ризик. Вони мають обмежену інформацію про успіхи схожих підприємств в інших країнах, іноді те, що колись було важливим напрямком, може перетворитися на традиційний вид виробництва, як це відбулося, наприклад, з лохиною.

Узагальнюючи, можемо констатувати, що головні причини теперішнього стану речей включають брак досвіду українських виробників щодо технології виробництва

і маркетингу, відсутність кооперації, недостатній рівень інформаційно-консультативного обслуговування та низький рівень культури споживання нішевих продуктів, як уже зазначалося. Крім того, відсутня постійна державна підтримка для цього напрямку, яка вкрай необхідна на етапі становлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень і публікацій, а також огляд доступних літературних джерел, що стосуються економіки вирощування нішевих культур та виробництва нішевих продуктів із сільськогосподарської сировини, вказує на важливість цієї галузі для економістів, аграрників, аналітиків і практиків. Дослідники, такі як Арістов В. [1], Кернасук Ю. [2; 3], Медведюк В. [4], Петрик О. [8], Рубан Н. [9], Сумченко В. та Губін А. [10; 11], Шаповал Б. [14], Черевко І. [12; 13] та інші, зосереджують свою увагу на проблемах і перспективах розвитку цієї сфери сільського господарства. Проте швидкоплинні процеси в економіці потребують постійних досліджень в галузі.

Мета статті. Наше дослідження спрямовувалося на узагальнення основних напрямів розвитку нішевого сільськогосподарського виробництва, як ключового фактора для ефективного зростання малих фермерських господарств та їх фінансової підтримки в умовах дуалізації аграрної економіки в Україні. Мета статті – дослідити актуальні тенденції та ключові особливості вітчизняного ринку нішевих культур з урахуванням можливостей внутрішнього виробництва та проаналізувати ефективність державної фінансової підтримки.

У процесі нашого дослідження були використані матеріали, отримані під час аналізу доступних публікацій, які стосувалися розвитку нішевого сільського господарства.

Основними методами нашого дослідження були: теоретичного узагальнення – для характеристики українського ринку нішевих культур; дедукція та індукція, які використовувалися для пошуку потрібної інформації та її подальшого узагальнення з метою формування висновків; метод монографії був застосований для глибшого вивчення досвіду нішевого господарювання; аналітичний метод допоміг опрацювати інформацію, яку ми отримали з різних джерел, аналізу й синтезу – для узагальнення причин, що заважають стабілізації й розвитку галузі в контексті диверсифікації виробництва та експортного потенціалу; порівняльної оцінки – для виділення виробників з прощеною вирощування до 300 га і більше 300 га; графічний і табличний – для повнішої візуалізації результатів проведеного дослідження. Описовий метод

був використаний для представлення результатів нашого наукового пошуку та узагальнення висновків дослідження.

Ці методи дозволили нам систематизувати та проаналізувати отриману інформацію, щоб сформулювати висновки, які стали основою нашої роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження нішевих культур може підвищити ефективність сільськогосподарських виробників і покращити економічну ситуацію в сільських регіонах. Це може призвести до підвищення якості продовольчої безпеки та рівня добробуту населення країни в цілому.

Для досягнення цих цілей, виробники повинні спрямовувати свою увагу на виробництво продукції, яка має стабільний попит як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, диверсифікувати свою діяльність шляхом розширення асортименту нішевих культур і збільшення їх частки у виробництві. Такий підхід дозволяє ефективно використовувати земельні та матеріальні ресурси, а також адаптуватися до змін клімату та інших негативних факторів. Усе це робить вирощування нішевих культур важливим напрямком для розвитку сільського господарства в Україні, особливо для малих виробників в сільських регіонах.

Серед потенційних нішевих культур варто відзначити органічні продукти, горіхи, квасолю, прянощі, сорго, нут, горох, сочевицю, гірчицю, льон, коноплі, спельту, спаржу, висівки, конопляну муку, а також продукти на основі лляних насін'я і багато інших, та різні ягоди, такі як малина, полуниця, ожина, суниця, чорниця, журавлина. Зауважимо, що навіть така звичайна культура, як кукурудза, може стати нішевою, особливо якщо виробництво солодкої кукурудзи для консервної промисловості ще не розвинуто.

В Україні вже зараз багато нішевих культур вирощують невеликі господарства. Сюди впевнено можна віднести бджолярство, вирощування сорго, прянощів, горіхів, свіжої зелені, часнику та інші напрямки, такі як шафран і інші рідкісні культури.

Також нішевий сектор сільського господарства відображає певну концентрацію на вирощуванні лікарських рослин і енергетичних культур. Постійний попит на лікарські рослини, як внутрішній, так і зовнішній, відкриває нові можливості для фермерів і малих виробників. Ринок цих продуктів ще не настільки конкурентний в Україні, щоб заповнити всі ніші, але збільшений попит за кордоном, особливо в Європі, Азії і Китаї, робить цей сектор особливо привабливим. Зокрема, вирощування цілющих чаїв набуло

популярності в Закарпатті. До оптових споживачів лікарської рослинної сировини можна віднести підприємства харчової промисловості, фармацевтичні компанії та косметичні фірми, що робить цей сектор стійким і високопопитним. Звісно, інвестування в цей бізнес може потребувати певного часу для досягнення прибутку, але на довгостроковий період це може бути дуже прибутковим. Практика показує, що з правильним підходом до вирощування лікарських рослин можна очікувати значних доходів.

У сфері вирощування енергетичних культур, таких як верба, тополя, міскантус, павловія, світчграс, цукрове сорго, Україна також має значний потенціал. Використання біомаси з них для виробництва енергії може сприяти підвищенню енергетичної незалежності країни. Однак експорт енергетичних культур поки що обмежений високими транспортними і логістичними витратами.

Ринок продукції вирощування нішевих культур в Україні поступово розвивається, але має великий потенціал для подальшого зростання та експорту.

Згідно з Арістовим В. [1], нішеві культури відрізняються тим, що їх споживає не масовий споживач, тому попит на них обмежений, але цінова еластичність низька, оскільки ціна на нішеві продукти часто перевищує ціну на звичайні, завдяки їхнім якісним характеристикам, таким як смак, букет, корисність та інші.

Важливо також зазначити, що вирощування нішевих культур може бути високозатратним і трудомістким, і масштабування його може бути обмеженим. Ефективність вирощування нішевих культур і створення експортного потенціалу сільськогосподарської продукції малих і середніх виробників суттєво обмежується відсутністю кооперативних зв'язків між ними. Ця відсутність спричиняє низку проблем, таких як брак інформації, консультацій, труднощі з матеріально-технічним забезпеченням та доступом до сучасних технологій. Кооперація між виробниками нішевої продукції може консолідувати їхні зусилля, зокрема у сфері реалізації продукції і виходу на зовнішні ринки.

Загалом, існують різні підходи до ролі нішевих культур в сільському господарстві України, що вимагає більш глибокого аналізу і узагальнення інформації для виробників, щоб вони могли ефективно розвивати цей бізнес. На успіх такого виробництва може впливати і державна підтримка та загальна аграрна політика ЄС, куди Україна прагне інтегруватися.

Проаналізуємо сучасний стан виробництва окремих нішевих культур, експортно-імпортних

операцій, цін. Своє дослідження почнемо з площ, з яких було зібрано нішеві культури (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка площ під основними групами нішевих культур в Україні, тис. га

Групи нішевих культур	Роки			
	2010	2015	2018	2020
Зернобобові	371,5	250,6	568,4	350
Олійні	194,05	137,7	92,3	72,3
Лікарські	В.д.	5,07	6,5	4,2
Ефіроолійні	26,16	22,29	4,9	4,0
Ягідні	19,9	19,8	20,2	19,8
Овочеві	В.д.	51,96	57,2	59,6

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

Результати дослідження вказують на те, що протягом 2014–2020 р. в Україні зросло виробництво продукції таких нішевих культур як горох (на 52 %), квасоля (на 70 %), нуту (у 2,3 р.), сочевиці (у 49 р.), амаранту (у 12 р.), гарбуза (на 13 %), ягід (в середньому на 15%), хоча власне за 2020 р. спостерігається певне зниження обсягів виробництва цієї продукції, що пов'язується із впливом пандемії коронавірусу, несприятливими погодними умовами тощо. Тобто, загалом є позитивна тенденція до збільшення площ під нішевими культурами і обсягів виробництва вирощеної на ній продукції. Але темпи динаміки цих тенденцій є надто малі, щоб можна було побачити вже зараз якийсь виразний ефект від такої діяльності в масштабах цілої країни. Він наразі може спостерігатись лише в окремих сільських регіонах, де такі приклади подібної диверсифікації напрямів господарювання вже можуть демонструвати певну ефективність не лише для самих виробників, але й для регіонів, у яких вони розвиваються.

Останні роки 2018–2020 рр. помітна тенденція до поступового збільшення площ під такими культурами, як просо і овес (рис. 1).

Ринок нішевих культур України належить до таких, де пропозиція залежно від культур формується різними категоріями господарств. Зокрема, у 2020 р. сільськогосподарськими підприємствами вироблено жита 66,7%, гречки 54,4%, проса 85,3%, відповідно по виробництву вівсу лідирують господарства населення їх частка складає майже 62% (табл. 2).

За останні три роки площі посівів в Україні (по всіх категоріях господарств):

- жита скоротилися з 148,7 тис. га до 138,5 тис. га або на 10,2 тис. га (на 6,9% перевищує показник 2018 року і на 19,9 % більше, ніж було засіяно під урожай 2019 року);
- вівса збільшилися з 197,2 тис. га до 199,6 тис. га або на 2,4 тис. га (1,2% перевищує

Таблиця 2

Виробництво окремих нішевих культур за категоріями господарств

Назва культур	Господарства усіх категорій				Підприємства				Господарства населення			
	площа посівна уточнена	площа зібрана, тис.га	обсяг виробництва, тис.	урожайність, ц з 1 га зібраної площі	площа посівна уточнена	площа зібрана, тис.га	обсяг виробництва, тис.	урожайність, ц з 1 га зібраної площі	площа посівна уточнена	площа зібрана, тис.га	обсяг виробництва, тис.	урожайність, ц з 1 га зібраної площі
2020												
жито	138,5	137,8	4567,8	33,2	82,6	81,9	3047,2	37,2	55,9	55,9	1520,6	27,3
овес	199,6	199,0	5100,0	25,6	69,5	68,9	1939,4	28,0	130,1	130,1	3160,6	24,3
гречка	83,6	84,1	976,4	11,6	46,0	46,5	531,5	11,4	37,6	37,6	444,9	11,8
просо	159,3	159,1	2560,5	16,1	133,1	132,9	2185,1	16,4	26,2	26,2	375,4	14,4
2019												
жито	115,5	115,4	3346,8	28,9	57,9	57,8	1792,9	31,0	57,6	57,6	1553,9	26,8
овес	182,5	181,9	4220,0	23,2	59,6	59,0	1326,5	22,4	122,9	122,9	2893,5	23,6
гречка	69,1	69,2	850,2	12,3	28,9	29,0	333,1	11,5	40,2	40,2	517,1	12,8
просо	92,2	93,3	1697,3	18,1	67,7	68,8	1307,8	18,9	24,5	24,5	389,5	16,0
2018												
жито	148,7	148,4	3937,8	26,6	85,5	85,2	2294,0	27,0	63,2	63,2	1643,8	26,0
овес	197,2	195,8	4184,6	21,4	73,0	71,6	1378,2	19,2	124,2	124,2	2806,4	22,6
гречка	112,2	113,3	1370,1	12,1	70,8	71,9	825,7	11,4	41,4	41,4	544,4	13,1
просо	54,9	54,8	804,6	14,6	33,0	32,9	519,8	15,7	21,9	21,9	284,8	13,0

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

показник 2018 року і на 9,4% більше, ніж було засіяно під урожай 2019 року);

– гречки скоротилося з 112,2 тис. га до 83,6 га або на 28,6 тис. га (25,5% перевищує показник 2018 року і 21% на більше, ніж було засіяно під урожай 2019 року);

– проса зросли з 54,9 тис. га до 159,3 тис. га або на 104,4 (2,9 раз перевищує показник 2018 року і 72,8% на більше, ніж було засіяно під урожай 2019 року).

Щодо врожайності, помітне збільшення врожайності по всіх вище аналізованих культурах, крім гречки. Така ситуація з гречкою може спричинити і подорожчання цін і загальом дефіцит цього продукту на ринку.

Середня врожайність за 2018–2020 рр. жита складає 29,6 ц/га, вівса – 23,4 ц/га, гречки 12 ц/га, проса 16,3 ц/га.

Валовий збір по всіх нішевих культурах збільшився, окрім гречки:

– жита з 3937,8 тис. ц до 4567,8 тис. ц, або на 16% більше показника 2018 року та на 36,5% перевищує обсяг виробництва в 2019 році;

– вівса з 4148,6 тис. ц до 5100 тис. ц або на 21,9% більше показника 2018 року та на 14,8% перевищує обсяг виробництва в 2019 році;

– гречки скоротилося з 1370,1 тис. ц до 976,4 тис. ц або на 28,7% менше показника 2018 року та на 14,8% перевищує обсяг виробництва в 2019 році;

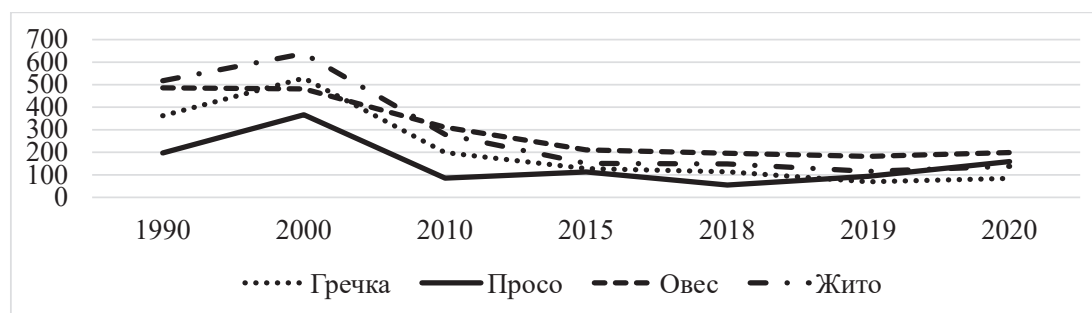


Рис. 1. Площа, з якої зібрано, тис. га

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

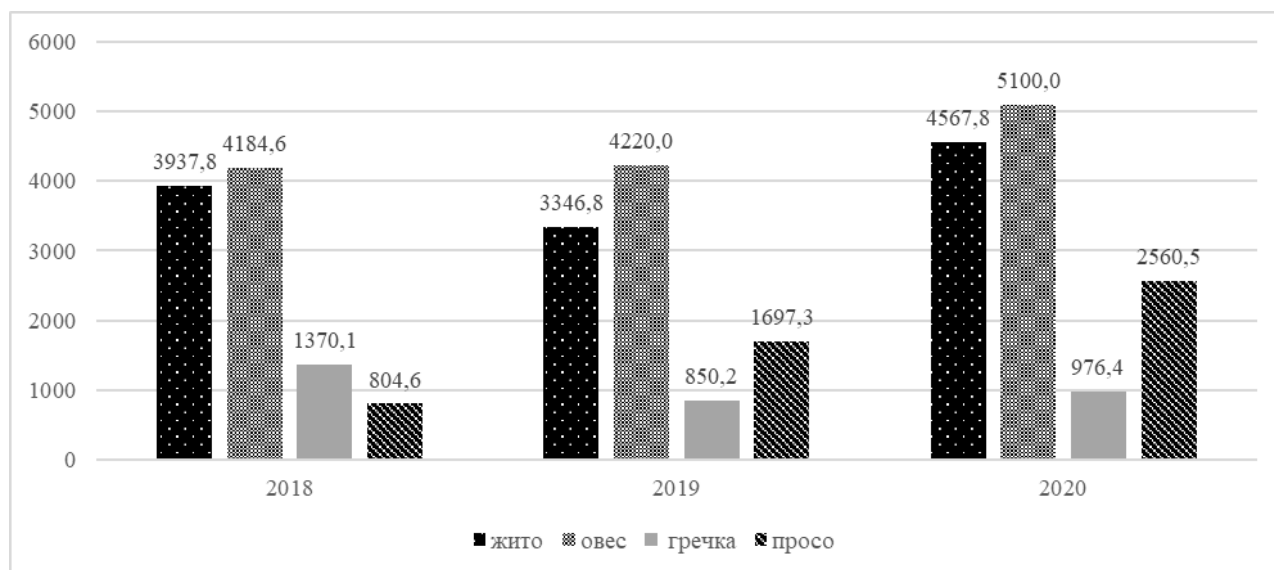


Рис. 2. Динаміка виробництва окремих нішевих культур, тис. т

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

– проса з 804,6 тис. ц до 2560,5 тис. ц або у 2,9 раз. більше показника 2018 року та на 50,9% перевищує обсяг виробництва в 2019 році.

Стосовно динаміки виробництва (рис. 2), то в середньому виробництво жита складає – 3950,8 тис. тонн, вівса – 4501,5 тис. тонн, гречки – 1065,6 тис. тонн, проса – 1687,5 тис. тонн.

Регіональна структура виробництва нішевих культур загалом характеризується усередненими показниками для більшості областей, однак найвищі обсяги виробництва у 2020 р. встановлено для жита у Чернігівській (880,3 тис. ц), Волинській (695,2 тис. ц), Житомирській (629,4 тис. ц) областях, найнижчі – Одеська (7,6 тис. ц), Запорізька (18,5 тис. ц), Чернівецька 28,6 тис. ц. Найбільше вироблено вівсу у Житомирській (932 тис. ц.), Волинській (919,8 тис. ц) та Чернігівській областях (635,9 тис. ц), найменше – Кіровоградській (9 тис. ц), Запорізькій (15,8 тис. ц) областях.

Щодо гречки, то лідерами є Житомирська (178,3 тис. ц), Хмельницька (144,9 тис.

ц), Сумська (120,3 тис. ц) області, найменше виробили Запорізька і Чернівецька область (0,8 тис. ц), Луганська (1,8 тис. ц), Одеська (3,4 тис. ц) області.

Проса найбільше вироблено у Харківській (335,3 тис. ц), Чернігівській (229,7 тис. ц), Херсонській (200,9 тис. ц) областях, найнижчі показники – у Тернопільській (4,4 тис. ц) та Львівській (9,7 тис. ц) областях.

Якщо розглядати рентабельність (табл. 3), то можна помітити що рентабельними були всі зазначені вище нішеві культури. Дещо зменшилася рентабельність жита, по інших культурах помітне значне зростання.

Досить високою наразі є рентабельність гречки, що може бути обумовлено високим попитом на гречану крупу на внутрішньому ринку, адже це є базова крупа у кошиках українців.

Важливу роль у функціонуванні українського ринку нішевих культур відіграє експорт та імпорт (табл. 4).

Найбільшого успіху за аналізований період вітчизняні експортери досягли за результатами 2019 р.

Таблиця 3

Рентабельність виробництва окремих нішевих культур, %

Назва культур	2020		2019		2018	
	усі підприємства	фермерські	усі підприємства	фермерські	усі підприємства	фермерські
жито	14,4	27,1	9,9	17,7	25,6	27,3
овес	14,7	22,5	8,8	15,5	-2,2	10,2
гречка	54,7	44,9	6,6	17,9	10,3	14,1
просо	6,1	15,7	20,2	28,4	-17,2	1,5

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

Таблиця 4

Експорт-імпорт нішевыми продуктами, 2020 р.

Назва культур	Експорт			Імпорт		
	Кількість, т	Вартість, тис. дол. США	Ціна, дол. США за т	Кількість, т	Вартість, тис. дол. США	Ціна, дол. США за т
2020 р.						
гречка	404,7	268,02	662,27	32225,6	14498,85	449,92
просо	116328,6	29364,38	252,43	22,2	8,04	362,16
жито	4909,1	2566,65	522,84	1858,5	1290,93	694,61
овес	15709,1	3285,75	209,16	760,9	145,79	191,60
2019 р.						
гречка	1209,4	474,24	392,13	14365,47	4481,92	311,99
просо	51608,22	51341,67	994,84	22,02	9,66	438,69
жито	13222	3853	291,41	3001	1195	398,20
овес	9666	2313	239,29	3070	580	188,93
2018 р.						
гречка	733,1	389,9	531,85	11526,8	2307,79	200,21
просо	25280,7	7869,18	311,27	372,9	83,52	223,97
жито	103937	15504	149,17	404	671	1660,89
овес	8088	1764	218,10	729	99	135,80

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

– гречки, коли було продано майже 1209,4 т гречки вартістю 474 тис. дол. США;

– проса було продано 51608,22 т і отримано виручки 51341,67 тис. дол. США (незважаючи на те що обсяг експортованого проса найбільшим був у 2020 р., але від його реалізації було отримано значно менше коштів, ніж у 2019 р.).

Щодо жита, то його найбільше було продано у 2018 р (103937 т) і отримано 15504 тис. дол. США валютної виручки.

Для експорту вівса був успішним 2020 р., адже було експортовано 15709,1 т і одержано 3285,75 тис. дол. США за його реалізацію.

Аналізуючи експортно-імпорتنі операції по нішевих продуктах помітно значне перевищення імпорту гречки над експортом у 79,6 раз у 2020 р.. Щодо інших нішевих культур то експорт значно перевищує імпорт, по жити у 2,6 рази, по вівсу 20,6 раз, по просу взагалі у 5237,2 рази.

Експорт проса та вівса стабільно зростає. По гречці та жити у 2019 р. збільшення експорту, у 2020 р. – спад, тобто не простежується чітка тенденція. По імпорту простежується чітка тенденція збільшення обсягів гречки, так у 2020 р. імпортовано у 2,8 раз більше гречки ніж у 2018 р. і у 2,2 рази більше ніж у 2019 р.

З іншого боку, за аналізований період експортна ціна вітчизняної гречки і жита зросла, вівса дещо знизилася і щодо проса варто відмітити стрімке зниження проти 2019 р. майже у 4 рази. На такі коливання мають валив, як зовнішні, так й внутрішні фактори. Так,

глобальний ринок характеризується збільшенням обсягів пропозиції, в загальному масиві якої доводиться більше конкурувати не за якістю, а за ціною, поступово її знижуючи.

Слід зауважити, що в Україні ж до цих пір не сформувався ринок нішевої продукції як стабільний бізнес із чіткими правилами гри.

Розглядаючи питання чому вирощування гречки не є таким цікавим, як наприклад пшениці, доходимо до висновку, що виробник пшениці може і в Україні продати за світовими цінами її, а щодо гречки є нюанси. Часто ціна гречки на міжнародному ринку нижча і коли держава імпортує велику кількість дешевої гречки, то і вітчизняні товаровиробники спускають ціну з метою отримати хоч якісь обігові кошти, хоча іноді і за не вигідними закупівельними цінами на продукцію.

Розглянемо ціни на окремі нішеві культури табл. 5.

Аналізуючи дані таблиці 5 видно, що ціна гречки дуже нестійка, наприклад за останні два роки помітно збільшення її у 2 рази. Для вівса і жита чітко простежується тенденція збільшення ціни. Щодо проса то помітні коливання то збільшення, то зменшення.

Якщо розглянути ціну гречки у 2020 р. при середньому курсі 27 грн / дол. США то вона складе 538,9 дол./т, що є вищим ніж ціна імпорту, але нижчим ніж ціна експорту.

Для більш детальної картини розглянемо ще обсяг та середню ціну досліджуваних нішевих культур на підприємствах, що займаються її зберіганням і переробленням (табл. 6).

Таблиця 5

Середні ціни продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами, грн /т

Назва культур	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Гречка	9098,3	13106,8	10490,8	5827,8	7158,7	14550,8
Просо	3315,8	3195,5	3634,0	7700,2	6929,5	5974,6
Овес	2065,4	2821,4	3301,5	3906,1	4305,6	4649,6
Жито	2222,4	2950,4	3106,4	3205,5	4276,8	4594,3

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

Таблиця 6

Наявність та надходження гречки на підприємства, що займаються її зберіганням і переробленням

Назва культур	Куплено з початку року, т						Середня ціна купівлі, грн/т					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Гречка	36606	30842	34226	44681	56915	41353	9186,5	13345,3	10090,0	5668,5	7594,2	13668,5
Просо	13690	12279	19281	10039	7354	12078	3643,1	3103,9	3743,2	7825,0	7205,0	5906,1
Овес	32215	24410	22769	20036	19243	23697	2384,9	3086,0	3762,3	4177,3	4714,6	4993,4
Жито	87627	74765	81823	79891	46249	52389	2359,8	3003,2	3074,0	3156,0	4521,2	4746,4

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

З даних таблиці 6 бачимо, що середні ціни купівлі вівса та жита на переробку дещо вищі ніж реалізаційні, на гречку значно нижчі, на просо майже на рівні.

Наступним кроком нашого дослідження є аналіз державної підтримки нішевих культур. Аграрії, які вирощували нішеві культури у 2021 р. передбачалося отримати з державного бюджету фінансову підтримку у вигляді субсидії на площу оброблюваних угідь під вирощуванням окремих нішевих культур, а саме: гречки, жита, проса та вівса.

Для державної підтримки виробництва нішевих культур Міністерством аграрної політики у 2021 році передбачено було виділення 50 млн грн.

Бюджетні кошти спрямовані для заохочення сільгоспвиробників до збільшення обсягів площ посіву, обсягів виробництва, рентабельності, розвитку суміжних ринків (насіння, переробка), покращення

продовольчої безпеки та доступності для кінцевого споживача через зменшення цін нішевих культур (гречку, просо, жито та овес) [6].

Отримувачами коштів можуть бути сільськогосподарські товаровиробники – юридичні особи, незалежно від організаційно-правової форми та форми власності та фізичні особи – підприємці, які не мають порушених справ про банкрутство, не перебувають в стадії ліквідації, не мають протерміновану заборгованість по податках більш як шість місяців [6].

Субсидії сільгоспвиробники передбачалося, що отримуватимуть безповоротно з розрахунку на один гектар оброблюваних угідь, де вирощувалися гречка, жито, просо та овес (за виключенням післязрілих культур). Розмір субсидії становитиме до 5000 гривень на один гектар, але не більше 300 га оброблюваних угідь одним сільгоспвиробником [7].

Отже, дослідимо скільки підприємств вирощують досліджувані нішеві культури

Таблиця 7

Розподіл підприємств за площею з якої зібрано урожай нішевих культур

Назва культур	Площа до 300 га				Площа 300 га і більше			
	Кількість підприємств, одиниць	Зібрана площа, тис. га	Валовий збір, тис. ц	Урожайність, ц/га	Кількість підприємств, одиниць	Зібрана площа, тис. га	Валовий збір, тис. ц	Урожайність, ц/га
Гречка	1327	41,6	471,2	11,3	7	4,9	60,3	12,3
Жито	928	48,9	1744	35,7	65	33	1303,2	39,5
Овес	1673	51,7	1389,1	26,9	35	17,2	550,3	32,0
Просо	1634	90,3	1580,4	17,5	82	42,6	604,7	14,2

Джерело: дані Державної служби статистики України [5]

в розрізі заявлених до 300 га і більше окремо по культурах (табл. 7).

Аналізуючи дані таблиці 7 помітно, що у господарствах з площею більше 300 га дещо вища урожайність гречки і жита, мабуть за рахунок масштабу, але нижча вівса та проса.

Загалом господарств з площею до 300 га нараховується 5562 одиниць. Якщо для розрахунку взяти і поділити кількість виділених грошей на кількість господарств то на одне господарство припадає 8989,6 грн, якщо ж взяти умову що 5000 грн виділяється на 1 га то грошей вистачить на 10 тис. га посівів, а наразі зібрана площа (до 300 га) всього за нішевими культурами складає 232,5 тис. га.

Тобто, можна зробити висновок, що скористатися державною фінансовою підтримкою змогли не всі бажаючі виробники, навіть якщо їх площа до 300 га. Однак, започаткування виділення допомоги уже є великим кроком. Вкрай необхідна стабільність і довготривалість даного процесу, адже вирощування нішевих культур може вирішити проблеми дотримання сівозміни та виснаження ґрунтів, що виникають через їх перенасиченість кількома основними сільськогосподарськими культурами, насичення внутрішнього ринку продукцією власного виробництва та стабілізує цінову ситуацію.

Висновки. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва є важливим процесом для розширення асортименту та ринків збуту продукції, підтримки органічного виробництва та вирощування нішевих культур. Цей підхід може сприяти підвищенню доходів сільського населення та зростанню експорту сільськогосподарської продукції. Дослідження вказує на широкий спектр можливостей для диверсифікації сільськогосподарського виробництва на невеликих площах, що може стати пріоритетним напрямком для розвитку малих фермерських господарств. Ці напрямки розвитку можуть призвести до значного покращення фінансових показників не тільки у короткостроковій перспективі, але також можуть забезпечити стабільну і довгострокову прибутковість пропонуючи нові можливості для росту і розвитку в агробізнесі.

Проте важливо враховувати, що нішева специфіка сільськогосподарських культур може змінюватися з часом, і їх виробництво може перетворитися на традиційний вид господарювання.

Однією з основних проблем, які гальмують розвиток нішевого сільського господарства в Україні, є відсутність необхідного досвіду та обмеженість можливостей його набуття. Виробники нішевої продукції стикаються з труднощами у пошуку і обміні інформацією, а також з високими витратами на імпортоване насіння для нішевих культур.

Низький рівень розвитку внутрішнього ринку продукції вирощування нішевих культур зумовлений обмеженими можливостями її внутрішньої переробки і низьким рівнем культури споживання. Ця ситуація змушує виробників нішевої продукції шукати можливості для її експорту за кордон, де попит на цю продукцію зараз практично необмежений. Варто відзначити, що експорт нішевої продукції поступово стає важливим джерелом доходу для виробників і може сприяти економічному розвитку регіонів та держави в цілому. Продукція, яка має нішевий характер, така як мед, плоди, горіхи вже нині знаходить стабільний попит на зовнішніх ринках і може забезпечувати значний обсяг експорту. Таким чином, формування експортного потенціалу продукції вирощування нішевих культур може мати позитивний вплив на економіку країни.

Проте формування експортного потенціалу такої продукції супроводжується певними проблемами. Наразі, обсяги виробництва нішевих культур є невеликими, що ускладнює формування оптових партій для експорту. Також важливими викликами є нестабільність формування та складнощі у просуванні на зовнішні ринки, потреба у налагодженні кооперативних зв'язків, а також потреба у спеціальних складських приміщеннях і передекспортній підготовці продукції.

Однією з важливих умов успішного розвитку нішевого виробництва є кооперація, яка допомагає виробникам консолідувати зусилля та знайти спільний шлях для реалізації та виходу на ринки. Кооперація і спільна діяльність можуть покращити економічний, екологічний і соціальний стан різних сільських регіонів та забезпечити стійкий розвиток. Однак географічні віддаленість виробників і відсутність підтримки з боку держави можуть бути значними перешкодами для розвитку цього напрямку.

Державне регулювання в цьому контексті може сприяти розвитку ресурсного потенціалу підприємств та формуванню стратегій для досягнення ефективних результатів.

Список використаних джерел:

1. Арістов В. Фермери чи агрохолдинги? Оптимальна модель розвитку українського бізнесу. URL: <https://kurkul.com/blog/398-fermeri-chi-agroholdingi-optimalna-model-rozvitku-ukrayinskogo-biznesu>
2. Кернасюк Ю. Експортний тренд – нішеві культури. *Агробізнес сьогодні*. № 4(299). URL: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/2776-eksportnyi-trend-nishevi-kultury.html>

3. Кернасюк Ю. Ринок нішевих агрокультур. *Агробізнес сьогодні*. 2018. № 22 (389). С. 12–16.
4. Медведюк В. 2017. Нішеві культури – це «подушка безпеки» для аграріїв. URL: <http://agroportal.ua/ua/views/mnenie-eksperta/nishevye-kultury-eto-podushka-bezopasnosti-dlya-agrariiev/>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України. URL: <https://minagro.gov.ua/>
7. Офіційний сайт Урядового порталу. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/virobniki-krupyanih-kultur-otrimayut-derzhavnu-kompensaciyu-minagropolitiki>
8. Петрик О. «Жнива» на равликових полях. *Високий Замок*. 4-10 жовтня 2018. С. 12.
9. Рубан Н. Кому червоне золото? В Україні освоїли технологію вирощування шафрану й діляться досвідом з бажаючими. URL: <https://uhbdp.org.ua/1246-komu-chervone-zoloto-v-ukraini-osvoily-tekhnohohiiu-vyroshchuvannia-shafranu-i-diliatsia-dosvidom-z-bazhaiuchymy>
10. Сумченко В., Губін А. Математика агробізнесу: вирощування спаржі. URL: <https://kurkul.com/blog/584-matematika-agrobiznesu-viroshchuvannya-sparji>
11. Сумченко В., Губін А. Особливості вирощування спаржі. URL: <https://kurkul.com/blog/358-volodimir-ostapenko-osoblivosti-viroshchuvannya-sparji>
12. Черевко І.В. Ефективність «нішевого» напрямку у сільському господарстві України: стан та перспективи. *Аграрна економіка*. 2018. Т. 11. № 3–4. С. 55–66.
13. Черевко І.В. Проблеми і тенденції розвитку нішевого конопляного агробізнесу в Україні. *Економіка АПК*. 2020. № 27. С. 121–125.
14. Шаповал Б. Можливості для експорту нішевих культур: куди варто постачати та які особливості враховувати. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/mozlivosti-dla-eksportu-nisevih-kultur-kudi-varto-postacati-ta-aki-osoblivosti-vrahovuvati>

References:

1. Aristov V. Fermery chy aghrokholdyngy? Optymaljna modelj rozvytku ukrajinskogho biznesu [Farmers or agricultural holdings? The optimal model of Ukrainian business development]. Available at: <https://kurkul.com/blog/398-fermeri-chi-agroholdingi-optimalna-model-rozvytku-ukrayinskogo-biznesu> (in Ukrainian)
2. Kernasjuk Ju. Eksportnyj trend – nishevi kuljтуры [Export trend – niche cultures]. *Aghrobiznes sghodni*, no. 4(299). Available at: <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/2776-eksportnyi-trend-nishevi-kuljтуры.html> (in Ukrainian)
3. Kernasjuk Ju. (2018) Rynok nishevych aghrokuljtur [Market of niche agricultural crops]. *Aghrobiznes sghodni*, no. 22 (389), pp. 12–16. (in Ukrainian)
4. Medvedjuk V. Nishevi kuljтуры – ce "podushka bezpeky" dlja aghrarijiv [Niche crops are an "airbag" for farmers]. Available at: <http://agroportal.ua/ua/views/mnenie-eksperta/nishevye-kultury-eto-podushka-bezopasnosti-dlya-agrariiev/> (in Ukrainian)
5. Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrajinj [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian)
6. Oficijnyj sajт Ministerstva aghrarnoji polityky i prodovoljstva Ukrajinj [Official website of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine]. Available at: <https://minagro.gov.ua/> (in Ukrainian)
7. Oficijnyj sajт Urjadovogho portal [Official website of the Government Portal]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/news/virobniki-krupyanih-kultur-otrimayut-derzhavnu-kompensaciyu-minagropolitiki> (in Ukrainian)
8. Petryk O. (2018) "Zhnyva" na ravlykovych poljakh ["Harvest" in snail fields.]. *Vysokij Zamok*, October 4-10, p. 12. (in Ukrainian)
9. Ruban N. Komu chervone zoloto? V Ukrajinj osvojily tekhnologhiju vyroshhuvannja shafranu j diljatsja dosvidom z bazhajuchymy [Whose red gold? In Ukraine, they have mastered the technology of growing saffron and share their experience with those who wish]. Available at: <https://uhbdp.org.ua/1246-komu-chervone-zoloto-v-ukraini-osvoily-tekhnohohiiu-vyroshchuvannia-shafranu-i-diliatsia-dosvidom-z-bazhaiuchymy> (in Ukrainian)
10. Sumchenko V., Ghubin A. Matematyka aghrobiznesu: vyroshhuvannja sparzhi [Mathematics of agribusiness: growing asparagus]. Available at: <https://kurkul.com/blog/584-matematika-agrobiznesu-viroshchuvannya-sparji> (in Ukrainian)
11. Sumchenko V., Ghubin A. Osoblyvosti vyroshhuvannja sparzhi [Peculiarities of growing asparagus]. Available at: <https://kurkul.com/blog/358-volodimir-ostapenko-osoblivosti-viroshchuvannya-sparji> (in Ukrainian)
12. Cherevko I.V. (2018) Efektyvnistj "nishevogho" naprjamu u siljsjkomu ghospodarstvi Ukrajinj: stan ta perspektyvy [Effectiveness of the "niche" direction in the agriculture of Ukraine: state and prospects]. *Aghrarna ekonomika*, tom 11, no. 3–4, pp. 55–66. (in Ukrainian)
13. Cherevko I.V. (2020) Problemy i tendenciji rozvytku nishevogho konopljanogho aghrobiznesu v Ukrajinj [Problems and trends in the development of niche hemp agribusiness in Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 27, pp. 121–125. (in Ukrainian)
14. Shapoval B. Mozhlyvosti dlja eksportu nishevych kuljtur: kudy varto postachaty ta jaki osoblyvosti vrahovuvaty [Opportunities for the export of niche crops: where to supply and what features to consider]. Available at: <http://agravery.com/uk/posts/show/mozlivosti-dla-eksportu-nisevih-kultur-kudi-varto-postacati-ta-aki-osoblivosti-vrahovuvati> (in Ukrainian)

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-4>
УДК 338.242

Коляденко С. В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної кібернетики,
Вінницький національний аграрний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7670-6905>

Koliadenko Svitlana

Doctor of Economics, Professor,
Professor at the Department of Economic Cybernetics,
Vinnytsia National Agrarian University

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT OF IMPLEMENTATION OF NATIONAL INTERESTS IN THE CONDITIONS OF THE INFORMATION ECONOMY

В статті досліджено та конкретизовано внутрішні та зовнішні загрози та їх взаємозв'язок у забезпеченні економічної безпеки України в умовах інформаційної економіки, що дозволило прийти до висновку про рівноцінно важливий їх вплив на реалізацію національних економічних інтересів. Розглянуто економічну безпеку з позицій феноменологічного підходу як явище, що існує у своєму дуалістичному прояві, а саме: його сутнісна складова «економічна» тягнє до розвитку, тому що функціонує в динамічних системах, а складова «безпека» вимагає статичного стану – досягнення балансу економічних інтересів. Доведено, що розвиток інформаційної економіки в контексті реалізації національних інтересів вимагає поширення інноваційних та інформаційних технологій у всіх сферах суспільного та економічного життя, а безпека, у свою чергу, вимагає стабільності, обережного впровадження інновацій з позиції запобігання новітнім загрозам та ризикам. Акцентовано увагу на тому, що відсутність виваженого поетапного розвитку інформаційної сфери не дозволяє спрогнозувати, а отже, і гарантувати безпеку національних економічних інтересів в умовах нових суспільних, соціально-економічних та технологічних реалій.

Ключові слова: економічна безпека, національні економічні інтереси, інформаційна економіка, інформатизація, загрози економічній безпеці, ризики.

The article examines and specifies internal and external threats and their interrelationship in ensuring the economic security of Ukraine in the conditions of the information economy, which allowed us to come to a conclusion about their equally important influence on the realization of national economic interests. Economic security is considered from the standpoint of the phenomenological approach as a phenomenon that exists in its dualistic manifestation, namely: its essential “economic” component tends to develop, because it functions in dynamic systems, and the “security” component requires a static state, namely, the balance of economic interests. It has been proven that the development of the information economy in the context of the implementation of national interests requires the spread of innovative and information technologies in all spheres of social and economic life, and security, in turn, requires stability, careful implementation of innovations from the standpoint of preventing the latest threats and risks. Attention is focused on the fact that the lack of a balanced step-by-step development of the information sphere does not allow predicting, and therefore guaranteeing the security of national economic interests in the conditions of new social, socio-economic and technological realities. The key risks of the use of advanced innovative and information technologies with a regulatory impact of an anticipatory nature on not yet established social and economic relations are outlined, among which the following are noted: strengthening of socio-economic stratification in society as a manifestation of uneven access to the latest knowledge and technologies of information progress, which provokes crises phenomena and conflicts of interest; a group of risks associated with the virtualization of the financial sector (irregulatory issues of the virtual assets market; increasing the share of the money supply that is outside the control of the regulator; use of virtual currencies for illegal transactions; expansive penetration of foreign financial institutions into the domestic market). It was determined that ensuring the country's economic security is considered in the study as an activity aimed at eliminating obstacles, risks and preventing threats to the country's national economic interests in the information economy.

Keywords: economic security, national economic interests, information economy, informatization, threats to economic security, risks.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток процесів інформатизації визначають актуальність та підвищену увагу до питань забезпечення економічної безпеки України та реалізації її національних інтересів в умовах інформаційної економіки. Такі сучасні цифрові тренди як «Інтернет речей» (IoT), доповнена реальність (AR) та віртуальна реальність (VR), великі дані, мобільні додатки, штучний інтелект забезпечили перехід до нового етапу розвитку економіки – інформаційної економіки, що в свою чергу стало джерелом нових викликів та загроз економічній безпеці країни, серед яких «інформаційна асиметрія», відсутність належної національної інформаційної інфраструктури, яка відповідала б сучасним викликам суспільства, трансформація ринку праці, можливий витік та викривлення особистих та корпоративних даних.

За сучасних умов розвитку суспільства питання інформаційної безпеки тісно переплітається з питаннями економічної безпеки, оскільки визначають подальші можливості розвитку інформаційної економіки в Україні. Будь-які інформаційні викривлення, втрата інформації, або несвоєчасне її отримання призводить до небезпечних проявів та загроз економічній безпеці та зростанню ризиків зниження конкурентоспроможності країни, нереалізованості національних економічних інтересів. Тому проблематика підвищення економічної безпеки України в контексті реалізації національних інтересів в умовах інформаційної економіки є актуалізованою та потребує сучасних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базою для здійснення дослідження з обраної тематики стали праці провідних вчених, фахівців, науковців, зокрема Буряка Є. [1], Панкової Л. [2; 3], що досліджували питання національних економічних інтересів формування кластерної моделі національної економіки; Фінагіної О. [4], Бітюк І. [5], які досліджували питання національних економічних інтересів в управлінні персоналом та в розвитку науково-освітнього простору. Проблеми, що пов'язані з дослідженням питань економічної безпеки як складової національної безпеки України висвітлені в роботах вітчизняних науковців: Утенкової К. [6], Бандурки О. [7], Цвігун Т. [8]. Зазначені вчені досліджували різні аспекти реалізації національних економічних інтересів, однак недостатньо розкритими залишаються питання забезпечення економічної безпеки в контексті реалізації національних інтересів в умовах інформаційної економіки.

Метою статті є дослідження питання економічної безпеки в контексті реалізації національних інтересів в умовах інформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне суспільство трансформується в умовах активного розвитку інформаційного простору, оскільки з'являються нові форми відносин. Держава та регіональні органи влади у цільовому прагненні реалізувати ключові інтереси в парадигмі відносин «влада-населення-бізнес», коригують правові системи, намагаючись врегулювати соціальні та економічні відносини, що формуються під впливом динамічних процесів інформатизації. І це виклик для правового забезпечення інформаційних та економічних відносин. У контексті економічної безпеки стрімкий розвиток правовідносин створює додаткові ризики та виклики від нових умов взаємодії. Виважених правових та управлінських рішень потребують питання, що пов'язані із забезпеченням економічної безпеки в контексті реалізації національних інтересів в умовах інформаційної економіки. Такі рішення повинні бути спрямовані на захист інформації, нейтралізації вразливостей інформаційних технологій, правовий захист економічної діяльності в інформаційному середовищі.

Економічна безпека України на шляху розвитку її інформаційної економіки покликана забезпечити протидію новітнім викликам і загрозам, що з'являються під впливом сучасних інформаційних технологій (табл. 1).

На думку автора, варто конкретизувати внутрішні та зовнішні загрози (виклики) та їх взаємозв'язок у забезпеченні економічної безпеки України в умовах розвитку інформаційної економіки (рис. 1).

Таким чином, приходимо до висновку, що і внутрішні, і зовнішні загрози економічній безпеці є рівноцінно важливими та взаємопов'язаними в контексті реалізації національних інтересів в умовах інформаційної економіки. Так, внутрішні загрози формуються під впливом того, що країна виявляє нездатність до самозбереження та саморозвитку, є обмеження в продукуванні та використанні сучасних інформаційних та інноваційних технологій, відсутній баланс економічних інтересів між ключовими суб'єктами в парадигмі відносин «влада-населення-бізнес». Зовнішні загрози формуються на фоні неузгодженості та розбалансованості економічних інтересів країн, що чинить свій вплив на рівень світових цін, результати зовнішньої торгівлі та ступінь імпортої залежності країни.

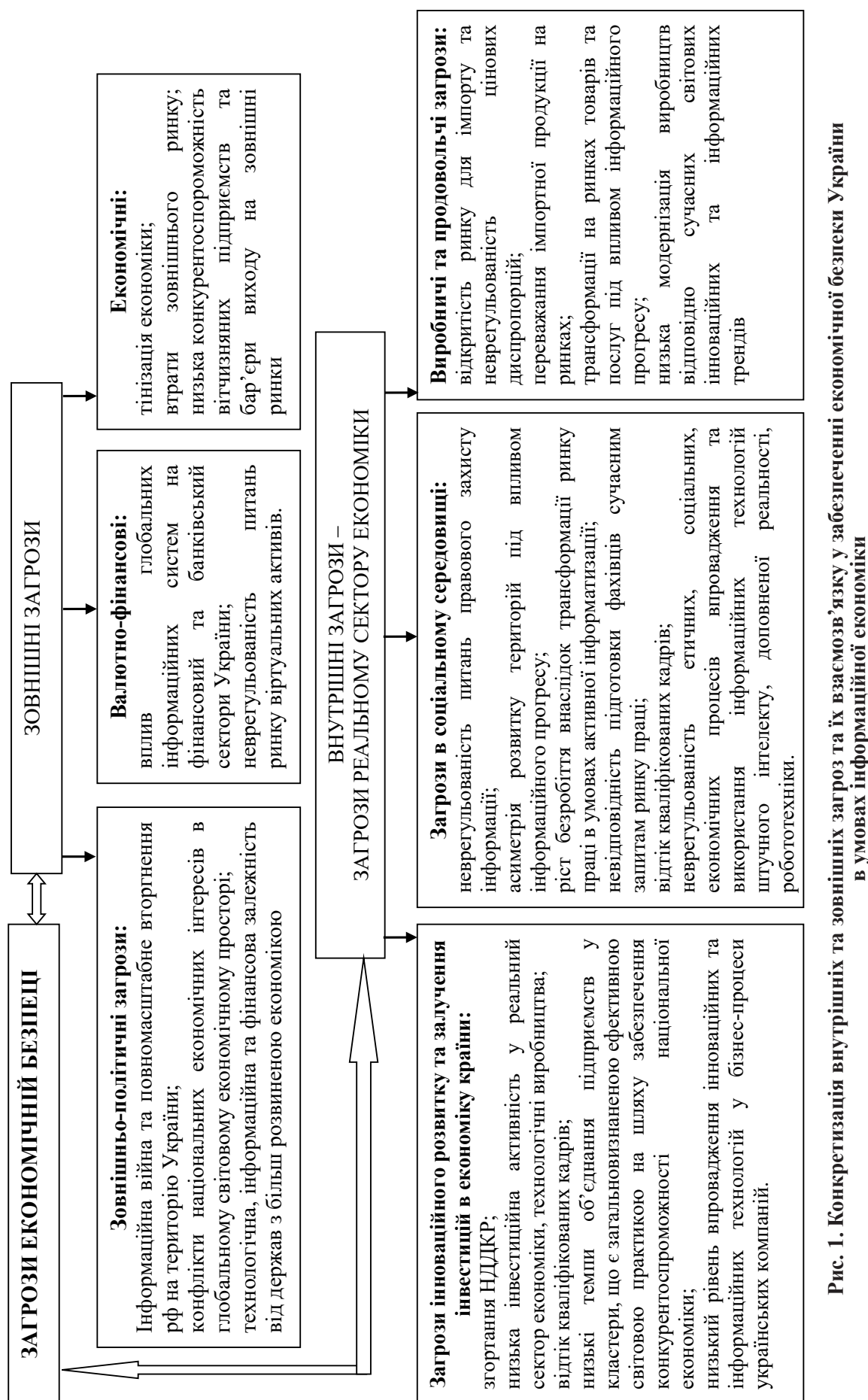


Рис. 1. Конкретизація внутрішніх та зовнішніх загроз та їх взаємозв'язку у забезпеченні економічної безпеки України в умовах інформаційної економіки

Таблиця 1

**Ключові загрози та виклики у забезпеченні економічної безпеки України
в умовах розвитку інформаційної економіки**

№	Загрози та виклики
1.	Наявність та прояви тіньової економіки
2	Забезпечення глобальних конкурентних переваг розвинених країн за рахунок домінування у володінні та використанні сучасних інформаційних, інноваційних технологій та знання у розвитку національних економік.
3	Технологічна, інформаційна та фінансова залежність від держав з більш розвинутою економікою
4	Прояви інформаційної війни та повномасштабного вторгнення РФ на територію України
5	Конфлікти національних економічних інтересів
6	Трансформації на ринках праці, товарів та послуг під впливом інформаційного прогресу
7	Вплив глобальних інформаційних систем на фінансовий та банківський сектори України
8	Низька інвестиційна активність у реальний сектор економіки, технологічні виробництва
9	Невідповідність підготовки фахівців сучасним запитам ринку праці
10	Низький рівень впровадження інноваційних та інформаційних технологій у бізнес-процеси українських компаній
11	Неврегульованість питань правового захисту інформації, економічної та інноваційної діяльності в інформаційному середовищі
12	Асиметрія розвитку територій під впливом інформаційного прогресу

З позицій феноменологічного підходу економічна безпека представляється як явище, що існує у своєму дуалістичному прояві: його сутнісна складова «економічна» тяжіє до розвитку, тому що функціонує в динамічних системах, а складова «безпека» вимагає статичного стану, а саме балансу економічних інтересів. Розвиток інформаційної економіки вимагає поширення інноваційних та інформаційних технологій у всіх сферах суспільного та економічного життя. Безпека ж вимагає стабільності, обережного впровадження інновацій з позиції появи новітніх загроз та ризиків.

Для динамічної економічної сфери підхід, який базується на інноваційному та інформаційному прогресі представляє значний інтерес, що дозволяє розкрити ключові національні економічні інтереси у забезпеченні безпекової складової національної економіки шляхом уникнення низки ризиків, серед яких можна визначити наступні:

- відсутність або низький темп переходу економіки до передових технологічних укладів;
- низька часка високотехнологічної наукомісткої продукції;
- несприятливі інвестиційні умови;
- залежність країни від імпорту інноваційних та інформаційних технологій, в тому числі засобів цифровізації та захисту інформації.

Однак, слід акцентувати увагу на тому, що відсутність вираженого поетапного розвитку інформаційної сфери не дозволяє спрогнозувати, а отже, і гарантувати безпеку національній економіці та реалізацію національних економічних інтересів в умовах нових суспільних, соціально-економічних та технологічних реалій. Ризики

в даному випадку формуються як результат застосування передових інноваційних та інформаційних технологій з регуляторним впливом випереджаючого характеру на ще не усталені суспільні та економічні відносини. Серед ключових ризиків варто відзначити наступні.

1. Посилення соціально-економічного розшарування в суспільстві як прояв нерівномірного доступу до новітнього знання та технологій інформаційного прогресу, що провокує кризові явища та конфлікти інтересів.

2. Група ризиків, які пов'язані з віртуалізацією фінансового сектору, серед яких:

- використання віртуальних валют для нелегальних транзакцій;
- експансійне проникнення на внутрішній ринок іноземних фінансових установ унаслідок загострення конкуренції та втрати ринкових позицій національними фінансовими установами, що може спровокувати втрату монетарного суверенітету країни; втрата державної монополії на емісію грошей; зменшення сенйоражу центрального банку; зменшення попиту на національну валюту, що зумовлює її знецінення (а можливо, навіть відмову на користь іноземної) та зміну швидкості обігу, що ускладнює процес визначення швидкості обігу грошей та здійснення грошово-кредитного регулювання; використання криптовалют в розрахунках за товари та послуги автоматично зменшує на той самий обсяг їх обслуговування національною валютою [9];
- збільшення частки грошової маси, що перебуває поза контролем регулятора, що ускладнює проведення ефективної грошово-кредитної політики [10, с. 7];

– анонімність процесу транзакцій, високий рівень волатильності ціни криптовалют, невідомість об'єктивної цінності криптовалют, що має бути виражена в реальних товарах і послугах, постійне протистояння між емісією та реальним попитом на віртуальну валюту, відсутність державного гарантування, що унеможливорює безпечне накопичення криптовалют, нульову внутрішню вартість, що означає можливість перетворення віртуальної валюти на «фінансову бульбашку» [11, с. 27];

– неврегульованість питань ринку віртуальних активів, а саме недостатньо пророблені правила, що регулюють порядок: торгівлі криптовалютами та токенами; ідентифікації учасників операцій; допуску учасників до торгів та виключення з них, які мають спиратися на наявність деяких стандартних практик в організації діяльності та забезпечення безпеки відповідних платформ.

Висновки. Підвищення рівня економічної безпеки України в дослідженні розглядається як

діяльність, спрямована на усунення перешкод, ризиків та запобігання загроз національним економічним інтересам країни в умовах інформаційної економіки. Серед ключових завдань забезпечення економічної безпеки України в контексті реалізації національних інтересів найбільша увага приділяється питанням активізації процесів інноватизації та інформатизації з метою усунення залежності від передових технологій інших країн, підвищення захищеності інформаційної та економічної інфраструктури та стійкості її функціонування. За сучасних умов розвитку суспільства підвищену увагу варто приділяти напрямам підвищення національної та економічної безпеки в інформаційному середовищі, оскільки новітні технології формують низку загроз для економіки – інформаційну асиметрію, загрози безпеці даних та національних інформаційних систем, загрози системних збоїв у цифровій системі країни, що і окреслює коло подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Finagina O., Buryak E., Zaporozhets O. Cluster policy of Ukraine: target interests of regions and development of environmental management. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. Вип. 62. Том 1. Черкаси : ЧДТУ, 2021. С. 70–79.
2. Pankova, L., Uzbek, D., Panchenko, Y., Samoilenko, A., & Privarnikova, I. Impact of digitalization on the protection and implementation of the national economic interests. *Cuestiones Políticas*. 2022. 40(74). P. 815–829. DOI: <https://doi.org/10.46398/cuestpol.4074.45>
3. Панкова Л.І. Формування інноваційної моделі кластерної політики регіонів на основі балансу інтересів : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.05. Черкаси, 2021. 550 с.
4. Pryimak N. The Ukrainian Mining Industry Development As The Basis For Providing National Economic Interests. In Ivanova N. (Ed). *Ensuring The National Economic Interests In The Context Of European Integration Processes: Collective monograph*. Prague : Oktan-Print s.r.o., 2020. 110 p.
5. Фінагіна О.В., Бітюк І.М., Коміренко В.І. Національні економічні інтереси розвитку українського сектору малого та середнього бізнесу: політика євроінтеграції та цільові технології hr-менеджменту. *Сучасні тенденції сталого розвитку: теорія, методологія, практика : колективна монографія* / За заг. ред. д.е.н., проф. Т.В. Полозової. Харків : ХНУРЕ, 2022. С. 37–47.
6. Утенкова К.О. Економічна безпека як складова національної безпеки України. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2019. Вип. 9. С. 133–144. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2019_9_19
7. Бандурка О.М. Економічна безпека України: виклики та загрози. *Економічна безпека держави в контексті національних інтересів : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 23 квітня 2021 р.)* / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : ХНУВС, 2021. С. 16–18.
8. Цвігун Т.В. Економічна безпека в системі національної безпеки України. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 11. С. 150–157.
9. Кушнірук Б. Віртуальна валюта в Україні: чи надійний Bitcoin і як він впливає на гривню. URL: <https://ru.slovoidilo.ua/2017/08/17/mnenie/jekonomika/virtualnaya-valyuta-ukrainenadezhen-li-bitcoin-i-kak-onvliyaet-grivnyu>
10. Лашин П.М. Інституційне забезпечення взаємодії реального та фінансового секторів в умовах глобальних трансформацій. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 36(1). С. 5–8. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_36\(1\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2018_36(1)_3)
11. Пантелєєва Н. Нові форми грошей в умовах формування інформаційного суспільства. *Вісник НБУ*. 2015. № 5. С. 25–31. URL: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17795590>

References:

1. Finagina, O., Buryak, E., & Zaporozhets, O. (2021) Cluster policy of Ukraine: target interests of regions and development of environmental management. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu Series Economic Sciences – Proceedings of Scientific Works of Cherkasy State Technological University Series Economic Sciences*, vol. 62 (1), pp. 70–79.

2. Pankova, L., Uzbek, D., Panchenko, Y., Samoilenko, A., & Privarnikova, I. (2022) Impact of digitalization on the protection and implementation of the national economic interests. *Cuestiones Políticas*, 40(74), 815–829. DOI: <https://doi.org/10.46398/cuestpol.4074.45>
3. Pankova L.I. (2021) Formuvannia innovatsiinoi modeli klasternoi polityky rehioniv na osnovi balansu interesiv [Formation of an innovative model of regional cluster policy based on the balance of interests]. Doctor's thesis. Cherkasy. (in Ukrainian)
4. Pryimak N. (2020) The Ukrainian Mining Industry Development As The Basis For Providing National Economic Interests. In Ivanova N. (Ed) *Ensuring The National Economic Interests In The Context Of European Integration Processes: Collective monograph*. Prague: Oktan-Print s.r.o., 110 p.
5. Finahina O.V., Bitiuk I.M., Komirenko V.I. (2022) Natsionalni ekonomichni interesy rozvytku ukrainskoho sektoru maloho ta serednoho biznesu: polityka yevrointehratsii ta tsilovi tekhnolohii HR-menedzhmentu [National economic interests of the development of the Ukrainian small and medium-sized business sector: European integration policy and targeted HR management technologies]. *Suchasni tendentsii staloho rozvytku: teoriia, metodolohiia, praktyka: kolektyvna monohrafiia* / Polozova T.V. (Ed). Kharkiv: KhNURE, pp. 37–47. (in Ukrainian)
6. Utenkova K.O. (2019) Ekonomichna bezpeka jak skladova nacionaljnoi bezpeky Ukrainy [Economic security as a component of national security of Ukraine]. *Visnyk Kharkivskogo nacionalnogho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriya: Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krajinoznavstvo. Turyzm* [Bulletin of Kharkiv National University named after V.N. Karazin. Series: International relations. Economy. Local studies. Tourism], vol. 9, pp. 133–144. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2019_9_19 (in Ukrainian)
7. Bandurka O.M. (2021) Ekonomichna bezpeka Ukrainy: vyklyky ta zagrozy [Economic security of Ukraine: challenges and threats]. Proceedings of the *Ekonomichna bezpeka derzhavy v konteksti nacionalnykh interesiv: zb. tez dop. Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Ukraine, Kharkiv, April 23, 2021)* / MVS Ukrainy, Kharkiv. nac. un-t vnutr. sprav. Kharkiv: KhNUVS, pp. 16–18. (in Ukrainian)
8. Cvighun T.V. (2017) Ekonomichna bezpeka v systemi nacionalnoi bezpeky Ukrainy [Economic security in the national security system of Ukraine]. *Ekonomika i suspiljstvo* [Economy and society], vol. 11, pp. 150–157. (in Ukrainian)
9. Kushniruk B. (2017) Virtualjna valjuta v Ukraini: chy nadiinyj Bitcoin i jak vin vplyvaje na ghryvnu [Virtual currency in Ukraine: is Bitcoin reliable and how does it affect the hryvnia]. Available at: <https://ru.slovoidilo.ua/2017/08/17/mnenie/jekonomika/virtualnaya-valyuta-ukrainenadezhen-li-bitcoin-i-kak-onvliyaet-grivnyu> (in Ukrainian)
10. Lashyn P.M. (2018) Instytucijne zabezpechennja vzajemodiji realnogho ta finansovogho sektoriv v umovakh ghlobalnykh transformacij [Institutional support of the interaction of the real and financial sectors in the conditions of global transformations]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji*, vol. 36(1), pp. 5–8. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bzes_2018_36\(1\)_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bzes_2018_36(1)_3) (in Ukrainian)
11. Panteljejeva N. (2015) Novi formy ghroshej v umovakh formuvannja informacijnogho suspiljstva [New forms of money in the conditions of formation of information society]. *Visnyk NBU*, no. 5, pp. 25–31. Available at: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17795590> (in Ukrainian)

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-5>
УДК 334.012.63/.64:355(477)

Кобеля-Звір М. Я.

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

Kobelya-Zvir Maryana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics,
Lviv University of Trade and Economics

ІНВЕСТИЦІЙНІ ГРАНТИ ДЛЯ МІКРО-, МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, МОЖЛИВОСТІ

INVESTMENT GRANTS FOR MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN UKRAINE: CONCEPTS, TYPES, OPPORTUNITIES

У статті проведено дослідження інвестиційно-грантових інструментів фінансування бізнесу в умовах війни. Визначено, що метою, яка об'єднує і інвестиції, і гранти, є досягнення заздалегідь визначеного ефекту, що може мати як економічний, так і соціальний характер. Акцентовано на тому, що за деякими своїми характеристиками гранти й інвестиції є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими. На основі наведених характеристик у поняттях «інвестиції» та «гранти» запропоновано визначення: «інвестиційний грант» – це прямий фінансовий внесок приватних, корпоративних, суспільних, урядових та міжнародних грантодавців, що надається на конкурсній основі на підтримку мікро-, малого та середнього бізнесу, який робить свій внесок у досягнення соціально-економічного ефекту. В межах дослідження здійснено класифікацію видів інвестиційно-грантового фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу. Виокремлено основні критерії для типології, а саме: залежно від розміру грантового фінансування (мікрогранти (5 000-8 000 дол. США), малі гранти (10 000-80 000 дол. США), середні гранти (100 000-900 000 дол. США), великі гранти (1 000 000-3 000 000 євро); залежно від типу проекту (фінансування класичного бізнесу, стартапів, соціального бізнесу, а саме: гранти на створення, гранти на розширення); залежно від типу фонду (класичне та венчурне фінансування); залежно від походження коштів (фінансування міждержавних організацій, урядових та суспільних донорів). На прикладах різних інструментів фінансування міжнародних, національних та регіональних фондів та програм продемонстровано ефективність інвестиційних грантів для зміцнення підприємництва, розширення потужностей мікро-, малого та середнього бізнесу в Україні в умовах війни. У статті наведено потенційні переваги та можливості механізму інвестиційних грантів для представників малого та середнього бізнесу України. Загалом у дослідженні підсумовано, що механізм інвестиційно-грантового фінансування є дієвим та ефективним для розвитку мікро-, малого та середнього бізнесу в Україні, а також підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах війни.

Ключові слова: гранти, інвестиції, інвестиційний грант, гранти для бізнесу, міжнародна технічна допомога, підтримка бізнесу, фінансування бізнесу, підтримка МСП.

The article researches investment and grant funding tools for business in wartime conditions. It was determined that the goal that unites both investments and grants is the achievement of a predetermined effect, which can have both an economic and a social nature. It is emphasized that according to some of their features, grants and investments are interconnected and complementary. Based on the above-mentioned characteristics, a definition of the concepts of "investment" and "grants" is proposed: "investment grant" is a direct financial contribution of private, corporate, state, government and international grant-makers, provided on a competitive basis to support micro, small and medium-sized businesses, which contributes to the achievement of the socio-economic effect. As part of the study, the types of investment and grant financing of micro, small and medium businesses are classified. The main typology criteria are highlighted, namely: depending on the amount of grant funding (micro-grants (5,000-8,000 USD), small grants (10,000-80,000 USD), medium grants (100,000-900,000 USD), large grants

(1,000,000 USD),– 3,000,000 euros); depending on the type of project (financing of classical business, start-ups, social business, namely: creation grants, expansion grants); depending on the type of fund (classical and venture funding); depending on the origin of the funds (financing by intergovernmental organizations, government and public donors) The effectiveness of investment grants for strengthening entrepreneurship, expanding the potential of micro, small and medium-sized businesses in Ukraine is demonstrated on the examples of various financial instruments of international, national and regional funds and programs in conditions of war. The article presents the potential advantages and opportunities of the mechanism of investment grants for representatives of small and medium-sized businesses of Ukraine. In general, the study concluded that the mechanism of investment and grant financing is effective and efficient for the development of micro, small and medium-sized businesses in Ukraine, as well as increasing the competitiveness of the Ukrainian economy in wartime conditions.

Keywords: grants, investments, investment grant, grants for business, international technical assistance, business support, business financing, SME support.

Постановка проблеми. Для підвищення конкурентоспроможності бізнесу зазвичай використовуються різні форми фінансування: власні кошти, гранти, інвестиції, кредити, бізнес-ангели, венчурні фонди, крауді. В умовах війни особливої популярності набувають грантові інструменти від міжнародних, національних, регіональних фондів та програм [7; 8]. Враховуючи потребу інвестувати в український бізнес, щоб сприяти наповненню бюджету та зміцненню економіки України, донори актуалізують фінансування стартапів, бізнес-проектів із нуля та нових напрямків у межах вже існуючого бізнесу. Такі інструменти мають ознаки інвестиційного фінансування, хоча й називаються грантами. Зважаючи на цей факт, актуальним є дослідження інвестиційно-грантових механізмів фінансування бізнесу в умовах війни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиції як інструмент підвищення економічної безпеки бізнесу досліджували Нусінов В.Я., Молодецька О.М., Пономаренко К.О. [3]. Особливостям інвестування бізнесу в умовах війни приділяли увагу у своїх наукових дослідженнях Лобунець Т., Гончар Г. та ін. [17]. Закордонний досвід інвестування в бізнес вивчав Бондарець А.А. [2]. Грантові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу в умовах війни в Україні нерідко постають у фокусі уваги дослідників [7–10; 15]. А от змішану форму фінансування бізнесу робили спроби дослідити Рагуліна Н.В., Слатвінська Л.А. та ін. [14; 16]. Аналіз праць на тему грантового та інвестиційного фінансування бізнесу дав змогу стверджувати, що в науковій думці зроблені значні зусилля з дослідження перспектив та можливостей альтернативного фінансування у формі грантових та інвестиційних інструментів. Але варто відзначити, що до цього часу немає наукових досліджень симбіозної форми фінансування бізнесу, а саме: інвестиційно-грантової, а також відсутня система класифікації таких інструментів та перспектив їх застосування для розвитку підприємництва.

Метою проведеного дослідження є дослідити інвестиційно-грантові інструменти фінансування бізнесу в умовах війни. Таким чином завданнями статті є:

- на підставі розглянутих категорій «інвестиції» і «гранти» дати визначення поняття «інвестиційні гранти»;

- класифікувати види інвестиційно-грантового фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу;

- дослідити перспективи та можливості інвестиційно-грантових інструментів для розвитку підприємництва, а також підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах війни.

Виклад основного матеріалу дослідження. З початком повномасштабного вторгнення Російської Федерації на територію України уся міжнародна спільнота, яка є прихильною до нашої держави, усіляко допомагає нам у боротьбі проти агресора. Сотні фондів по всьому світу виділяють Україні значні ресурси для підсилення економічного фронту. Партнери усвідомлюють значення сильної економіки держави у воєнний час, а тому спрямовують підтримку у різних формах фінансування. Все більш популярними стають грантові інструменти, проте й інвестиційні ресурси теж спрямовуються на підтримку українського бізнесу.

У попередніх дослідженнях нами запропоновано дефініцію грантів як ресурсів, що надаються у формі майна, робіт і послуг; фінансових ресурсів у національній чи іноземній валюті з повним або частковим фінансуванням приватними, корпоративними, суспільними, урядовими та міжнародними грантодавцями на безвідкличній та безоплатній основі представникам органів влади та місцевого самоврядування, мікро-, малого та середнього бізнесу, громадського сектору та приватним особам на реалізацію цільових проектів та заходів організаційного розвитку.

Що стосується інвестицій, то вважаємо найбільш вдалим визначення цього поняття,

запропоноване науковцем Чорній Б.П.: «Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, з урахуванням наявності певних ризиків, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний, екологічний та інші ефекти» [20].

Прийнято розглядати інвестиції та гранти як джерело генерування ефекту підприємницької діяльності. Метою, яка об'єднує і інвестиції, і гранти, є досягнення заздалегідь визначеного ефекту, що може мати як економічний, так і соціальний характер.

Аналіз показує, а практика підтверджує, що інвестиції і гранти є дієвим механізмом підсилення бізнесу. За деякими своїми характеристиками вони є взаємопов'язаними та взаємодоповнюючими. Це змушує в прикладному плані, зокрема в аспектах фінансування підприємництва, використовувати симбіозне поняття «інвестиційний грант». Зокрема, нами пропонується таке його визначення: це прямий фінансовий внесок приватних, корпоративних, суспільних, урядових та міжнародних грантодавців, що надається на конкурсній основі на підтримку мікро-, малого та середнього бізнесу, який робить свій внесок у досягнення соціально-економічного ефекту.

На нашу думку, інвестиційні гранти для бізнесу можна розділяти за такими критеріями:

І. ЗАЛЕЖНО ВІД РОЗМІРУ ГРАНТОВОГО ФІНАНСУВАННЯ

Мікрогранти (5 000-8 000 дол. США). До прикладу, Програма «Власна справа» в межах проекту «Робота» надає підтримку суб'єктам господарювання мікро-, малого підприємництва, які можуть отримати мікрогранти на створення або розвиток власного бізнесу у розмірі від 50 000 до 250 000 грн. Суттєвою умовою отримання гранту є створення робочих місць та прийняття на них працівників: для грантів до 150 000 грн – одне робоче місце, для грантів до 250 000 грн – не менше двох. 100% суми гранту можна використати на придбання меблів, обладнання, до 50% – на закупівлю ліцензійного програмного забезпечення, свійських тварин та птиці, багаторічних насаджень, саджанців, посівного матеріалу, сировини, матеріалів, товарів та послуг, пов'язаних із реалізацією бізнес-плану та лізинг обладнання, до 10% гранту – на послуги маркетингу та реклами, до 25% – на оренду нежитлового приміщення, до 10% – на орендну плату за обладнання. Мікрогрант можна спрямувати на комерційну концесію. Заявниками на отримання гранту можуть бути як юридичні особи різних

організаційно-правових форм, так і фізичні особи, які зобов'язуються зареєструватися фізичною особою-підприємцем або створити юридичну особу протягом 20 робочих днів із дня отримання позитивного рішення про надання мікрогранту. Мікрогрант надається отримувачу одноразово, у безготівковій формі на відкритий в уповноваженому банку спеціальний рахунок [6; 7].

Малі гранти (10 000-80 000 дол. США). До прикладу, Програма «Підтримка ЄС Сходу України – відновлення, зміцнення миру та урядування», мета якої – розбудова миру, економічне відновлення та соціальна згуртованість на Сході України шляхом соціально-економічної відбудови. Також програма стимулює зайнятість населення та економічне зростання шляхом надання допомоги МСП.

Гранти в межах цієї програми – це допомога для:

- Виробників найважливіших продовольчих і непродовольчих товарів у Луганській, Донецькій, Запорізькій областях, які сильно постраждали внаслідок війни та здатні відновити роботу.

- Мікропідприємств, а також малих і середніх підприємств, які переїхали з Луганської, Донецької, Запорізької та Херсонської областей.

- Мікропідприємств, а також малих і середніх підприємств у Львівській, Івано-Франківській та Закарпатській областях, які створюють робочі місця для ВПО.

- Мікропідприємств, а також малих і середніх підприємств, що працюють на підконтрольних Україні територіях Луганської, Донецької та Запорізької областей.

Загальний бюджет для надання грантів становить 600 млн євро [21].

Середні гранти (100 000-900 000 дол. США). До прикладу, «Програма USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО)», що реалізовується компанією Кімонікс Інтернешнл, надає гранти на проекти для впровадження програми «Підтримка переробки зернових, олійних та бобових культур на продовольчі, кормові, промислові продукти та біопаливо». Метою програми є покращення доступу мікро-, малих та середніх сільськогосподарських підприємств, які є виробниками зернової сільськогосподарської продукції, до потужностей із доробки та/або переробки зернових, олійних та бобових культур на продовольчі, кормові, промислові продукти та біопаливо, що створить потенціал для виробництва продуктів з доданою вартістю та забезпечить розширення каналів та ринків збуту, що, в свою чергу, якісно та кількісно вплине на продовольчу безпеку України та світу [13].

Великі гранти (1 000 000 – 3 000 000 євро).

До прикладу, це програми Європейської комісії. Horizon Europe (HORIZON) – для досліджень та інноваційного бізнесу. Creative Europe (CREA) – для підвищення конкурентоспроможності та економічного потенціалу секторів ККІ, зокрема аудіовізуального. Erasmus+ (ERASMUS+) – підтримує можливості навчальної та академічної мобільності в освіті та для молоді, проекти та партнерства, розвиток стратегій і співпраці, професійні мережі та відкриті ресурси. Digital Europe Programme (DIGITAL) – це підтримка проектів у п'яти ключових сферах потенціалу: суперкомп'ютери, штучний інтелект, кібербезпека, передові цифрові навички та забезпечення широкого використання цифрових технологій в економіці та суспільстві, зокрема через цифрові технології. Гранти EU4Health Programme (EU4H) надаються суб'єктам господарювання з системи охорони здоров'я. Programme for the Environment and Climate Action (LIFE) фінансує великомасштабні стратегічні інтегровані проекти та стратегічні природоохоронні проекти, які підтримують реалізацію екологічних і кліматичних планів, а також програм і стратегій, розроблених на регіональному, міжрегіональному чи національному рівнях. Single Market Programme (SMP) має кілька компонентів: конкурентоспроможність підприємств, захист прав споживачів, забезпечення високого рівня харчової безпеки, ведення європейської статистики та забезпечення стандартизації [8].

II. ЗАЛЕЖНО ВІД ТИПУ ПРОЕКТУ

Фінансування класичного бізнесу (гранти на створення, гранти на розширення). До прикладу, підтримка Mercy Corps UERP передбачає:

1. Фінансову допомогу для ВПО у Дніпропетровській області для відновлення втраченого через війну мікробізнесу та започаткування власної справи.

2. Фінансову допомогу для переміщених та місцевих дрібних фермерів, які постраждали внаслідок війни, в Полтавській, Сумській та Чернігівській областях для започаткування, відновлення або розширення присадибної/дрібної фермерської діяльності.

3. Фінансову допомогу малим та середнім фермерським підприємствам для подолання наслідків війни у сільському господарстві у Київській, Полтавській, Сумській та Чернігівській областях.

4. Фінансову допомогу для релокованого через війну малого та середнього бізнесу в Київській, Івано-Франківській, Львівській

та Тернопільській областях для збереження та створення робочих місць для ВПО та постраждалого внаслідок бойових дій населення [21].

Фінансування стартапів (гранти на створення, гранти на масштабування). До прикладу, Український фонд стартапів – це державний фонд, започаткований за ініціативи уряду України. Місія фонду – сприяти створенню та розвитку технологічних стартапів на ранніх стадіях (pre-seed та seed) з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності. Можна отримати гранти для бізнесу – стартапів на ранніх стадіях їхнього розвитку (pre-seed та seed) у сумі \$25 000 на стадії pre-seed та \$50 000 на стадії seed. Таким чином, один стартап, який зростає, може отримати сукупно до \$75 000. Цільові сектори: агротехнології, штучний інтелект (AI), доповнена реальність (AR/VR), великі дані (BigData), блокчейн, освітні технології (EdTech), спосіб життя (Lifestyle), енергетика та екологія, фінансові технології (Fintech/legaltech), egovernment, охорона здоров'я, медіа та реклама, роздрібна торгівля, промисловість, безпека [19].

Фінансування соціального бізнесу (гранти на створення, гранти на масштабування). До прикладу, Український соціальний венчурний фонд є організацією венчурної філантропії, яка надає фінансову та нефінансову підтримку для зміцнення соціальних підприємств та розвитку галузі соціального підприємництва. Це довгострокова та самокупна ініціатива, яка забезпечує доступ до капіталу для тих соціальних підприємств, що розпочинають свою діяльність, а також тих, що планують масштабуватися [18].

III. ЗАЛЕЖНО ВІД ТИПУ ФОНДУ

Класичне фінансування. До прикладу, Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) впроваджує програми на підтримку бізнесу в Україні. Зокрема, в 2019–2020 рр. реалізовувалася програма, цілями якої були відновлення та посилення ділової активності, зниження напруги на ринку праці та забезпечення розвитку секторів економіки, які є критично важливими для подальшого економічного розвитку регіону. Загальна сума грантового пулу складала 2,48 млн євро [11].

Венчурне фінансування. До прикладу, Ангельський венчурний фонд інвестує в українські стартапи на стадії pre-seed та seed. Фонд запуститься з власним капіталом у розмірі 1,5 млн доларів і продовжить кампанію збору коштів в Україні та в усьому світі. Мета фонду: розвивати стартап-культуру в Україні та допомагати українським стартапам

реалізовувати їхні ідеї. Ангельський венчурний фонд створений Фондацією УКУ. Фонд інвестує в українські стартапи з різних галузей на суму від 50 000 до 200 000 доларів США. Основна увага зосереджена на таких галузях, як FinTech, SaaS, EdTech, AI/ML. Проте третина інвестицій буде спрямована на стартапи Edtech та на тих, хто прагне значно вплинути на вирішення глобальних проблем. Фонд шукає команди за такими трьома критеріями: стартапи, які мають мінімальний життєздатний продукт, провалідований принаймні на одному ринку; стартапи, які можуть продемонструвати початковий ріст клієнтів / користувачів / продажів; стартапи, які мають потенціал та готові масштабуватися на інші ринки [1].

IV. ЗАЛЕЖНО ВІД ПОХОДЖЕННЯ КОШТІВ

Фінансування міждержавних організацій. До прикладу, у 2022 році Міжнародна організація з міграції (МОМ) та Агентство ООН з питань міграції в межах реалізації проекту «Розвиток МСП: економічна інтеграція внутрішньо переміщених осіб та відновлення бізнесу» запрошували малі підприємства взяти участь у програмі грантів. Ініціатива була спрямована на надання підтримки малим підприємствам, які перемістилися або працювали в Івано-Франківській, Львівській, Київській, Тернопільській і Закарпатській областях. Основною метою проекту стала підтримка економіки України шляхом сприяння створенню робочих місць, відновленню виробництва та задоволенню попиту населення на критичні товари та послуги. Максимальна сума гранту – 20 000 євро у гривневому еквіваленті [5].

Фінансування урядових донорів. До прикладу, за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) реалізовується Програма USAID «Конкурентоспроможна економіка України», яка з 2019 року працює для підвищення конкурентоздатності українських малих та середніх підприємств на українському та міжнародних ринках, допомагає в розбудові спрощеного та прозорого бізнес-клімату, а також забезпечує українські компанії можливостями скористатися перевагами міжнародної торгівлі. Після повномасштабного вторгнення Росії в лютому 2022 року програма зосередила свої зусилля на збереженні економічної стійкості України та відновленні української економіки, що постраждала від агресії [12].

Фінансування суспільних донорів. Наприклад, Міжнародний Вишеградський

фонд надає можливості для підприємців отримати гранти для бізнесу. У фокусі конкурсів: інновації, НДДКР, підприємництво. В пріоритеті: збільшення В2В-мереж із акцентом на розвиток МСП та стартапів; покращення екосистеми для розвитку бізнесу та соціального бізнесу на регіональному рівні; розвиток регіональних мереж/кластерів малих і середніх підприємств, наукових кіл та дослідницьких інституцій із тривалим впливом; збільшення популяризації науки на регіональному рівні з акцентом на залучення молоді; збільшення стимулювання спільних дослідницьких проектів V4 за межами регіону V4 [4].

Отже, розглянувши інвестиційні гранти для представників бізнесу України від міжнародних, національних та регіональних програм, можна зробити висновок, що грантодавці активно надають фінансування для підприємців на оновлення матеріально-технічної бази, поповнення обігових коштів, придбання обладнання, впровадження інноваційних рішень, оптимізацію бізнес-процесів тощо. Таке фінансування сприяє збільшенню кількості робочих місць, підвищенню прибутковості бізнесу, наповненню бюджету та посиленню економіки України в умовах війни.

Висновки. Ми дослідили інвестиційно-грантові інструменти фінансування бізнесу в умовах війни. На підставі розглянутих категорій «інвестиції» і «гранти» дали визначення поняття «інвестиційний грант» – це прямий фінансовий внесок приватних, корпоративних, суспільних, урядових та міжнародних грантодавців, що надається на конкурсній основі на підтримку мікро-, малого та середнього бізнесу, який робить свій внесок у досягнення соціально-економічного ефекту. Розглянувши та проаналізувавши фінансові інструменти від різних донорів, ми класифікували види інвестиційно-грантового фінансування мікро-, малого та середнього бізнесу. Цей аналіз дав зрозуміти потенційні переваги та можливості використання інвестиційних грантів для фінансування українського бізнесу в умовах війни. Загалом із проведеного дослідження можна зробити висновок, що механізм інвестиційно-грантового фінансування є дієвим та ефективним для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, а також підвищення конкурентоспроможності економіки України в умовах війни. Подальші наші дослідження повинні стосуватися аспектів інвестиційно-грантових інструментів у межах інших програм.

Список використаних джерел:

1. Ангельський венчурний фонд. URL: <https://www.angelone.fund/> (дата звернення: 10.09.2023).
2. Бондарець А.А. Закордонне інвестування українського бізнесу. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86553> (дата звернення: 13.09.2023).
3. Нусінов В.Я., Молодецька О.М., Пономаренко К.О. Інвестиції як інструмент підвищення економічної безпеки бізнесу. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=2389&i=2> (дата звернення: 13.09.2023).
4. Вишеградський фонд. URL: <https://www.visegradfund.org/> (дата звернення: 13.09.2023).
5. Гроші на розвиток власного бізнесу: Грантова програма від MOM. URL: <https://dia.dp.gov.ua/groshi-na-rozvitok-vlasnogo-biznesu-grantova-programa-vid-mom/>. <https://ukraine.iom.int/uk/news/konkurs-hrantiv-vid-mom-dlya-pidtrymky-maloho-biznes> (дата звернення: 26.08.2023).
6. ДІЯ. URL: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu> (дата звернення: 13.09.2023).
7. Кобеля-Звір М.Я. Грантові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу в умовах війни в Україні: переваги та труднощі. URL: <http://www.journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/1394> (дата звернення: 13.09.2023).
8. Кобеля-Звір М.Я. Грантові програми Європейської комісії як інструменти розвитку: можливості та бар'єри. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2023/72_2023/9.pdf (дата звернення: 13.09.2023).
9. Корицька О.І. Державна підтримка та потенціал відкриття бізнесу під час війни. URL: https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/164056/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%81%D0%BD%D0%B0_2023-229-230.pdf?sequence=1 (дата звернення: 13.09.2023).
10. Немненко А.А. Грантова підтримка бізнесу в умовах війни. URL: <http://195.230.140.114/jspui/bitstream/123456789/12797/1/Aktual%CA%B9ni%20problemy%20ekonomiky.pdf> (дата звернення: 13.09.2023).
11. ООН оголошує конкурс бізнес-грантів на сході України. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/oon-oholoshuye-konkurs-biznes-hrantiv-na-skhodi-ukrayiny> (дата звернення: 13.09.2023).
12. Програма «Конкурентоспроможна економіка України». URL: <https://www.facebook.com/usaidcep.ua/> (дата звернення: 13.09.2023).
13. Програма USAID з аграрного і сільського розвитку (АГРО). URL: https://m-msr.otg.dp.gov.ua/storage/app/sites/22/uploaded-files/AGRO%20one-pager%20UA_2020_11_02.pdf (дата звернення: 11.08.2023).
14. Рагуліна Н.В. Інвестиційні гранти, як інструмент стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=vddma_2015_3_44 (дата звернення: 13.09.2023).
15. Руденко В.С. Гранти – як форма забезпечення соціальної безпеки та важіль розвитку малого та середнього бізнесу в Україні в умовах війни. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/0a908415-36b9-430e-a844-b2ef8e564e54/content> (дата звернення: 13.09.2023).
16. Слатвінська Л.А. Гранти як інноваційно-інвестиційні фінансові відносини в індустрії туризму. URL: http://195.230.140.114/jspui/bitstream/123456789/11868/1/finan_konf_2021.pdf#page=97 (дата звернення: 13.09.2023).
17. Лобунець Т., Гончар Г. Особливості інвестування бізнесу в умовах війни. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/nr/publication/view/2371> (дата звернення: 13.09.2023).
18. Український соціальний венчурний фонд. URL: <https://www.usv.fund/> (дата звернення: 13.08.2023).
19. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/#usf-sc-2> (дата звернення: 13.09.2023).
20. Чорний Б.П. Сутність поняття «інвестиції» в контексті розвитку вітчизняних підприємств. URL: http://ej.kherson.ua/journal/economic_12/economic_12_3.pdf#page=116 (дата звернення: 13.09.2023).
21. EU4Business. URL: <https://eu4business.org.ua/> (дата звернення: 13.09.2023).

References:

1. Anhel'skyj venchurnyj fond [Angel Venture Fund]. Available at: <https://www.angelone.fund/> (accessed 10 September 2023).
2. Bondarets A.A. Zakordonne investuvannia ukrainskoho biznesu [Foreign investment of Ukrainian business]. Available at: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86553> (accessed 13 September 2023).
3. Nusinov V.Ya., Molodetska O.M., Ponomarenko K.O. Investytsii yak instrument pidvyschennia ekonomichnoi bezpeky biznesu [Investments as a tool for increasing the economic security of business]. Available at: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=2389&i=2> (accessed 13 September 2023).
4. Vyshehrad'skyj fond [Visegrad Fund]. Available at: <https://www.visegradfund.org/> (accessed 13 September 2023).
5. Hroshi na rozvytok vlasnoho biznesu: Hrantova prohrama vid MOM [Money for the development of one's own business: Grant program from IOM]. Available at: <https://dia.dp.gov.ua/groshi-na-rozvitok-vlasnogo-biznesu-grantova-programa-vid-mom/>. <https://ukraine.iom.int/uk/news/konkurs-hrantiv-vid-mom-dlya-pidtrymky-maloho-biznes> (accessed 26 August 2023).
6. DIYa. Available at: <https://diia.gov.ua/services/grant-na-vlasnu-spravu> (accessed 13 September 2023).

7. Kobelia-Zvir M.Ya. Hrantovi mozhyvosti dlia rozvytku maloho ta serednoho biznesu v umovakh vijny v Ukraini: perevahy ta trudnoschi [Grant opportunities for the development of small and medium-sized businesses in the conditions of war in Ukraine: advantages and difficulties]. Available at: <http://www.journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/1394> (accessed 13 September 2023).
8. Kobelia-Zvir M.Ya. Hrantovi prohramy Yevropejskoi komisii iak instrumenty rozvytku: mozhyvosti ta bariery [Grant programs of the European Commission as development tools: opportunities and barriers]. Available at: http://business-navigator.ks.ua/journals/2023/72_2023/9.pdf (accessed 13 September 2023).
9. Korytska O.I. Derzhavna pidtrymka ta potentsial vidkryttia biznesu pid chas vijny [State support and the potential of starting a business during the war]. Available at: https://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/164056/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D0%B2%D0%B5%D1%81%D0%BD%D0%B0_2023-229-230.pdf?sequence=1 (accessed 13 September 2023).
10. Nemnenko A.A. Hrantova pidtrymka biznesu v umovakh vijny [Grant support for business in wartime conditions]. Available at: <http://195.230.140.114/jspui/bitstream/123456789/12797/1/Aktual%CA%B9ni%20problemy%20ekonomiky.pdf> (accessed 13 September 2023).
11. OON oholoshuie konkurs biznes-hrantiv na skhodi Ukrainy [The UN announces a competition for business grants in the east of Ukraine]. Available at: <https://www.undp.org/uk/ukraine/oon-oholoshuye-konkurs-biznes-hrantiv-na-skhodi-ukrayiny> (accessed 13 September 2023).
12. Prohrama "Konkurentospromozhna ekonomika Ukrainy" ["Competitive Economy of Ukraine" program]. Available at: <https://www.facebook.com/usaidecep.ua/> (accessed 13 September 2023).
13. Prohrama USAID z ahrarnoho i silskoho rozvytku (AHRO) [USAID Program for Agrarian and Rural Development (AGRO)]. Available at: https://m-msr.otg.dp.gov.ua/storage/app/sites/22/uploaded-files/AGRO%20one-pager%20UA_2020_11_02.pdf (accessed 11 August 2023).
14. Rahulina N.V. Investytsijni hranty, iak instrument stymuliuвання rozvytku maloho biznesu v Ukraini [Investment grants as a tool for stimulating the development of small businesses in Ukraine]. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&_S21P03=-FILA=&_S21STR=vddma_2015_3_44 (accessed 13 September 2023).
15. Rudenko V.S. Hranty – iak forma zabezpechennia sotsialnoi bezpeky ta vazhil rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ukraini v umovakh vijny [Grants are a form of ensuring social security and a lever for the development of small and medium-sized businesses in Ukraine during the war]. Available at: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/0a908415-36b9-430e-a844-b2ef8e564e54/content> (accessed 13 September 2023).
16. Slatvinska L.A. Hranty iak innovatsijno-investytsijni finansovi vidnosyny v industrii turizmu [Grants as innovative investment financial relations in the tourism industry]. Available at: http://195.230.140.114/jspui/bitstream/123456789/11868/1/finan_konf_2021.pdf#page=97 (accessed 13 September 2023).
17. Lobunets T., Honchar H. Osoblyvosti investuvannia biznesu v umovakh vijny [Peculiarities of business investment in war conditions]. Available at: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/2371> (accessed 13 September 2023).
18. Ukrainskyj sotsialnyj venchurnyj fond [Ukrainian Social Venture Fund]. Available at: <https://www.usv.fund/> (accessed 13 August 2023).
19. Ukrainskyj fond startapiv [Ukrainian startup fund]. Available at: <https://usf.com.ua/#usf-sc-2> (accessed 13 September 2023).
20. Chornij B.P. Sutnist poniattia "investytsii" v konteksti rozvytku vitchyznianskykh pidpriemstv [The essence of the concept of "investment" in the context of the development of domestic enterprises]. Available at: http://ej.kherson.ua/journal/economic_12/economic_12_3.pdf#page=116 (accessed 13 September 2023).
21. EU4Business. Available at: <https://eu4business.org.ua/> (accessed 13 September 2023).

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-6>
УДК 005.95

Кришталь Г. О.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи,
Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу
Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад
Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3420-6253>

Брюховецька І. О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Навчально-науковий інститут управління, економіки та бізнесу
Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад
Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1469-1485>

Панін Є. В.

Голова фонду,
Благодійна організація «БО «БЛАГО ЛАЙФ», м. Львів
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4789-5230>

Kryshtal Halyna

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Business
Private Joint Stock Company "Higher Educational Institution
Interregional Academy of Personnel Management"

Briukhovetska Iryna

Associate Professor of the Department of Finance, Banking and Insurance
Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Business
Private Joint Stock Company "Higher Educational Institution
Interregional Academy of Personnel Management"

Panin Yevhen

CO "Charitable Foundation "BLAGO LIFE"

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

FEATURES OF THE PERSONNEL POLICY OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION

У статті проаналізовано структурні зміни в кадровій політиці підприємств в умовах розвитку digital-технологій. Досліджено вплив сучасних цифрових технологій на кадрову політику підприємств, а також аналізовано необхідність адаптації кадрових стратегій. Зокрема, розглянуто питання щодо впровадження інноваційних методів управління персоналом, підвищення кваліфікації працівників у галузі цифрових технологій, а також пошуку та залучення нових талановитих кадрів. Розглянуто основні напрями розвитку систем управління умовах діджиталізації. Діджиталізація управління персоналом включає різноманітні зміни у трьох ключових напрямках: цифрова робоча сила, цифрове робоче місце та цифровий HR. Діджиталізація управління персоналом відкриває широкі можливості для покращення продуктивності та ефективності роботи команди. Застосування сучасних технологій та інноваційних методів може стати ключовим фактором у конкурентній боротьбі на сучасному ринку праці.

Ключові слова: кадрова політика, кадровий потенціал, діджиталізація, digital-технології, людські ресурси.

The article analyzes the structural changes in the personnel policy of enterprises in the conditions of the development of digital technologies. The influence of modern digital technologies on the personnel policy of enterprises was studied, and the need for adaptation of personnel strategies was also analyzed. In particular, the issue of implementing innovative methods of personnel management, improving the skills of employees in the field of digital

technologies, as well as finding and attracting new talented personnel was considered. The functional subsystems of the personnel management system were analyzed, which include: personnel planning and marketing (this subsystem is responsible for forecasting workforce needs and developing personnel recruitment and retention strategies), recruitment management and personnel accounting (aimed at selection, reception, placement and management accounting of employees), management of labor relations (includes regulation of labor relations, resolution of conflicts and ensuring compliance with norms and rules), provision of normal working conditions (focused on creating safe and comfortable conditions for employees), management of personnel development (ensures professional growth and training employees), management of employee motivation (aimed at stimulating productivity and increasing team motivation), management of social development (involved in improving social conditions of employees and development of corporate culture), development of organizational management structure (aimed at optimizing the structure of the organization for effective personnel management), legal support personnel management system (guarantees compliance with legislation in the field of labor), information support of the personnel management system (includes processing and analysis of personnel data for making informed management decisions). Considered the main directions of development of systems for managing conditions of digitalization. The digitization of HR management includes various changes in three key areas: digital workforce, digital workplace and digital HR. Digitization of personnel management opens wide opportunities for improving productivity and efficiency of team work. The use of modern technologies and innovative methods can become a key factor in the competitive struggle in the modern labor market.

Keywords: personnel policy, personnel potential, digitization, digital technologies, human resources.

Постановка проблеми. Розвиток діджиталізації у сфері управління кадровим потенціалом в українських підприємств потребує використання досвіду зарубіжних країн. Зарубіжні країни активно впроваджують оптимізаційні практики у бізнес-процесах, застосовують ефективні ІТ-рішення та приділяють велику увагу підвищенню якості роботи персоналу. Тому можна говорити про впровадження сучасних технологій у процеси відбору, навчання та розвитку кадрів, а також вдосконалення системи оцінки роботи працівників.

Такий підхід дозволяє підприємствам ефективно адаптуватися до нових реалій цифрової економіки та забезпечити сталий розвиток в умовах швидкозмінних технологічних та економічних викликів.

Поглиблення діджиталізації вимагає від підприємств не лише прийняття новітніх ідей та ініціатив, але й їх інтеграції в стратегію діяльності. Це дозволяє підвищити інноваційну привабливість бізнесу та забезпечити конкурентні переваги на ринку.

Основними напрямками розвитку систем управління умовах діджиталізації можуть стати:

1. Сприяння прискоренню інноваційних ініціатив: підприємства повинні активно стимулювати розробку та впровадження новаторських рішень. Це може включати створення інноваційних лабораторій, інкубаторів стартапів, а також партнерство з технологічними компаніями та стартапами.

2. Прозний моніторинг ринкового середовища: постійний аналіз та моніторинг ринкових тенденцій дозволяє підприємствам оперативно реагувати на зміни та адаптуватися до нових умов.

3. Оцінка чинників впливу на конкурентоспроможність: важливо аналізувати як внутрішні, так і зовнішні чинники, які можуть

впливати на конкурентоспроможність підприємства. Це дозволяє уникнути можливих загроз та використовувати можливості для розвитку.

4. Розроблення дорожніх карт на основі галузевих пріоритетів та клієнтського досвіду: важливо визначити пріоритетні напрями розвитку, враховуючи специфіку галузі та потреби клієнтів. Створення дорожніх карт дозволяє систематизувати та керувати розвитком підприємства в цих напрямках.

Ці стратегічні напрями дозволяють підприємствам ефективно адаптуватися до динамічних умов ринку та забезпечити сталу конкурентоспроможність в умовах діджиталізації.

Формування кадрового потенціалу є ключовим елементом у процесі адаптації до діджиталізації. Однак, цей процес має бути комплексним та охоплювати різні аспекти діяльності підприємства:

1. **Комплексна синхронізація видів діяльності:** важливо враховувати взаємозв'язок та взаємовплив різних напрямків розвитку, щоб уникнути розривів та неспроможності компонентів пристосуватися до змін.

2. **Розвиток культури та компетенцій інформаційного обміну:** комунікація та обмін даними між різними підрозділами та співробітниками є важливою складовою успішної діджиталізації. Створення відкритого та взаємодопоміжного середовища сприяє ефективному обміну ідеями та інформацією.

3. **Модернізація ІТ-систем та застосування аналітики та Big Data:** сучасні технології дозволяють оптимізувати бізнес-процеси та отримувати цінні аналітичні дані для прийняття обґрунтованих рішень.

4. **Одночасне освоєння всіх складових кадрового потенціалу:** важливо надати співробітникам можливість здобувати нові навички та компетенції, які є необхідними для ефективної роботи в умовах діджиталізації.

Ці заходи допомагають забезпечити ефективну адаптацію підприємства до вимог сучасного цифрового середовища та зберегти його конкурентоспроможність.

Зовнішні зміни, пов'язані з діджиталізацією, вимагають перегляду підходів до управління персоналом. Одним із важливих аспектів є відбір та використання ефективних ресурсів, інструментів та технологій для розвитку підприємства.

Роль персоналу у впровадженні інноваційних бізнес-процесів стає ключовою. Підприємства повинні надавати співробітникам можливість отримувати нові знання та навички, що відповідають сучасним вимогам.

Автоматизація та використання віртуального середовища потребують адаптації системи управління персоналом. Це включає в себе впровадження інноваційних підходів до оцінки працівників, мотивації та планування кар'єрного росту.

Огляд та вибір найбільш ефективних ресурсів дозволяє підприємствам не лише адаптуватися до нових умов, а й забезпечити свій конкурентний відгук на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі вчені, такі як Амстронг М., Беккер Б., Десслер Г., Друкер П., Маслов Є., Мескон М., Хучек М., внесли значний внесок у дослідження проблем, пов'язаних із системою управління кадровим потенціалом. Їхні дослідження виявили важливі принципи та підходи до ефективного управління персоналом.

Також вітчизняні науковці досліджують проблематику використання інноваційних підходів у формуванні стратегії розвитку персоналу та інші аспекти управління кадровим потенціалом. Їхні внески сприяють удосконаленню практики управління персоналом.

Так, дійсно, аналіз наукової літератури показує, що деякі аспекти управління кадровим потенціалом та застосування цифрових технологій, потребують подальшого дослідження та розгляду. Це означає, що є простір для нових досліджень та вдосконалення практик у цих напрямках.

Такі питання, як стратегічна орієнтація, використання цифрових технологій та новітніх підходів в управлінні кадровим потенціалом, можуть бути ключовими в контексті зростання конкурентоспроможності підприємств та розвитку економічного сектору в цілому.

Подальші дослідження в цих областях може допомогти виявити нові можливості та розробити ефективні стратегії для підприємств.

Мета статті – проаналізувати структурні зміни в кадровій політиці підприємств в умовах розвитку digital-технологій. У цій статті

досліджується вплив сучасних цифрових технологій на кадрову політику підприємств, а також аналізується необхідність адаптації кадрових стратегій. Зокрема, розглядаються питання щодо впровадження інноваційних методів управління персоналом, підвищення кваліфікації працівників у галузі цифрових технологій, а також пошуку та залучення нових талановитих кадрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активізація діяльності щодо розвитку кадрового потенціалу стає невід'ємною складовою цього стратегічного напрямку. Зокрема, важливо підвищити ефективність роботи з кадрами через впровадження нових організаційних методів та форм, які враховують сучасні ринкові реалії.

Для досягнення успіху, збереження конкурентоспроможності та підвищення продуктивності діяльності, підприємствам необхідно враховувати ряд ключових аспектів у формуванні кадрової політики. До них відносяться практичні заходи, спрямовані на сталий та систематичний розвиток всіх категорій співробітників.

Таким чином, активне удосконалення кадрового потенціалу є важливим кроком для досягнення успіху та виживання підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища.

В умовах всеосяжного використання digital-технологій у сучасній суспільно-економічній сфері, працівники отримали нові можливості та високий рівень освіченості, що суттєво підвищило їхню цінність на ринку праці. У конкурентній боротьбі перемагає той, хто може забезпечити собі високоякісну робочу силу.

На сьогоднішній день, людина стала не просто робочою силою, а ключовим чинником для досягнення конкурентних переваг. Управління персоналом відіграє важливу роль у втіленні стратегії підприємства. Це особливо важливо для розвинутих країн, де корпоративне та державне регулювання націлені на формування високоякісних та добре освічених кадрів.

Сучасний досвід великих підприємств в економічно розвинених країнах підтверджує, що технічні та організаційні заходи можуть бути неефективними, якщо не враховувати головний ресурс – людину. Правильна організація та підтримка робочого колективу є критично важливою для досягнення успіху та стійкої конкурентної переваги.

Принципи, які суттєво змінили підхід до управління людськими ресурсами [1]:

1. Орієнтація на дію, що передбачає активну позицію та ініціативу в діяльності.

2. Постійне задоволення потреб споживача, що означає постійне вдосконалення продуктів та послуг у відповідь на очікування споживачів.

3. Підтримка самостійності і підприємництва, що дозволяє працівникам самостійно приймати рішення та реалізовувати власні ідеї.

4. Розгляд людей як основного джерела підвищення продуктивності праці та ефективності виробництва, що підкреслює важливість кадрового потенціалу для досягнення успіху.

5. Проста організаційна форма, що передбачає ефективне та зрозуміле керівництво для сприяння результативності діяльності.

Ці принципи внесли суттєвий вклад у розвиток управління людськими ресурсами та надали новий імпульс для підвищення ефективності підприємств.

Нами розглядається евентуальний підхід до управління людськими ресурсами, який базується на принципі гнучкості та адаптивності до спонтанних ситуацій, особливо в умовах невпевненого зовнішнього середовища та високої конкуренції в малих та середніх підприємствах. Цей підхід орієнтований не лише на керівництво, але й на всіх працівників [2].

Модель евентуального управління максимально використовує потенційні можливості кожного працівника, стимулюючи його на горизонтальні переміщення, підвищення кваліфікації та виконання декількох видів робіт без додаткового залучення фахівців. Це сприяє оптимізації ресурсів та підвищує ефективність виробничих процесів.

Основу евентуального управління становить системний підхід від визначення можливостей до їх реалізації на всіх рівнях організації. Важливою характеристикою є простота організаційної структури з мінімальною кількістю ієрархічних рівнів, що сприяє швидкому прийняттю рішень та забезпеченню гнучкості [3].

Ключовим компонентом є комунікація та взаєморозуміння між керівництвом та співробітниками. Успіх організації визначається кінцевими результатами, а не формальними процедурами. Такий підхід надає працівникам відчуття власної важливості та відповідальності за результати роботи, що сприяє створенню продуктивної та ефективної робочої атмосфери.

Евентуальний підхід до управління ресурсами пропонує конкретні кроки, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування підприємства:

1. Корпоративне навчання: важливо використовувати комп'ютерне моделювання виробничих процесів та рольові ігри. Такий підхід сприяє не лише підвищенню кваліфікації, але й розвитку практичних навичок.

2. Спільність цінностей і світогляду: важливо, щоб усі члени команди ділилися загальними цінностями та підходами. Це створює сприятливу атмосферу для обміну знань та співпраці.

3. Якість життя: покращення якості праці та задоволення від неї є важливим аспектом. Співробітники мають бути зацікавлені в підвищенні своєї кваліфікації та розвитку професійних навичок [4; 5].

Ці аспекти сприяють формуванню ефективної команди, здатної ефективно працювати в умовах невизначеності та забезпечити успішність підприємства [6].

У сучасних умовах, персонал підприємства виступає ключовим фактором у впровадженні інноваційних технологій та бізнес-процесів. Автоматизація та віртуальне середовище вимагають вдосконалення системи управління персоналом.

Інтелектуалізація праці базується на розвитку навичок та компетенцій працівників. Це включає в себе постійне навчання, володіння іноземними мовами, цифрову грамотність, креативність, ефективну роботу в команді та гнучкість у вирішенні завдань. Це вимагає системних змін у виробничому процесі на всіх його рівнях та ланках.

Сучасне управління на підприємстві неможливе без ефективної служби управління персоналом. Ця служба має вирішувати завдання щодо формування, розподілу, використання та розвитку трудових ресурсів. Важливим аспектом є перехід від екстенсивного відтворення праці до її інтенсивного формування та розвитку.

Для ефективного управління персоналом необхідний системний підхід, що базується на науковому підґрунті та враховує принципи системності та комплексності.

Не дивлячись на значне збільшення кадрових служб протягом останніх років, досягнення бажаних результатів у підвищенні ефективності їхньої роботи потребує більш глибокого та комплексного підходу [7].

У сучасному виробництві спостерігається значний зміщений у сприйнятті та використанні ресурсу людської праці. Раніше домінувало стремління максимально виключити можливість людського втручання в технологічні процеси, спираючись на низьку кваліфікацію працівників. Це дозволяло зменшити витрати на найм, навчання та оплату праці.

Сучасні концепції організації праці та управління враховують нові реалії виробництва, де людина виявляється ключовим гравцем. Вони базуються на тому, що людина може приносити значний внесок у технологічний процес та виробничу діяльність загалом.

Це означає, що підприємства тепер вкладають зусилля у розвиток кваліфікації свого персоналу та впровадження таких систем, де людина відчуває свою важливість та можливість внести вагомий вклад у результати підприємства. Підвищення кваліфікації та стимулювання ініціативи персоналу стає однією з ключових стратегій розвитку сучасних підприємств.

У минулому, велику частину завдань управління персоналом виконували лінійні керівники підрозділів. Основну функцію відділів кадрів складали прийом та звільнення працівників, а також організація їхнього навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовки. Відділи підготовки кадрів чи відділи навчання відповідали за ці завдання [8].

Зазначені умови свідчать, що в той час відділи кадрів не були центром методичної підтримки, інформаційного обміну чи координації кадрової роботи.

У сучасному виробництві традиційні методи уступають дорогу гнучким виробничим комплексам, науково-орієнтованим підприємствам і робототехніці. Це призвело до зростання кількості висококваліфікованих керівників, фахівців та робітників. Крім того, спостерігається зростання вартості капіталу, що використовується одним працівником [9; 10].

Змінюється спрямування трудової діяльності, зводячи фізичні маніпуляції з предметами та інструментами до мінімуму і надаючи пріоритет концептуальним навичкам. Сучасна виробнича сфера дедалі більше вимагає від робітників якостей, які не лише не формувалися в умовах масового виробництва, а й усвідомлено зменшувалися для спрощення процесу та зниження вартості праці. Однією з ключових особливостей сучасного виробництва є велика залежність від якості робочої сили, а також її ефективного використання та залучення до діяльності підприємства.

На сьогоднішній день роль підрозділу з управління персоналом визначається кількома ключовими аспектами, що відіграють важливу роль у успішному функціонуванні підприємства:

По-перше, в економічних умовах сучасності, розуміння важливості кадрової роботи поширюється на всі рівні управління, від вищого керівництва до лінійних керівників та кадрових підрозділів. Це свідчить про необхідність включення кожного працівника в процеси управління персоналом.

По-друге, в умовах сучасного бізнесу ефективне управління персоналом стає ключовим чинником для оптимального використання трудових ресурсів організації та впливу на її прибутковість. Грамотно підібрані,

мотивовані та проактивні працівники можуть значно підвищити продуктивність та конкурентоспроможність підприємства.

По-третє, в нових умовах розширюється роль та відповідальність служб управління персоналом. Вони покликані накладати більш високі вимоги до якості та ефективності своєї роботи, оскільки від цього залежить успішність всієї організації. Ретельне планування, аналіз, мотивація та розвиток кадрів стають запорукою успіху в умовах сучасного ринку.

Система управління персоналом в організації включає в себе комплекс функцій, які реалізуються через різні підсистеми. Однією з ключових складових є підсистема лінійного керівництва. Однак, крім неї, важливу роль відіграють функціональні підсистеми, що спеціалізуються на виконанні конкретних завдань.

До найважливіших функціональних підсистем системи управління персоналом можна віднести:

1. Планування і маркетинг персоналу: дана підсистема відповідає за прогнозування потреб в робочій силі та розробку стратегій набору і утримання персоналу.

2. Управління наймом і облік персоналу: спрямована на підбір, прийом, розстановку та ведення обліку працівників.

3. Управління трудовими відносинами: включає в себе регулювання трудових правовідносин, вирішення конфліктів і забезпечення дотримання норм та правил.

4. Забезпечення нормальних умов праці: орієнтована на створення безпечних та комфортних умов для працівників.

5. Управління розвитком персоналу: забезпечує професійне зростання та навчання працівників.

6. Управління мотивацією працівників: спрямована на стимулювання продуктивності та підвищення мотивації колективу.

7. Управління соціальним розвитком: займається покращенням соціальних умов працівників та розвитком корпоративної культури.

8. Розвиток організаційної структури управління: спрямована на оптимізацію структури організації для ефективного управління персоналом.

9. Правове забезпечення системи управління персоналом: гарантує дотримання законодавства у сфері праці.

10. Інформаційне забезпечення системи управління персоналом: включає в себе обробку та аналіз даних про персонал для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ці функціональні підсистеми взаємодіють між собою для забезпечення оптимального управління персоналом та досягнення

стратегічних цілей організації. Важливо, щоб вони були взаємосумісні та відповідали загальній місії та стратегії підприємства.

Важливо враховувати, що структура та функціональні підсистеми системи управління персоналом можуть змінюватися в залежності від розміру та специфіки організації. На невеликих підприємствах один відділ може виконувати обов'язки кількох підсистем, в той час як у великих підприємствах кожна підсистема, як правило, має власний окремий відділ для виконання своїх завдань.

Управління персоналом орієнтоване на використання здібностей та професійних навичок працівників, розглядаючи їх як стратегічний ресурс для організації. В сучасних умовах, це важливо розуміти, оскільки управління персоналом набуло більш складну та творчу природу. Кадрові служби традиційно виконували обмежений набір завдань, однак в сучасному світі цей підхід виявляється недостатнім.

Управління персоналом – це складний творчий процес, в якому взаємодіють багато аспектів, таких як організаційні, соціально-психологічні, правові, економічні, моральні та інші. Ця складність вимагає пошуку простіших способів його уявлення та опису. Мета полягає в адекватному відтворенні структури, взаємозв'язків та характеристик елементів, які суттєво впливають на всі аспекти досліджуваного процесу [5].

Досягнення відповідності, яка забезпечує необхідні передумови для ефективного здійснення процесу управління, можливо за умови зміни стану як окремих складових, так і їх поєднань у систему управління персоналом підприємства. Структурна реорганізація служб управління персоналом підприємств і їх функціональне збагачення стали нині завданнями першорядної важливості, що вимагають наукового, методичного та організаційного рішення.

Важливим фактором, який впливає на зміну структур діючих систем управління персоналом виробничих організацій, є широке впровадження та використання в практичній діяльності сучасних інформаційних технологій. Сучасні інформаційні технології можуть допомогти у оптимізації роботи та зменшенні інформаційних навантажень на працівників служб управління персоналом.

Служби управління персоналом щодня витрачають значну кількість часу на роботу з документами та іншою інформацією, що впливає на їх продуктивність. Тому важливо акцентувати увагу на підвищенні ефективності та результативності їх праці через використання нових підходів, прийомів та методів роботи, а також за допомогою більш широкого впровадження інформаційних систем, що базуються на сучасних інформаційних технологіях.

Дослідження надають важливі висновки щодо діджиталізації управління персоналом, яка включає різноманітні зміни у трьох ключових напрямках:

1. Цифрова робоча сила.
2. Цифрове робоче місце.
3. Цифровий HR.

Діджиталізація управління персоналом відкриває широкі можливості для покращення продуктивності та ефективності роботи команди. Застосування сучасних технологій та інноваційних методів може стати ключовим фактором у конкурентній боротьбі на сучасному ринку праці.

Висновки. В Україні останніми роками спостерігається інтенсивний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та глобалізація суспільних процесів. Це призводить до переосмислення традиційних соціально-трудових відносин, які ґрунтувалися на ієрархічності та централізації, і відкриває шлях для інноваційних підходів. Останні орієнтовані на оперативне реагування на зміни та розробку антикризових стратегій.

Це свідчить про те, що підприємства в Україні все більше утверджують принципи інноваційного розвитку. Цей розвиток передбачає оновлення корпоративних знань з управлінської науки та розвиток динамічних здібностей кадрового потенціалу підприємства для найбільш взаємовигідного використання для бізнесу і суспільства в цілому.

Такий підхід закладає основи для формування нової парадигми розвитку управління персоналом. Ця парадигма передбачає трансформацію класичного бізнес-процесу «управління кадровим потенціалом» в умовах цифрових технологій. Це означає, що сучасні технології та цифрові інструменти відіграють ключову роль у вдосконаленні управління персоналом, щоб відповідати вимогам сучасного бізнесу та суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Балабанюк Ж.М. Аналіз показників руху персоналу. *Ефективна економіка*. 2011. № 8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_8_9
2. Безсмертна В.В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства. *Економіка и управление*. 2007. № 3. С. 48–53.

3. Бузько І.Р., Дяченко Ю.Ю., Немишкало О.А. Інституційні реформи та забезпечення розвитку персоналу міжнародних компаній у контексті євроінтеграційних процесів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 36–38.
4. Верхоглядова Н.І., Русієнко М.І. Характеристика і структура трудового потенціалу підприємства. *Інноваційна економіка*. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_4/37.pdf
5. Гриньова В.М., Писаревська Г.І. Управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Харків : Вид. ХНЕУ, 2012. 228 с.
6. Третяк О.П. Сучасні персоналтехнології у системі управління персоналом на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. № 24(4). С. 389–396.
7. Бойко В.І., Козак О.А. До питання оцінки економічного стану сільських територій. *Економіка АПК*. 2008. № 3. С. 20–24.
8. Бережна Ю.С. Сутність сталого розвитку сільського господарства. *Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського*. 2010. Т. 23(62). № 1. С. 35–41.
9. Завіновська Г.Т. Економіка праці : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 300 с.
10. Ковтонюк К.В. Цифровізація світової економіки як фактор економічного зростання. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 27. Частина 1. С. 29–33.

References:

1. Balabaniuk Zh.M. (2011) Analiz pokaznykiv rukhu personalu [Analysis of indexes of motion of personnel]. *Efektivna ekonomika* [Effective economy], no. 8. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_8_9
2. Bezsmertna V.V. (2007) Stratehichne upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva [Strategic management of the personnel potential of the enterprise]. *Ekonomyka i upravlenye*, no. 3, pp. 48–53.
3. Buzko I.R., Diachenko Yu.Iu., Nemyshkalo O.A. (2014) Instytutsiini reformy ta zabezpechennia rozvytku personalu mizhnarodnykh kompanii u konteksti yevrointehratsiinykh protsesiv. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 36–38.
4. Verkhohliadova N.I., Rusiienko M.I. (2011) Kharakterystyka i struktura trudovoho potentsialu pidpriemstva [Description and structure of labour potential of enterprise]. *Innovatsiina ekonomika* [Innovative economy]. Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_4/37.pdf
5. Hrynova V.M. (2012) Upravlinnia kadrovym potentsialom pidpriemstva [Management of enterprise skilled potential]. Kharkiv: Vyd. KhNEU.
6. Tretiak O.P. (2014) Suchasni personaltekhnohii u systemi upravlinnia personalom na pidpriemstvi [Modern personnel technologies in the personnel management system at the enterprise]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 24(4), pp. 389–396.
7. Boiko V.I., Kozak O.A. (2008) Do pytannia otsinky ekonomichnoho ctanu cil'kykh terytorii [To the issue of assessing the economic situation of all territories]. *Ekonomika APK*, no. 3, pp. 20–24.
8. Berezhna Yu.S. (2010) Sutnist staloho rozvytku sil'skoho hospodarstva [The essence of sustainable development of agriculture]. *Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu im. V.I. Vernadskoho*, t. 23(62), no. 1, pp. 35–41.
9. Zavinovska H.T. (2003) Ekonomika pratsi [Labor economics]. Kyiv: Vyd-vo KNEU.
10. Kovtoniuk K.V. (2017) Tsyfrovizatsiia svitovoi ekonomiky yak faktor ekonomichnoho zrostannia [Digitalization of world economy as factor of economic growth]. *Scientific Bulletin of the Kherson State University*, vol. 27, ch. 1, pp. 29–33.

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-7>
UDC 658.5:355.004.5

Kulinich Tetiana

Ph.D in Economics, Associate Professor,
Lviv Polytechnic National University

Кулініч Т. В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»

SPECIAL FEATURES OF INDUSTRIAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF APPLYING THE "SMART FACTORY" SYSTEM

ОСОБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ «РОЗУМНА ФАБРИКА»

The relevance of this research is driven by the fact that establishing fundamental principles of industrial management in the context of implementing the "smart factory" system is a highly pertinent task in today's conditions. Therefore, the primary focus of the research lies in exploring the characteristics of industrial management within the framework of utilizing the "smart factory" system. Within the scope of this research, it has been determined that the "smart factory" system represents a significant innovative approach to manufacturing, utilizing cutting-edge technologies to enhance efficiency and quality. However, it has been noted that this approach also gives rise to specific challenges in management. Among the most significant findings of the study, it is worth noting the identification of such characteristics (key aspects) of industrial management in the context of the "smart factory" application, as: specificity of technological integration management, specificity of managing large volumes of data, specificity of cyber security management, specificity of managing corporate culture change, specificity of continuous change management, and a focus on configuring production processes.

Keywords: production, data analysis, technology lifecycle management, Big Data management, production lines.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що аналіз базових засад промислового менеджменту в контексті застосування системи «розумна фабрика» є дуже актуальним завданням в сучасних умовах. У межах дослідження звертається увага на той факт, що система «розумна фабрика» є якісно новим підходом до виробництва, який ґрунтується на інтеграції передових технологій, підвищенні ефективності, якості та гнучкості виробництва. Згідно з даними Національного інституту стандартів і технологій США (NIST), основна ідея такої системи полягає в створенні виробничого середовища, де фізичне обладнання, сенсори та програмне забезпечення можуть взаємодіяти в реальному часі, обмінюватися даними та виконувати завдання автоматично або майже автоматично. З такими характеристиками формується не лише підвищена складність, але й специфічність промислового менеджменту, що обумовлена рядом синтезованих системою «розумна фабрика» факторів, включаючи технологічну різноманітність, опрацювання великих обсягів даних, посилення питань кібербезпеки, зміни в організаційній та управлінській культурі, потребу в постійному управлінні змінами та інші. Отже, основна увага у дослідженні спрямована на вивчення особливостей промислового менеджменту в контексті застосування системи «розумна фабрика». У ході цього дослідження було встановлено, що система «розумна фабрика» є важливим і новаторським підходом до виробництва, що використовує передові технології для підвищення ефективності та якості. Серед найбільш значущих висновків дослідження варто відзначити виділення таких особливостей (ключових аспектів) промислового менеджменту в контексті застосування системи «розумна фабрика», як: специфічність управління технологічною інтеграцією, специфічність управління великим обсягом даних, специфічність управління кібербезпекою, специфічність управління зміною корпоративної культури, специфічність постійного управління змінами та орієнтація на налаштування виробничих процесів. З точки зору подальших досліджень можна розглядати такі перспективи: аналіз впливу технологічної інтеграції на різні аспекти виробництва та управління, дослідження методів та підходів до постійного управління змінами у виробництві.

Ключові слова: виробництво, аналіз даних, управління життєвим циклом технології, управління великими даними, виробничі лінії.

Problem statement. The study of the fundamental principles of industrial management in the context of implementing the 'smart factory' system is a highly relevant task in modern conditions. This system was created by a group of businessmen, politicians, and scientists in Germany in 2011. Currently, the 'smart factory' system (known as

'Industry 4.0') is part of the manufacturing concept where many processes and equipment are interconnected through the Internet of Things (IoT), artificial intelligence (AI), data analytics, and automation. Currently, industrial enterprises such as Roshen Corporation, the pharmaceutical company Farmak in Ukraine, and LLC "LASUNKA"

have fully or partially implemented this system. The accumulated experience so far allows us to state that the utilization of 'smart factory' systems is a highly complex task, as they encompass a significant number of technological components, processes, and interactions. Consequently, the specific features of industrial management in the context of applying the 'smart factory' system entail a range of new challenges and management opportunities.

Analysis of recent research and publications. Various issues of industrial management are being investigated by numerous domestic and international scholars (including Zakharov V.A., Neurov I.V., Voronkova V.G., Metelenko N.G.). Typically, these authors explore classical industrial management systems without considering contemporary changes, which also include the implementation of technologies and 'smart factory' systems. In fact, there is currently a lack of publications that analyze industrial management in the context of applying the 'smart factory' system.

The purpose of the article is to study the peculiarities of industrial management in the context of implementing the "smart factory" system.

Presentation of the main material. Within the scope of the research, we emphasize that the "smart factory" system represents a qualitatively new approach to manufacturing, founded on the integration of advanced technologies to enhance efficiency, quality, and production flexibility. According to the National Institute of Standards

and Technology (NIST) in the USA, the core idea of such a system is to create a manufacturing environment where physical equipment, sensors, and software can interact, exchange data, and perform tasks automatically or semi-automatically in real-time [2]. The key characteristics of the "smart factory" system are illustrated in Figure 1.

These characteristics not only contribute to increased complexity but also create a distinctive nature of industrial management, driven by a range of factors synthesized by the "smart factory" system. Among these factors are technological diversity, handling large volumes of data, heightened cybersecurity concerns, organizational and managerial culture variability within the enterprise, and the need for ongoing change management, among others. Considering the above, let's examine the characteristics of industrial management in the context of implementing the "smart factory" system through the lens of their inherent key aspects, which, due to their systemic combination, essentially constitute the fundamental reasons for the complexity of industrial management.

A key aspect refers to a fundamental part or feature that holds significant value or influence over a particular situation, issue, process, or domain. In the context of our discussion, key aspects point to the primary, most essential, and sometimes integral features that define or impact a specific topic or situation. In the context of implementing the "smart factory" system, it is distinguished

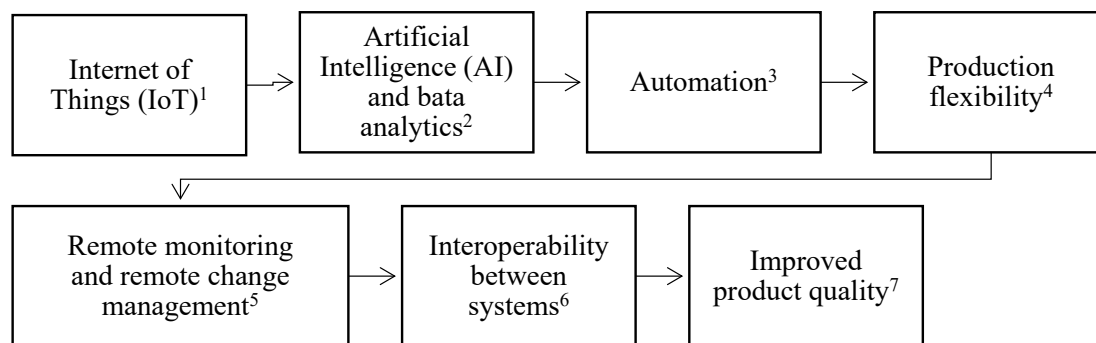


Figure 1. Key characteristics of the "smart factory" system

Note:

1. Industrial devices and equipment are connected to the Internet, enabling data collection and exchange for monitoring and control purposes.
2. Utilization of artificial intelligence algorithms and data analysis to forecast equipment performance and create process optimization models.
3. Implementation of process automation tools to carry out tasks with minimal human intervention.
4. Adoption of flexible manufacturing tools, allowing rapid shifts to new products or variations and adjustments of production parameters according to changing market demands.
5. Employing remote monitoring and control tools for real-time management of production processes, enabling swift communication of directives to remote operators.
6. Utilization of a virtual environment where various systems and components can interact, facilitating information exchange and coordinated actions.
7. Utilizing a virtual environment that allows real-time quality tracking, aiding in early detection and correction of defects during production stages.

Source: formed based on [1; 2; 4]

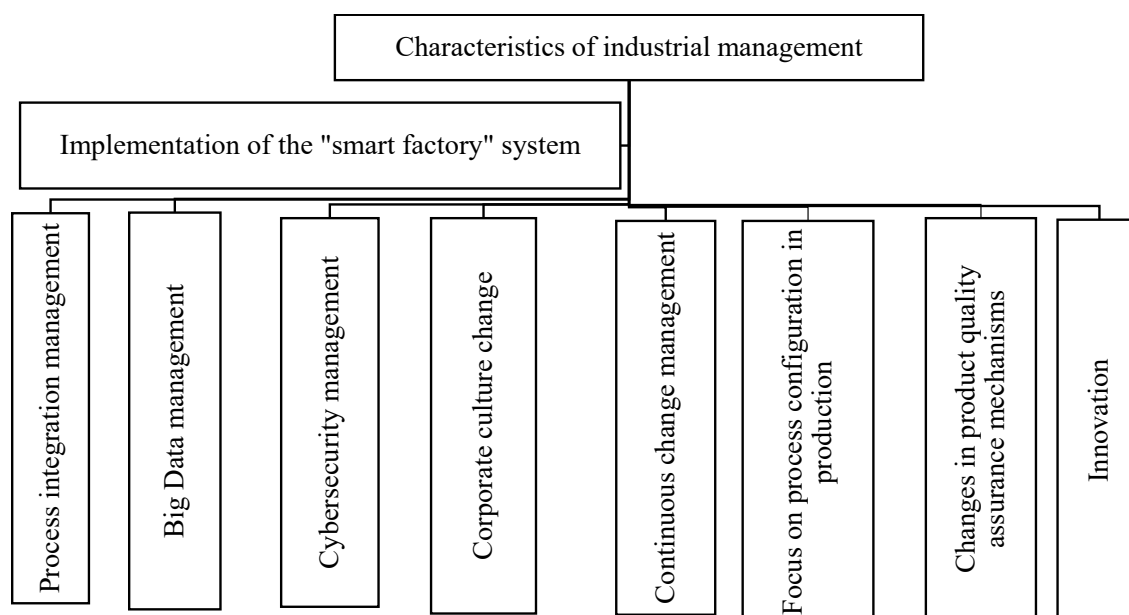


Figure 2. Characteristics of Industrial Management in the Context of Implementing the "Smart Factory" System

Source: formed based on [2; 6]

by aspects such as: process integration management (with regard to the process of combining various technologies, systems, or components into a single shared infrastructure or ecosystem), Big Data management (with regard to the process of combining various technologies, systems, or components into a single shared infrastructure or ecosystem), cybersecurity management (with regard to the set of actions and strategies aimed at safeguarding information systems, computer networks, data, and other digital resources from the risks of cyberattacks, unauthorized access, data breaches, and other threats), corporate culture change (with regard to the implementation of changes in values, norms, practices, and behavior within the internal sociocultural system of an organization), continuous change management (with regard to the implementation of a systematic and continuous process of change aimed at adapting to new conditions, fostering development, and sustaining competitiveness), focus on process configuration in production, orientation towards configuring production processes, focus on changing product quality assurance mechanisms, innovation.

Therefore, it should be noted that the situation of implementing a smart factory requires industrial management to incorporate into its management system the integration of diverse technologies. It presents a challenge in the form of the need to develop specialized solutions for the interaction of these technologies and their optimal utilization. In this regard, the key aspects

of technological integration management are as follows (Table 1):

- Defining standards and protocols for interaction among various technologies.
- Developing systems for data collection.
- Processing, and exchange among different components,
- Ensuring cross-functionality.
- Technology lifecycle management.
- Risk management.
- Reviewing and rethinking production processes.
- Technological support management.
- Personnel training management.

Managing technological integration requires achieving a balance between technical aspects and organizational aspects.

The implementation of the "smart factory" system requires managing volumes of big data. This is because as the volume of data collected from connected devices and sensors increases, management necessitates the development of strategies for data storage, processing, and analysis to make informed decisions.

In this regard, the key aspects of data management are as follows (Table 2):

- Data collection and storage.
- Data processing.
- Data analysis.
- Data quality assurance.
- Data security.
- Orientation towards analytics and visualization platforms.
- Generating reports and queries.

Table 1

**Characteristics of basic aspects of technological integration management
within the "smart factory" system**

Direction of industrial management	Features of industrial management	Signs of industrial management effectiveness
Definition of standards and protocols for interaction between different technologies	Before implementing the "smart factory" system, it is essential to establish standards and protocols for interaction between different technologies.	It will help ensure compatibility between different components and facilitate their effective interaction.
Development of a system for data collection, processing, and exchange among different components	When using the "smart factory" system, technologies are employed that generate a large amount of data. It's crucial to develop a system for data collection, processing, and exchange among different components.	It will assist in data analysis and making decisions based on these data.
Cross-functionality	When using the "smart factory" system, a condition is established where technological components need to be capable of interacting with various functions of the production process.	It helps utilize data collected from sensors, which can be used for automatic equipment tuning or predicting maintenance needs.
Technology lifecycle management	When using the "smart factory" system, the employed technologies have different lifecycles, including introduction, development, and decommissioning.	Development of strategies for the effective implementation of new technologies, as well as for the support and modernization of existing ones.
Risk management	The integration of different technologies into the "smart factory" system can lead to risks such as interaction complexities, system vulnerabilities, and non-compliance with standards.	It helps identify potential risks and develop plans for their management.
Reviewing and rethinking production processes	The implementation of a smart factory may necessitate the review and rethinking of production processes.	It assists in analyzing and implementing changes to achieve greater efficiency and optimal technology utilization.
Technological support management	The implementation of the "smart factory" system may require a support and technical assistance system.	It helps ensure the proper functioning of technologies and the resolution of potential issues.
Personnel training management	The launch of the "smart factory" system is carried out in conjunction with the implementation of new technologies.	It aids in developing training programs for staff to effectively use new tools and technologies.

Source: formed based on [1–2; 6]

Table 2

**Description of fundamental approaches to managing large volumes
of big data within the "smart factory" system**

Direction of industrial management	Features of industrial management	Signs of industrial management effectiveness
Data collection and storage	The implementation of the "smart factory" system requires determining what data needs to be collected and how to store it.	It assists in selecting the infrastructure for storage (such as cloud solutions or local servers) which should correspond to the volume and type of data.
Data processing	The implementation of the "smart factory" system leads to the accumulation of large volumes of data, thus necessitating effective data processing methods.	It helps choose technologies for utilizing Big Data, aggregating, filtering, and analyzing data to build a digital twin of the enterprise.
Data analysis	The implementation of the "smart factory" system involves the adoption of tools for data analysis and extracting valuable information.	It creates the potential to identify new opportunities for process optimization, synchronize data between the automated planning system and equipment-derived data, and enable real-time adjustments to plans.

(End of Table 2)

Direction of industrial management	Features of industrial management	Signs of industrial management effectiveness
Data quality assurance	The implementation of the "smart factory" system leading to the accumulation of a large volume of data can result in errors and shortcomings.	It assists in developing strategies for data quality checking and cleansing.
Data security	The implementation of the "smart factory" system, leading to the generation of a substantial amount of data, requires ensuring their confidentiality and security.	It helps in devising cybersecurity measures to prevent unauthorized access to data.
Orientation towards analytics and visualization platforms	The implementation of the "smart factory" system involves the utilization of tools to create convenient platforms for data analysis and visualization.	It aids in understanding patterns and trends more swiftly and efficiently.
Generating reports and queries	The implementation of the "smart factory" system results in generating queries and reports for conducting data analysis based on specific parameters and indicators.	It enables staff to select and analyze data that are most critical for addressing specific tasks and making decisions.

Source: formed based on [2; 4–5]

The implementation of a "smart factory" system requires cybersecurity management. This is because as connectivity to networks increases, the risk of cyberattacks and unauthorized access also grows. For instance, at the enterprise LLC "LASUNKA," a "smart factory" has been implemented. In this context, the industrial equipment at the enterprise is connected to the Internet of Things (IoT) network to enable real-time monitoring and control of production. The equipment gathers a large amount of data about the production processes and their status, which is transmitted to the central control system. In fact, there are always specific risks for the enterprise among them (Figure 3) are production process interruptions and equipment parameter change due to a cyberattack, data theft, and the creation of hazardous conditions for workers.

This example illustrates how unauthorized access to the production equipment control system can have significant consequences for safety, product quality, and production process efficiency.

Understanding such risks leads production management to enhance cybersecurity systems and develop action plans in case of cyber incidents.

The implementation of a "smart factory" system requires managing changes in corporate culture. This is driven by the need to adopt innovative technologies, which in turn requires a shift in the organization's mindset and work processes. It's crucial to establish a conducive atmosphere for embracing change and fostering initiative. In this context, the key aspects of managing changes in corporate culture are as follows (Table 3):

- Leadership and support.
- Promoting openness.
- Involving the workforce.
- Continuous communication with employees.
- Training and development.
- Supporting initiatives.

Managing changes in corporate culture plays a crucial role in creating a conducive environment for the implementation of innovative technologies in the "smart factory" system. Especially in

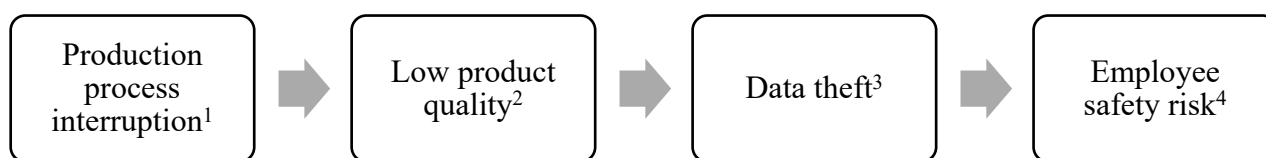


Figure 3. Possible consequences of unauthorized access to the production equipment control system

Note:

1. A hacker can modify equipment parameters, leading to its shutdown or faulty operation. This can result in production stoppage and financial losses.
2. A hacker can alter equipment settings, causing the production of low-quality goods. This may impact the company's reputation and client relationships.
3. A hacker can gain access to critical data about the production process, technical solutions, patents, etc. This can lead to the theft of confidential information.
4. By modifying equipment operation parameters, a hacker can create hazardous conditions for workers, potentially causing accidents or injuries.

Source: formed based on [1–2]

Table 3

**Characteristics of basic directions in managing corporate culture changes
within the "smart factory" system**

Direction of industrial management	Features of industrial management	Signs of industrial management effectiveness
Leadership and support	The implementation of the "smart factory" system requires a high level of leadership. This is a crucial aspect for creating a culture that fosters change.	Helps actively support initiatives for the implementation of new technologies.
Promoting openness	The implementation of the "smart factory" system requires an atmosphere where employees could express their ideas, discuss issues, and put forward suggestions.	Helps consider the opinions of all stakeholders.
Involving the workforce	The implementation of the "smart factory" system requires involving the staff in the process of change implementation.	Helps the staff understand how their work is connected to the goals of implementing the "smart factory."
Continuous communication with employees	The implementation of the "smart factory" system requires clear and open communication with employees.	Helps convey to the staff the changes, their importance, and the positive impact of these changes on the production process.
Training and development	The implementation of the "smart factory" system requires providing opportunities for training and development of the staff.	Helps the staff acquire the necessary skills for working with new technologies.
Supporting initiatives	The implementation of the "smart factory" system requires encouraging employees to contribute internal initiatives.	Helps in the implementation of new technologies and the optimization of staff work.

Source: formed based on [2; 3; 6]

this context, it is important to maintain a positive attitude of the staff towards changes and stimulate their initiative.

The implementation of the "smart factory" system requires continuous change management. This is driven by the need to adopt new technologies and involves changing roles and responsibilities of employees. Therefore, management must develop training and support plans for the staff during this process. Key aspects of change management include (Table 4):

- Technical training.
- Hands-on application training.
- Learning new skills.
- Guidance and support.
- Defining new roles.
- Tracking progress.
- Feedback.

Therefore, successful change management arising from the implementation of the "smart factory" system includes the development of an appropriate plan, active support, and training of personnel to ensure a smooth and successful transformation of the enterprise's manufacturing system.

The implementation of the "smart factory" system requires a focus on configuring manufacturing processes through production lines or CNC machines, 3D printers, and other additive technologies. This enables real-time monitoring and control of processes, facilitating networked

interactions, timely responses to changes, and continuous improvement of production efficiency. The aspects that managers should consider when configuring manufacturing processes within the context of a smart factory are as follows (Table 5):

- Configuring the operation of sensors in production lines and CNC machines and IoT devices.
- Configuring real-time monitoring processes.
- Ensuring flexibility and adaptability of production processes.

Note that the management of configuring production processes within the "smart factory" system enables detailed and real-time visualization, tracking, and adjustment of the operational status of the production system and its individual components (such as individual production lines or CNC machines).

During the implementation of the "smart factory" system, changes occur in the mechanisms of ensuring product quality. Specifically, this system enables the early detection of defects and shortcomings in the production process, leading to the improvement of product quality.

The implementation of the "smart factory" system requires a focus on creating opportunities for innovation and the development of new technologies, which helps businesses remain competitive. In this context, key aspects of creating opportunities for innovation include the following (Table 6):

Table 4

Characteristics of the basic directions of change management within the "smart factory" system

Direction of industrial management	Features of industrial management	Signs of industrial management effectiveness
Technical training	The implementation of the "smart factory" system requires providing training to the staff on the use of new technologies, systems, and software tools.	Helps create trainings, workshops, webinars, or educational courses.
Hands-on application training	The implementation of the "smart factory" system requires educating the personnel about the specifics of applying new technologies in their day-to-day work.	Enables the creation of simulations, role-playing games, and practical tasks.
Learning new skills	The implementation of the "smart factory" system necessitates the adoption of new technologies and, consequently, acquiring new skills that were not relevant before.	Helps train employees in skills related to data analytics, programming, or robotics.
Guidance and support	The implementation of the "smart factory" system requires the organization of mentoring or support.	Facilitates the creation of an environment where more experienced employees can assist those with less experience in working with new technologies.
Defining new roles	The implementation of the "smart factory" system requires a change in roles and responsibilities.	Assists in providing clear information about roles and responsibilities in ensuring the functionality of the "smart factory" system.
Tracking progress	The implementation of the "smart factory" system requires establishing mechanisms to track the progress of training and the adaptation of the personnel to changes.	Aids in identifying potential issues and shortcomings in ensuring the functionality of the "smart factory" system.
Feedback	The implementation of the "smart factory" system requires support for open feedback loops.	It helps create an environment where employees can share their thoughts, questions, and suggestions regarding the implementation of new technologies.

Source: formed based on [1–2; 4]

Table 5

Characteristics of the basic directions of management of configuring manufacturing processes within the "smart factory" system

Direction of industrial management	Features of industrial management	Signs of industrial management effectiveness
Configuring the operation of sensors in production lines and CNC machines and IoT devices	The implementation of the "smart factory" system ensures synchronization of the operation of manufacturing lines, machine tools, and IoT through mobile platforms.	Assists in creating a digital twin of the enterprise's manufacturing system and provides opportunities for visualizing the real-time situation within the company.
Configuring real-time monitoring processes.	The implementation of the "smart factory" system ensures the acquisition of reliable information about the progress of manufacturing processes.	Facilitates the transition to real-time execution of planning tasks.
Ensuring flexibility and adaptability of production processes	The implementation of the "smart factory" system enables the formation of an automatic response of the manufacturing system to production situations.	Each change in production processes is the result of a decision made individually for specific equipment, which is individually configured. The system will be able to trigger automatic reactions to production events.

Source: formed based on [2; 3; 6]

Table 6

Characteristics of the basic directions of creating opportunities for innovation within the "smart factory" system

Direction of industrial management	Features of industrial management	Signs of industrial management effectiveness
Innovative solutions	The implementation of the "smart factory" system requires the application of new technologies, such as artificial intelligence, data analytics, blockchain, and others, which can lead to the development of new methods of production, management, and collaboration.	Helps implement automated processes that enhance production efficiency and quality.
New business models	The implementation of the "smart factory" opens opportunities for creating or reorganizing business models.	Assists in implementing the realization of platform solutions, allowing for additional revenue generation, and expanding the customer base.
Establishment of an innovative ecosystem	The implementation of the "smart factory" system enables the creation of a platform for building an ecosystem where various departments of the enterprise and its partners collaborate, exchanging data and resources.	Facilitates the testing and implementation of innovations and collaborative development of new technologies into production.

Note: The main platform solutions can be as follows: order management and capacity planning for innovation implementation in production, operational planning to produce new types of products (APS – Advanced Planning and Scheduling), production logistics management.

Source: formed based on [1–2; 6]

- Innovative solutions.
- New business models.
- Establishment of an innovative ecosystem.

Overall, focusing on innovation and the development of new technologies is a crucial step for enterprises in implementing the "smart factory" system [5]. This enables them to maintain high competitiveness and ensures long-term success in the market.

Conclusions. Within this study, it was determined that the "smart factory" system represents a significant innovative approach to manufacturing, leveraging advanced technologies to enhance efficiency and quality. However, it was noted that this approach also presents specific management challenges.

Among the most significant conclusions of the research, it is worth noting:

1. Specificity of Technological Integration Management. Implementing "smart factories" involves integrating various technologies and systems, necessitating specific approaches to managing technological integration.

2. Specificity of Big Data Management. The "smart factory" generates a substantial volume

of data that requires effective management and analysis.

3. Specificity of Cybersecurity Management. Incorporating advanced technologies requires heightened attention to cybersecurity, as new attack vectors can emerge.

4. Specificity of Corporate Culture Change Management. Transitioning to the "smart factory" may require changes in corporate culture, necessitating change management efforts.

5. Specificity of Continuous Change Management. "Smart factories" entail ongoing development and adaptation, making continuous change management a necessity.

6. Orientation towards Production Process Configuration. "Smart factories" aim for production flexibility, which demands the configuration and individualization of production processes.

From the perspective of further research, potential avenues could include examining the impact of technological integration on various aspects of production and management, as well as investigating methods and approaches for continuous change management in manufacturing.

References:

1. Bannikov V., Lobunets T., Buriak I., Maslyhan O., Shevchuk L. (2022) On the Question of the Role of Project Management in the Digital Transformation of Small and Medium-Sized Businesses: Essence and Innovative Potential. *Amaz. Investig.*, vol. 11, pp. 334–343.
2. Zhmay O.V., Mozhal'ova M.Yu. (2022) "Rozumni fabryky": peredumovy vynyknennya ta perspektyvy rozvytku ["Smart factories": prerequisites for the emergence and prospects of development]. *Rynkova ekonomika: suchasna teoriya i praktyka upravlnnya*, tom 21, vol. 1 (50), pp. 79–96.

3. Zakharov V.A. (2017) Analiz suchasnoho stanu operatsiynoho menedzhmentu na zakordonnykh promyslovykh pidpryyemstvakh [Analysis of the current state of operational management at foreign industrial enterprises]. *Molodyy vchenyy*, no. 1, pp. 75–82.
4. Halkiv L., Karyy O., Kulyniak I., Ohinok S. (2020) Innovative, Scientific and Technical Activities in Ukraine: Modern Trends and Forecasts. 2020 *IEEE Third International Conference on Data Stream Mining & Processing (DSMP)*. Lviv, Ukraine, pp. 321–324.
5. Voronkovoyi V.H., Metelenko N.H. (2020) *Promyslovyy menedzhment: teoriya i praktyka* [Industrial management: theory and practice]. Zaporizhzhia: INNI ZNU. (in Ukrainian)
6. Yashchyshyna I.V. (2018) Sut ta osoblyvosti smart-pidpryyemstv [The essence and features of smart enterprises]. *Naukovi zapysky Natsional'noho universytetu Ostroz'ka akademiya. «Ekonomika»*, no. 11 (39), pp. 14–18.

Список використаних джерел:

1. Bannikov V., Lobunets T., Buriak I., Maslyhan O., Shevchuk L. On the Question of the Role of Project Management in the Digital Transformation of Small and Medium-Sized Businesses: Essence and Innovative Potential. *Amaz. Investig*, 2022, vol. 11, pp. 334–343.
2. Жмай О.В., Мозгальова М.Ю. «Розумні фабрики»: передумови виникнення та перспективи розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2022. Том 21. Вип. 1 (50). С. 79–96.
3. Захаров В.А. Аналіз сучасного стану операційного менеджменту на закордонних промислових підприємствах. *Молодий вчений*. 2017. № 1. С. 75–82.
4. Halkiv L., Karyy O., Kulyniak I., Ohinok S. Innovative, Scientific and Technical Activities in Ukraine: Modern Trends and Forecasts. 2020 *IEEE Third International Conference on Data Stream Mining & Processing (DSMP)*. 2020, Lviv, Ukraine.
5. Промисловий менеджмент: теорія і практика : колективна монографія / за ред.: В.Г. Воронкової, Н.Г. Метеленко; МОН України, ІННІ ЗНУ. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. 338 с.
6. Ящишина І.В. Суть та особливості смарт-підприємств. *Наукові записки Національного університету Острозька академія. «Економіка»*. 2018. № 11 (39). С. 14–18.

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-8>
УДК 331.2

Цимбалюк Г. С.

кандидат економічних наук,
Хмельницький інститут імені Блаженнішого Володимира,
Митрополита Київського і всієї України
Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Гуменюк А. Ф.

кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький інститут імені Блаженнішого Володимира,
Митрополита Київського і всієї України
Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Tsymbaliuk Hanna

PhD in Economics,
Beatitude Vladimir, Metropolitan of Kyiv and all Ukraine Khmelnytskyi
Institute of the Private Joint-Stock Company "Higher Education Institution
"Interregional Academy of Personnel Management"

Humeniuk Antonina

PhD in Economics, Associate Professor,
Beatitude Vladimir, Metropolitan of Kyiv and all Ukraine Khmelnytskyi
Institute of the Private Joint-Stock Company "Higher Education Institution
"Interregional Academy of Personnel Management"

ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF LABOR MARKET REGULATION IN UKRAINE

У статті встановлено, що на шляху вступу України до глобалізованого економічного простору особливої актуальності набувають питання регульованих ринку праці. При цьому економічні передумови не сприяють повноті реалізації її трудового потенціалу. Досліджено основні проблеми на ринку праці України: нестача кваліфікованих працівників, збільшення кількості працівників без офіційного оформлення та із зарплатою «в конвертах», міграційні процеси залишаються серйозною проблемою, особливо у середньо- та довгостроковій перспективі, старіння населення України, питання освіти також відіграє ключову роль у формуванні людського капіталу, винятково в умовах нестабільного демографічного розвитку та несумісність поточного стану підготовки трудового населення потребам економіки. Визначено основні завдання Держави на шляху до ефективного функціонування ринку праці.

Ключові слова: ринок, зайнятість, ринок праці, регулювання, економіка.

The article establishes that on the path of Ukraine's entry into the globalized economic space, the issues of the regulated labor market are gaining special relevance. At the same time, the economic prerequisites do not contribute to the full realization of its labor potential. The relevance of the article lies in the fact that in modern conditions one of the priority goals for Ukraine has become ensuring decent work and economic growth. In this context, research in the field of the domestic labor market and labor migration acquires special relevance. The purpose of the article is to highlight the main problems of the labor market in Ukraine and its regulation. The main problems in the labor market of Ukraine were studied: the lack of qualified workers, the increase in the number of workers without official registration and with salaries "in envelopes", migration processes will remain a serious problem, especially in the medium and long term, the aging of the population of Ukraine, the issue of education also plays a key role in the formation of human capital, exclusively in conditions of unstable demographic development and the incompatibility of the current state of training of the working population with the needs of the economy. The main tasks of the State on the way to the effective functioning of the labor market are defined: economic freedom (will stimulate economic growth due to the reduction of tax pressure), deregulation of the labor market (gradual departure from Soviet legislation to EU standards can help reduce informal employment), comprehensive reform of labor legislation, state policy on technical and higher education (must be aimed at the promotion and development of labor resources for restructuring and innovative transformations in the national economy), the use of modern approaches and technologies for the collection and analysis of data on the skills of the workforce in various sectors and regions (abilities, experience, willingness professional development, demographic indicators, training needs, etc.), the policy regarding the return of refugees to Ukraine (they will return only under the conditions of adequate

remuneration, a non-threatening working environment, an advanced model of development and a high degree of state support). There are certain hopes that these changes will be aimed at providing the population with decent work regardless of their place of residence, stimulating the economic activity of the population, developing and realizing the labor potential, which will become an important factor in economic growth in the future.

Keywords: market, employment, labor market, regulation, economy.

Постановка проблеми. В Україні спостігається досить складна ситуація на ринку праці, яка перебуває під впливом подій, що призвели до поглиблення економічної кризи та зумовили прояв проблем фінансового характеру: зростання зовнішньої та внутрішньої боргів держави; зростання витрат обслуговування державного боргу; фінансова залежність з інших держав; дефіцитність державного бюджету; нераціональність використання бюджетних коштів. У таких умовах, а також з урахуванням тенденції зниження залежності економічного розвитку від природних ресурсів та матеріального капіталу на користь потенціалу людського інтелекту, назрілим є формування найбільш продуктивних компонентів людського капіталу, ефективне їх використання та відтворення, відродження економіки на інноваційних засадах.

Актуальність статті полягає в тому, що в сучасних умовах однією з пріоритетних для України цілей стало забезпечення гідної праці та економічного зростання. У цьому контексті особливої актуальності набувають дослідження у сфері вітчизняного ринку праці та трудової міграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних умов функціонування ринку праці займаються такі вітчизняні вчені як Чернявська О.В., Калина А.В., Маркевич К., Жирій К., Бойко І., Юрчик І.Б., Федунчик Л.Г., Марчук О.Г., Кваша О.С. та інші. Однак в умовах воєнного стану ринок праці значно змінився, і попри наявність необхідного теоретико-методологічного базису та понятійного апарату досліджуваної проблематики існує необхідність подальшого дослідження стану та тенденцій розвитку ринку праці.

Мета статті полягає у висвітленні основних проблем ринку праці в Україні та його регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регулювання ринку праці може викликати особливо гостру полеміку. Такі заходи, як запровадження норм про гарантії зайнятості та встановлення мінімальної заробітної плати, не лише підкреслюють ідеологічні розбіжності щодо ролі держави та суспільного договору між капіталом та працею, а й безпосередньо впливають на джерела доходів населення.

Зрештою, завдання полягає в тому, щоб створити належний баланс між забезпеченням

гідних умов праці та доходів для працівників та надання роботодавцям «свободи рук» у межах, що дозволяють їм вести господарську діяльність ефективно та без невинуватених витрат. Не можна скидати з рахунків і політичну складову, але в процесі розробки політики можна використовувати ретельний аналіз наявних даних, що дозволяє проілюструвати можливий вплив різних варіантів регулювання на ключові соціальні та економічні результати. Директивним органам у країнах із високим рівнем доходу доступний великий і безперервно поповнюваний масив досліджень, який є їм орієнтиром під час обговорення питань регулювання ринку праці.

А як справи в країнах, що розвиваються, в тому числі і Україні? Ситуація в них не була предметом такого масштабного аналізу, проте сьогодні ведеться дедалі більше досліджень. На сьогоднішній день, згідно з наявними у нас даними, багато країн, що розвиваються, встановлюють правила функціонування ринку праці, що передбачають певний захист працівників, на яких вони поширюються, однак, не тягне за собою масштабних витрат для компанії або економіки. Тим не менш, слід зазначити, що такі справи не скрізь. Візьмемо, наприклад, мінімальну зарплатню. У кількох країнах встановлена мінімальна заробітна плата, що перевищує розмір середньої додаткової вартості, створюваної працівником, і, таким чином, у роботодавців з'являється вагомий стимул не дотримуватися цього закону. А в інших країнах мінімальної заробітної плати взагалі не встановлено.

Крім того, розмірковуючи над регулюванням ринку праці в країнах, що розвиваються, необхідно враховувати два специфічні аспекти. По-перше, ці заходи політики, розроблені за зразком діючих у промислово розвинених країнах моделей, орієнтованих на принцип оплачуваної найманої праці, насправді поширюються лише на малу частину найманих працівників. У країнах з низьким рівнем доходу, наприклад, у таких як Танзанія та Ефіопія, понад 80 відсотків працюючого населення або є самозайнятими, або працюють на сімейних підприємствах, і, відповідно, на них неможливо поширити будь-яким прийнятним чином положення про гарантії зайнятості та мінімальну заробітну плату, і навіть інші правові норми. Аналогічна ситуація складається навіть у країнах із середнім рівнем доходу: наприклад,

у Марокко оплачуваними найманими працівниками є лише половина трудящих.

По-друге, забезпечення дотримання нормативно-правових вимог – це величезна проблема навіть у більш упорядкованих сферах ринку праці в країнах, що розвиваються. Роботодавці, які прагнуть уникнути витрат, пов'язаних із дотриманням трудового законодавства, та працівники, які воліють отримувати «на руки» максимально високу заробітну плату, скоріше оберуть неофіційну сферу праці. Наприклад, у більшості країн, що розвиваються, від чверті до половини найманих працівників отримують заробітну плату нижче встановленого мінімального рівня [1].

Неналежне дотримання нормативно-правових вимог частково відображає затратність виконання трудового законодавства та програм соціального захисту, які фінансуються за рахунок податків на фонд оплати праці. Ця обставина може перешкоджати наданню офіційного характеру трудовим відносинам. Воно відбиває і те що, що чинні норми захисту гарантують виплати допомоги. Візьмемо як приклад існуюче в деяких країнах зобов'язання роботодавців виплачувати працівникам високу вихідну допомогу: воно не тільки може бути пов'язане з високими витратами для роботодавців, тим самим спонукаючи їх відмовлятися від офіційного найму працівників, а й працівники, які втрачають роботу, зрештою можуть отримати лише мізерну допомогу чи не отримати її взагалі. Це пояснюється неналежним дотриманням нормативно-правових вимог та затратністю примусових процесів до їх виконання. Більш ефективним альтернативним методом надання компенсації таким, що втратили роботу, як правило, є страхування по безробіттю.

Справді, неефективність правозастосовних механізмів – це серйозна перешкода до забезпечення дієвого регулювання ринку праці. Зрештою, найскладніша проблема регулювання ринків праці полягає в наступному: як бути з сотнями мільйонів (або навіть більше) працівників, які не підпадають під дію офіційних правил регулювання ринку праці та систем соціального захисту. Колись передбачалося, що з часом дедалі більше країн, що розвиваються, впровадять на своїх ринках праці моделі регулювання, що діють у промислово розвинених країнах. Але зараз уже ясно, що якщо це і відбувається, то вкрай повільно.

Необхідні нові підходи, які забезпечать загальну охорону трудових та соціальних прав працівників та охоплять все різноманіття форм зайнятості, що існують у країнах з низьким та середнім рівнем доходу. Вразливість

безлічі таких працівників, що виявилася останні півтора року, наочно свідчить про серйозність ситуації.

З початку 2023 року в Україні спостерігається поступове відновлення на ринку праці. Однак безробіття залишається вищим, ніж у період до початку війни, і стає структурним явищем.

Зокрема, професійні та регіональні відмінності збільшуються, що перешкоджає подальшому відновленню зайнятості.

Наслідки війни (руйнування, закриття та переміщення підприємств), виїзд біженців за кордон та збільшення кількості внутрішньо переміщених осіб створюють ситуацію невідповідності між географічним розташуванням робочих місць і робочою силою. Станом на травень 2023 року рівень безробіття становив близько 20% [2].

«Центр прикладних досліджень» у співпраці з «Економічною правдою» за підтримки «Центру міжнародного приватного підприємництва» (CIPE) провели дослідження «Майбутнє української робочої сили» та виявили наступні проблеми [3]:

- приватний бізнес бореться насамперед із браком кваліфікованих працівників. Незважаючи на високий рівень безробіття, деяких спеціальностей бракує. Причинами цього явища є міграція кваліфікованих робітників, переважно жінок, до інших країн у якості біженців та мобілізація чоловіків до Збройних Сил (до 1 млн осіб працездатного віку);

- збільшення кількості працівників без офіційного оформлення та із зарплатою «в конвертах». У результаті ці люди не мають жодних соціальних гарантій, а їхній робочий час не зараховується до стажу. На зростання даного показника вплинув обов'язок реєструвати чоловіків у військових комісаріатах для офіційного працевлаштування. За оцінками служби зайнятості України, у березні 2023 року без офіційної реєстрації працювало близько 3 млн осіб, що становить понад 20% активного населення України [4]. Якщо не буде великих потрясінь, рівень безробіття знизиться в міру активізації економічної активності. Процес відновлення української економіки дозволить усунути структурну нерівність, зокрема, за рахунок інвестицій у постраждалі регіони та повернення біженців та переміщених осіб у свої будинки;

- міграційні процеси залишаються серйозною проблемою, особливо у середньо- та довгостроковій перспективі – кількість українців, охоплених тимчасовим захистом у Європі, на даний момент становить 5,14 млн осіб. Ще 250 тисяч біженців переїхали до США та Канади. З демографічного погляду це

переважно жінки з дітьми, що суттєво ускладнить становище робочої сили в Україні в майбутньому. У міру зменшення загроз безпеці повернення біженців прискориться, але ризик повернення – возз'єднання сімей чи пошук роботи за межами України – залишиться;

– наступною проблемою є старіння населення України, яке буде зростати (станом на 1 січня 2022 р. середній вік в Україні склав 42,2 роки), що знижує потенціал робочої сили;

– питання освіти також відіграє ключову роль у формуванні людського капіталу, винятково в умовах нестабільного демографічного розвитку. Якісна освітня система, перепідготовка та професійний розвиток може зарадити зниженню дефіциту робочої сили. Війна також підштовхнула до знецінення людського капіталу, ставши причиною значної колективної психологічної травми, яка ще довго буде чинити вплив на психічне та фізичне здоров'я населення, що у свою чергу позначитиметься на продуктивності праці;

– несумісність поточного стану підготовки трудового населення потребам економіки. Плани системи освіти, що стосуються підготовки робочої сили, складені ще до війни, не переглядалися, що обтяжує пристосування до нових вимог ринку. Сьогодні роботодавці мають максимальний попит на кваліфікованих робітників саме фізичної праці. Тоді як серед зареєстрованих безробітних 43% мають вищу освіту, а в декотрих великих містах цей показник складає 60% і вище.

Для стабілізації чисельності та продуктивності робочої сили необхідно означити пріоритетність навчання спеціалістів найперше в економічних районах, які мають потребу у відновленні. Цей процес держава має виконувати у тісній взаємодії з бізнесовим середовищем, який окрім неважко прогнозованого стану через війну, також відчуває знаний кадровий голод.

Висновки. Формування повноцінного ринку праці в Україні потребує створення всіх умов ефективного функціонування економіки. Важливою проблемою, яка ускладнює

ситуацію на ринку праці, є поширення неофіційної та тіньової зайнятості, безробіття та міграційні процеси. З одного боку, діяльність тіньового сектору є важливою для значної частини українців, оскільки забезпечує їхнє робоче місце. Проте підприємства, працюючі у цьому секторі, не сплачують податки, що збільшує податкове навантаження на офіційний сектор, знижує ефективність його функціонування а отже і звужує можливості розвитку, що стримує процеси створення нових робочих місць, підвищення заробітної плати працівникам. Зростання безробіття та міграційні процеси призводять до збільшення дефіциту бюджету, зниження соціальних видатків та негативно позначається на життєвому рівні населення. Враховуючи це, важливими завданнями Державної політики є: економічна свобода (стимулюватиме економічне зростання через зменшення податкового тиску), дерегуляція ринку праці (поступовий відхід від радянського законодавства до стандартів ЄС може зарадити зменшенню неформальної зайнятості), комплексна реформа трудового законодавства, політика держави щодо технічної та вищої освіти (має бути направлена на сприяння та розвиток трудових ресурсів для перебудови та інноваційних трансформацій у національній економіці), використання сучасних підходів та технологій для збору й аналізу даних про навички робочої сили в різних секторах і регіонах (здібності, досвід, бажання професійного розвитку, демографічні показники, потреби в навчанні тощо), політика щодо повернення біженців в Україну (повернуться лише на умовах адекватної оплати праці, незагрозливого робочого середовища, передової моделі розвитку та високого ступеня державної підтримки).

Є певні сподівання, що ці зміни будуть спрямовані на забезпечення гідною роботою населення незалежно від місця проживання, стимулювання економічної активності населення, розвиток та реалізацію трудового потенціалу, що надалі стане вагомим чинником економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Gordon Betcherman. The challenges of regulating the labor market in developing countries / Jobs and Development. – 2021. URL: <https://blogs.worldbank.org/jobs/challenges-regulating-labor-market-developing-countries> (дата звернення: 21.08.2023).
2. Кількість зареєстрованих безробітних. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/register/2023/> (дата звернення: 29.08.2023).
3. Каракуц А. Робоча сила в Україні: як війна впливає на її майбутнє? *Економічна правда*. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/06/8/700951/> (дата звернення: 29.08.2023).
4. Ситуація на зареєстрованому ринку праці та діяльність Державної служби зайнятості / офіційний сайт Державної служби зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/68> (дата звернення: 31.08.2023).

References:

1. Gordon Betcherman. The challenges of regulating the labor market in developing countries / Jobs and Development (2021). Available at: <https://blogs.worldbank.org/jobs/challenges-regulating-labor-market-developing-countries> (accessed 21 August 2023).
2. Kilkist zareiestrovanykh bezrobitnykh [Number of registered unemployed]. *Minfin*. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/register/2023/> (accessed 29 August 2023).
3. Karakuts A. Robocha syla v Ukraini: yak viina vplyvaie na yii maibutnie? [The workforce in Ukraine: how does the war affect its future?]. *Ekonomichna pravda*. 2023. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/06/8/700951/> (accessed 29 August 2023).
4. Sytuatsiia na zareiestrovanomu rynku pratsi ta diialnist Derzhavnoi sluzhby zainiatosti [The situation on the registered labor market and the activities of the State Employment Service]. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby zainiatosti. Available at: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/68> (accessed 31 August 2023).

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-9>
УДК 346.2:339.128

Цімошинська О. В.

кандидат економічних наук, доцент,
заступник завідувача кафедри обліку і оподаткування,
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу
Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад
Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2277-3317>

Хіміч С. В.

аспірант,
Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу
Приватного акціонерного товариства «Вищий навчальний заклад
Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-8811-8801>

Tsimoshynska Oksana

Cand. Sc. (Econ.), Assistance Professor
Deputy Head of the Department of Accounting and Taxation
Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Business
Private Joint Stock Company "Higher Educational Institution
Interregional Academy of Personnel Management"

Khimich Sviatoslav

Postgraduate Student,
Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Business
Private Joint Stock Company "Higher Educational Institution
Interregional Academy of Personnel Management"

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЦИФРОВОЇ ПЛАТФОРМИ ЯК БІЗНЕС ІНСТРУМЕНТУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

PROBLEMS OF THE FUNCTIONING OF THE STATE DIGITAL PLATFORM AS A BUSINESS TOOL OF THE DIGITAL ECONOMY

У статті проаналізовано різні моделі правового регулювання цифрових платформ та визначенні ключових проблем, які пов'язані із їхнім функціонуванням. Авторами зазначено, що правове та державне регулювання цифрових платформ стає надзвичайно важливим аспектом у забезпеченні справедливого та конкурентного середовища для їх функціонування. Різноманітність моделей правового регулювання, дозволяє країнам та міжнародним організаціям знаходити оптимальні рішення для кожного конкретного випадку. Авторами встановлено, що ретельний аналіз та розгляд цих аспектів є важливим для створення ефективної та справедливої системи правового регулювання цифрових платформ, що сприятиме їхньому сталому та ефективному функціонуванню в сучасному світі. Запропоновано вирішити ключові проблеми, пов'язані з функціонуванням цифрових платформ. Які включають в себе забезпечення рівного доступу до платформи для всіх користувачів, уникнення монополізації ринків цифрових платформ, розвиток нових форм зайнятості через цифрові платформи та вирішення питань оподаткування діяльності операторів платформ та їх учасників. Авторами запропоновані заходи, які в сукупності допоможуть створити ефективну та збалансовану систему правового регулювання цифрових платформ.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрова платформа, цифровізація, ринок цифрових платформ, механізм захисту.

The article analyzes various models of legal regulation of digital platforms and identifies the key problems associated with their functioning. The authors note that legal and state regulation of digital platforms is becoming an extremely important aspect in ensuring a fair and competitive environment for their operation. The diversity of considered models of legal regulation allows countries and international organizations to find optimal solutions for each specific case. The authors found that careful analysis and consideration of these aspects is important for creating an effective and fair system of legal regulation of digital platforms, which will contribute to their sustainable

and effective functioning in the modern world. The development of the digital economy requires constant improvement of legal norms to adapt to rapidly changing conditions. Only such flexibility and willingness to innovate can ensure effective regulation of digital platforms in today's global economic environment. An important stage in the regulation of personal data processing is the review of existing approaches, especially taking into account the use of big data technologies. For this, it is necessary to determine the legal regime of the received information and establish organizational, functional and technical requirements for systems and its processing. This step will make it possible to create an effective privacy protection mechanism and ensure the safety of personal data. It is proposed to solve key problems related to the functioning of digital platforms. Which include ensuring equal access to the platform for all users, avoiding the monopolization of digital platform markets, developing new forms of employment through digital platforms and solving issues of taxation of platform operators and their participants. The authors proposed measures that, in aggregate, will help to create an effective and balanced system of legal regulation of digital platforms, which takes into account the specifics of this rapidly changing sector of the economy and will ensure the protection of the interests of all participants in these relations at the state level.

Keywords: digital economy, digital platform, digitalization, digital platform market, protection mechanism.

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві цифровізація охопила всі сфери життя. В Україні вже сьогодні уряд анонсує цифрові проекти у галузі освіти, бізнесу, соціальної сфері, медицині, державному управлінні та промисловості. У новій реальності економіки активно вживається термін «цифрова платформа». Цей термін широко використовується у наукових дослідженнях, ЗМІ та органами влади для планування та звітування про свою діяльність в цифровому просторі.

Цифрова платформа виступає основним інструментом у цифровій економіці. Вона створює простір для взаємодії між суб'єктами економіки, сприяючи обміну даними та інформацією. Важливо наголосити, що впровадження цифрових платформ у всі сфери суспільства сприяє підвищенню ефективності та конкурентоспроможності країни в глобальному масштабі.

Таким чином, цифрова трансформація стала необхідністю сучасного світу, і в Україні вже реалізується в найрізноманітніших сферах. Розвиток цифрових платформ є ключовим чинником у формуванні успішної цифрової економіки та суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цифрові платформи, як ключові інструменти цифрової економіки, в першу чергу, становлять об'єкт дослідження в межах економічних наук. Заслужують на особливу увагу наукові праці таких вчених, як Апалькова В. [1], Коляденко С. [2], Чмерук Г. [3], Веретук С. [4]. Щодо правових аспектів, варто відзначити, що попередні наукові дослідження фокусувалися, головним чином, на конкретних сферах використання цифрових платформ, а не на самому явищі як об'єкті правового аналізу.

Наприклад, у правових наукових працях досліджувалися питання трудових відносин, спричинених використанням цифрових платформ [5], а також аналізувалися міжнародні тенденції у нормативному регулюванні цифрової економіки [6] та інші суттєві аспекти. Важливо розглядати цифрові платформи як

самостійне правове явище та досліджувати їх вплив на різні сфери суспільства та економіки.

Мета статті – розгляд різних моделей правового регулювання цифрових платформ та визначенні ключових проблем, які пов'язані із їхнім функціонуванням.

Правове регулювання цифрових платформ стає надзвичайно важливим аспектом у забезпеченні справедливого та конкурентного середовища для їх функціонування. Різноманітність моделей правового регулювання, які можливі, дозволяє країнам та міжнародним організаціям знаходити оптимальні рішення для кожного конкретного випадку.

Проте, разом з можливостями, цифрові платформи також стикаються з численними викликами та проблемами. Це може включати в себе питання щодо захисту особистих даних, конкуренції та монополізації ринків, а також вирішення проблем соціальної справедливості та трудових відносин.

Отже, ретельний аналіз та розгляд цих аспектів є важливим для створення ефективної та справедливої системи правового регулювання цифрових платформ, що сприятиме їхньому сталому та ефективному функціонуванню в сучасному світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цифрові платформи відіграють важливу роль у процесі цифрової трансформації державних органів та бізнесу. Вони є інструментами, що дозволяють перевести різноманітну діяльність у цифровий формат і забезпечують мережеве управління в соціально-економічних системах на всіх рівнях.

Незалежно від географічного розташування, цифрові платформи можуть функціонувати в будь-якому куточку світу. Це важливий аспект, оскільки вони оперують в мережевому середовищі та не залежать від територіальних обмежень. Фізичне розташування серверів і програмного забезпечення, необхідного для роботи цифрової платформи, втрачає своє значення у цифровому суспільстві завдяки поширенню та доступності Інтернету. В результаті

цифрові платформи можуть ефективно працювати в будь-якому місці, що сприяє глобальній взаємодії та обміну інформацією.

Отже, цифрові платформи відкривають безмежні можливості для цифрового розвитку, надаючи можливість працювати та спілкуватися в глобальному масштабі, незалежно від географічного положення.

Поява цифрових платформ є результатом розквіту шерінгової економіки – концепції спільного використання ресурсів, що змінює уявлення про споживання товарів та послуг. Ця економічна модель відмінна від традиційної, оскільки споживач не просто вибирає, адже він сам активно впливає на умови надання послуг.

Шерінгова економіка, яка ґрунтується на принципі «спільного участі», має свої особливості. Серед них – новий стиль споживання, активне використання соціальних мереж та онлайн-платформ для комунікації, інтеграція виробників та споживачів, а також широке використання інформаційних та телекомунікаційних технологій та мобільних додатків.

Отже, поява цифрових платформ є віддзеркаленням розвитку шерінгової економіки та вказує на те, що спільне використання ресурсів стає все більш активним і впливає на побудову відносин між виробниками та споживачами.

Цифрова платформа, спрямована на структурування великих обсягів даних і процесів, використовуючи алгоритмічне регулювання та спрощуючи завдання аналізу та синтезу ланцюгів доданої вартості, стала невід'ємним об'єктом технологічного прогресу. Однак важливо підкреслити, що тепер ця цифрова платформа стала не просто технологічним інструментом, а окремим об'єктом правового регулювання [7].

З урахуванням цього, важливо встановити відповідні правові норми і положення, щоб забезпечити ефективне та безпечне функціонування цифрової платформи. Це вимагає відповідного упорядкування правового середовища, що враховує усі особливості цього об'єкта та забезпечує його правовий захист та розвиток.

Актуальність правового регулювання діяльності цифрових платформ надзвичайно важлива через потенційні ризики, які вони несуть для суспільних відносин, соціальних та економічних інститутів. Оскільки цифрові платформи є досить новим явищем, поки що недостатньо проведено досліджень щодо їх функціонування. Нам досі не відомо, які соціальні, економічні та політичні наслідки можуть виникнути через десять чи більше років їх існування.

Ця непередбачуваність впливу цифрових платформ на різні сфери суспільства, держави та бізнесу може бути пом'якшена завдяки своєчасному встановленню правових норм і положень, що регулюють це явище. Важливо визначити правовий статус цифрових платформ та внести відповідні зміни до законодавства з метою забезпечення стабільного та безпечного їхнього функціонування. Окрім того, це також відкриває можливості для створення сприятливого середовища для інновацій та розвитку цифрової економіки в цілому [8].

Цифрова платформа представляє собою комплексну технологічну систему, що відзначається низкою важливих критеріїв. По-перше, це алгоритмізована взаємодія між учасниками платформи, що сприяє ефективній координації дій. Другим важливим аспектом є взаємовигідність відносин між учасниками, що ґрунтується на принципі «win-win». Крім того, значущим критерієм є масштаб діяльності, тобто кількість учасників, що використовують платформу.

Суттєвим елементом є наявність єдиного інформаційного середовища, де відбувається взаємодія між учасниками, а також наявність відповідної інформаційно-технологічної інфраструктури. Зокрема, це забезпечує надійність та безпеку обміну інформацією на платформі. Не останнім аспектом є ефект зниження транзакційних витрат, що виникає при взаємодії через цифрову платформу.

Також цифрову платформу можна розглядати як набір інтегрованих інструментів, базуючись на передових цифрових технологіях. Використання цих інструментів спрощує управління функціонуванням та взаємодією у межах соціально-економічної системи, незалежно від того, чи йдеться про внутрішню або зовнішню взаємодію [9].

У цілому, цифрова платформа впливає на спосіб взаємодії та обмін інформацією між учасниками, що революціонізує сучасні економічні та соціальні відносини.

Дійсно, зазначені визначення «цифрової платформи» фокусуються переважно на технологічних аспектах цього явища. Однак важливим є розгляд правових аспектів, оскільки цифрові платформи несуть у собі організаційний компонент у сучасному цифровому просторі.

Зокрема, вони можуть виступати як важливі макроорганізаційні одиниці у цифровому оточенні, де формуються особливі режими взаємодії. Створення екосистеми в межах цифрової платформи може призвести до виникнення унікального правового статусу та, відповідно, режиму правового регулювання. Це ставить перед нами завдання докладного вивчення

і визначення правових характеристик цифрових платформ, їхньої ролі у сучасному правовому просторі.

Цифрова платформа відрізняється від інших програмних продуктів тим, що її концепція передбачає набагато ширший спектр надання послуг. У тих галузях, де можна створити єдиний інформаційний простір, а сама послуга (або товар) є стандартизованою, складно конкурувати з цифровими платформами та мережевими структурами. Для ефективності у таких сферах важливо використовувати платформи, оскільки вони надають широкі можливості для організації та управління різноманітними видами діяльності [10].

Зростання комерційних цифрових платформ відбувається швидкими темпами, тоді як державні цифрові платформи розвиваються трохи повільніше, оскільки їхній пріоритет – забезпечення потреб громадян та органів державної влади. Залежно від типу (приватна чи публічна), цифрові платформи розрізняються в аспекті правового регулювання.

Для приватних комерційних цифрових платформ характерно використання комерційних моделей у правовій регуляції. У разі створення цифрових платформ державою для виконання власних завдань, регулювання здійснюється на основі централізованих правових механізмів.

Комерційну платформу створює правовий акт приватної компанії, її засновника. Засновник самостійно вирішує основні питання щодо функціонування платформи: спосіб управління, її функціонал, статус учасників (користувачів), що нею користуються, порядок обміну даними. Робота платформи базується на правових документах засновника, до яких приєднуються всі інші учасники, які мають намір використовувати цю платформу. Зазвичай ці документи включають: Політику конфіденційності, Умови використання та правової інформації, Угоду про надання додаткових послуг, Договір надання транзакційних послуг. Вони розробляються з урахуванням національного законодавства компанії-засновника платформи, і можуть додатково враховувати вимоги міжнародних договорів, учасником яких є держава, резидент якої є компанія-засновник [9].

Державні, або публічні, цифрові платформи формуються державними органами самої країни. Режим їхнього функціонування визначається відповідним нормативно-правовим актом державного рівня, де прописуються умови діяльності, механізми управління, учасники та поставлені завдання. За цифрову платформу відповідає вповноважений

державний орган (оператор платформи). Діяльність публічних цифрових платформ обмежена межами країни. Основна мета державної цифрової платформи – не отримання прибутку, на відміну від приватних. Вона створюється з метою підвищення ефективності надання державних послуг за рахунок цифровізації процесів взаємодії з користувачами. Через це у даному контексті монетизація діяльності платформи відсутня.

Діяльність цифрових платформ викликала низку правових питань, які потребують уваги та вирішення:

1. Збір, обробка та зберігання великих даних: Цифрова платформа оперує значним обсягом інформації про користувачів, товари та послуги. Це вимагає дотримання стандартів інформаційної безпеки та прозорості щодо обробки цих даних, а також гарантування прав користувачів.

2. Збереження персональних даних та комерційної таємниці: Велика частина цих даних є особистими або конфіденційними. Забезпечення їхньої конфіденційності та недопущення витоку стає однією з найважливіших проблем.

3. Забезпечення рівного доступу: Правила доступу до цифрових платформ повинні бути єдиними для всіх користувачів, уникнення дискримінації важливо для створення справедливого середовища.

4. Регулювання зайнятості через цифрові платформи: Розвиток віртуального ринку праці та електронного фрілансу вимагає адаптації трудового законодавства та створення правового фундаменту для роботи на цьому ринку.

5. Конкурентоспроможність та монополізація: Важливо уникнути привілейованого становища операторів цифрових платформ та гарантувати конкурентний доступ для всіх учасників.

6. Оподаткування діяльності: Виникає питання оподаткування як самої платформи, так і її учасників, які надають послуги чи продають товари через неї.

Ці аспекти вимагають комплексного підходу до державного та правового регулювання діяльності цифрових платформ для забезпечення ефективного та етичного їхнього функціонування.

Формування адекватного законодавства є критично важливим для регулювання діяльності цифрових платформ. Основною метою держави повинно стати встановлення ключових принципів правового регулювання цих бізнес-інструментів в цифровій економіці. Ці принципи повинні знайти своє відображення

у корпоративних нормативних актах операторів платформ.

Правове регулювання повинно також враховувати різні суб'єкти, які беруть участь у діяльності цифрових платформ. Важливо визначити їх види та відповідальність за виконання різних функцій, таких як збір та обробка даних, забезпечення нормального функціонування платформи.

У додаток до визначення суб'єктів та їх повноважень, необхідно встановити правовий статус самої цифрової платформи як об'єкта правового регулювання. Це включає в себе визначення особливостей та режимів правового регулювання, що стосуються платформи.

Загалом, ефективне правове регулювання є ключовим компонентом для забезпечення стійкого та етичного розвитку цифрових платформ у сучасному глобальному економічному середовищі.

Висновки. Розвиток цифрової економіки веде до виникнення складних та комплексних суспільних відносин, особливо в контексті впровадження та функціонування комерційних цифрових платформ. Ці відносини охоплюють широкий спектр публічних (фінансових, податкових) та приватних (цивільних, господарських, трудових) правових сфер. Такий комплексний характер вимагає нового підходу до правової регуляції цих відносин.

При вирішенні цих питань, необхідно враховувати особливості кожного типу правових відносин та їх взаємодію. Наприклад, впровадження фінансових аспектів у цифрових

платформах може вимагати специфічного податкового регулювання.

Крім того, важливо враховувати, що розвиток цифрової економіки потребує постійного вдосконалення правових норм для адаптації до швидкозмінних умов. Тільки така гнучкість та готовність до інновацій можуть забезпечити ефективну регуляцію цифрових платформ у сучасному глобальному економічному середовищі.

Важливим етапом в регулюванні сфери обробки персональних даних є перегляд наявних підходів, особливо з урахуванням використання технологій великих даних. Для цього необхідно визначити правовий режим отриманої інформації та встановити організаційні, функціональні та технічні вимоги до систем її обробки. Цей крок дозволить створити ефективний механізм захисту конфіденційності та безпеки персональних даних.

Важливо також вирішити інші ключові проблеми, пов'язані з функціонуванням цифрових платформ. Це включає в себе забезпечення рівного доступу до платформи для всіх користувачів, уникнення монополізації ринків цифрових платформ, розвиток нових форм зайнятості через цифрові платформи та вирішення питань оподаткування діяльності операторів платформ та їх учасників.

Ці заходи в сукупності допоможуть створити ефективну та збалансовану систему правового регулювання цифрових платформ, що враховує специфіку цього швидкозмінного сектору економіки та забезпечить захист інтересів усіх учасників цих відносин.

Список використаних джерел:

1. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Менеджмент інновацій*. 2015. Вип. 4. С. 9–18.
2. Коляденко С. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент*. 2016. № 6. С. 106–107. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua
3. Чмерук Г.Г., Краліч В.Р., Бурлакова І.А. Деякі аспекти цифрової трансформації підприємств. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 34. С. 97–101.
4. Веретюк С., Пілінський В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Фінансовий простір*. 2017. № 3 (27).
5. Going Digital: Making the Transformation Work for Growth and Well-being. URL: <http://www.oecd.org/going-digital/project>
6. Australian Government. Digital Sourcing Policies. URL: <https://www.dta.gov.au/help-and-advice/ict-procurement/digital-sourcing-frame-work-ict-procurement/digital-sourcing-policies>
7. McKinsey Notes from the AI frontier: Modeling the Impact of AI on the World Economy. 2018. URL: <https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/>
8. British Computer Society. The Digital Economy. URL: https://policy.bcs.org/position_statements/digital-economy
9. Чмерук Г.Г., Стороженко О.О. Цифрова трансформація як нова форма трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2019. Т. 24. Вип. 4(77).
10. Ковальчук К.Ф., Бандоріна Л.М., Удачина К.О. Цифрова економіка – економіка XXI століття. *Цифрова економіка : зб. матеріалів Національної наук.-метод. конф., 4-5 жовтня 2018 р.* Київ : КНЕУ, 2018. С. 185–188.

References:

1. Apalkova V.V. (2015) The concept of digital economy development in the European Union and prospects of Ukraine. *Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: Innovation Management*, 4, 9–18. (in Ukrainian)
2. Kolyadenko S. (2016) Digital economy: prerequisites and stages of formation in Ukraine and in the world. *Economy. Finances. Management*, 6, 106–107. Available at: www.irbis-nbuv.gov.ua (in Ukrainian)
3. Chmeruk G.G., Kralich V.R., Burlakova I.A. (2018) Some aspects of digital transformation of enterprises. *Economics and Management of Enterprises*, 34, 97–101. (in Ukrainian)
4. Veretyuk C., Pilinsky V. (2017) Determining the priority areas of digital economy in Ukraine. *Financial space*, 3 (27). (in Ukrainian)
5. Going Digital: Making the Transformation Work for Growth and Well-being. Available at: <http://www.oecd.org/going-digital/project>
6. Australian Government (2019) Digital Sourcing Policies. Available at: <https://www.dta.gov.au/helpand-advice/ict-procurement/digital-sourcing-frame-work-ict-procurement/digital-sourcing-policies>
7. McKinsey Notes from the AI frontier: Modeling the Impact of AI on the World Economy (2018). Available at: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/>
8. British Computer Society (2013) The Digital Economy. Available at: https://policy.bcs.org/position_statements/digital-economy
9. Chmeruk G.G., Storozhenko O.O. (2019) Digital transformation as a new form of transformation of financial relations of business entities. *Bulletin of ONU named after I.I. Mechnikova*, 24, 4 (77). (in Ukrainian)
10. Koval'chuk K.F., Bendorina L.M. & Udachyna K.O. (2018) Digital economy – economy of the 21st century. *Digital economy: materials national sciences*. Kyiv: KNEU, 185–188.

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-10>
УДК 658.8

Чміль Г. Л.

доктор економічних наук, професор,
Державний біотехнологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3703-9940>

Олініченко К. С.

кандидат економічних наук, доцент,
Державний біотехнологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0028-7676>

Прядко О. М.

кандидат економічних наук, доцент,
Державний біотехнологічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1065-5567>

Chmil Hanna

Doctor of Economic Sciences, Professor,
State Biotechnological University

Olinichenko Kateryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State Biotechnological University

Priadko Olha

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
State Biotechnological University

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ГНОСЕОЛОГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДИРЕКТ МАРКЕТИНГУ

MARKETING ASPECTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE: GNOSEOLOGY AND ORGANIZATION OF DIRECT MARKETING

В статті розглянуто природу концепції «Директ маркетинг та зроблено уточнення поняття «директ маркетинг» в системі заходів стимулювання збуту продукції (товарів, послуг) в мінливих умовах господарювання. З метою ефективного управління діяльністю підприємством визначено різницю між мас-маркетингом та директ маркетингом. Доведено, що суб'єкти господарювання інтегрують директ маркетинг з метою адаптації своїх пропозицій і контенту до потреб та інтересів окремих покупців або сегментів споживачів. Розглянуто статичний медіанний показник рентабельності інвестицій (ROI), отриманий за допомогою окремих каналів директ маркетингу. Визначено основні функції директ-маркетингу. Розроблено організаційну модель директ маркетингу в період цифрових трансформацій, яка включає три блока: нормативно-правове, організаційно-методичне та технічного забезпечення.

Ключові слова: директ маркетинг, клієнти, прямий маркетинг, організація, цифровізація.

The article examines the nature of the "Direct Marketing" concept, analyzes scientific views on defining its essence by foreign and domestic scientists. The concept of "direct marketing" in the system of measures to stimulate the sale of products (goods, services) in changing economic conditions has been clarified. In order to effectively manage the company's activities, the difference between mass marketing and direct marketing is defined. It has been proven that business entities integrate direct marketing in order to adapt their offers and content to the needs and interests of individual buyers or consumer segments. The static median indicator of return on investment (ROI) obtained with the help of separate channels of direct marketing is considered. The use of modern digital tools and platforms to develop the potential of direct interaction with the consumer, which direct marketing provides, can provide a number of advantages in financial, operational and market aspects. The main functions of direct marketing (information, communication, operational, dynamic, operational, personalization, urgency) are defined, the implementation of which will allow to ensure developed forms of interaction with the target audience and the implementation of transactions. An organizational model of direct marketing in the period of digital transformations has been developed, which includes three blocks: normative and legal, organizational and methodological, and technical support. It is proven that the organization of direct marketing foresees and organizes all the necessary

procedures for interaction with each individual consumer and ensures: development and approval of the marketing project; confirmation of persons responsible for the implementation of direct marketing; use and control of compliance with applicable regulatory and legislative documents; search, systematization, processing, data analysis, database formation; production of materials depending on the selected tools of direct marketing (preparation of text for messages, advertisements, development of a layout of a postcard); making contact with a potential buyer; turning to outsourced fulfillment companies, forming a culture of communication in the context of implementing marketing project initiatives.

Keywords: *direct marketing, customers, organization, digitalization.*

Постановка проблеми. Динамічний розвиток економічних відносин сьогодні відбувається в умовах Четвертої промислової революції або Industry 4.0, головними характеристиками якої є трансформація виробництва, що базується на передових технологіях. Окрім цього, у світі донині панує турбулентна невизначеність, пов'язана з виникненням негативних факторів: пандемії COVID-19 та карантинних заходів, зумовлених нею, а також повномасштабного Російського вторгнення в Україну. У цьому контексті, з метою реалізації ефективного, результативного та соціально відповідального ведення господарської діяльності підвищується роль комунікаційної складової у системі управління підприємством. Відтак, сьогодні маркетинг акумулює два підходи до спілкування зі споживачами: масовий маркетинг та директ маркетинг. Масовий маркетинг передбачає формування єдиного комунікаційного повідомлення, яке транслюється всім потенційним клієнтам за допомогою різних засобів масової інформації, таких як запис, радіо, телебачення та Інтернет. Масовий маркетинг оптимізує продажі та інформує клієнта про товари та послуги, які надаються підприємством, однак такий підхід вимагає значних обсягів матеріальних та нематеріальних витрат, при цьому його ефективність є недостатньою для покриття таких витрат. Крім того масовий маркетинг не враховує змін, які можуть відбутися в бізнес-середовищі, зокрема зміну ціни, інфляцію та трансформацію споживчих уподобань.

Відповіддю на актуальні виклики сьогодення, на нашу думку, є концепція директ маркетингу (direct marketing) як одного з фундаментальних комунікаційних інструментів, який впливає на прийняття споживачем рішення щодо придбання товари. Директ маркетинг стає ключовою стратегією розвитку підприємства у контексті підтримки сталого комунікаційного зв'язку з клієнтами. Цей метод націлений на конкретних споживачів за допомогою персоналізованих повідомлень та рекламних кампаній з метою отримання зворотної комунікації у спілкуванні зі споживачами, а також забезпечити більшу віддачу на свої інвестиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Директ маркетинг сьогодні є предметом

наукових та практичних досліджень зарубіжних та вітчизняних учених, доводячи свою актуальність та ефективність. Зокрема Д. Кайоде [6] у своїй праці «Маркетингові комунікації» досліджує канали директ маркетингу, переваги та недоліки його імплементації. Основним концептуальним характеристикам директ маркетингу у контексті принципів маркетингу присвячено дослідження Ф. Котлера та Г. Армстронга [7]. С. Гулієв [5] досліджує основи директ маркетингу та його інструменти. Науковці України також зробили вклад у розбудову концепції директ маркетингу, зокрема О.П. Беркова [14] визначає практичні аспекти застосування директ маркетингу в сфері туристичних послуг; Н.А. Гонтаренко [15] розглядає концепцію директ маркетингу через призму його інтерактивної складової з метою підвищення ефективності банківської діяльності. Враховуючи актуальне наукове надбання з питань розвитку концепції директ маркетингу, варто зазначити, що процеси цифровізації, які щоденно трансформують соціально-економічні відносини, зумовлюють перехід влади до спільноти клієнтів та потребу налагодження безпосереднього зв'язку зі споживачами, що вимагає поглиблених досліджень процесу директ маркетингу як одного з головних важелів сталого розвитку підприємства.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних базових положень директ маркетингу та його організаційних особливостей з метою сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності у цифровому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1967 р. у Массачусетському технологічному інституті у доповіді провідного фахівця з директ маркетингу Лестера Вундермена «Директ-маркетинг – Нова революція у продажах» («Direct marketing – The new revolution in selling») було вперше озвучено термін «direct marketing».

Відповідно до визначення, наданого Асоціацією прямого маркетингу США (The Direct Marketing Association of U.S.A) директ маркетинг – це інтерактивна маркетингова система, яка використовує один або кілька рекламних носіїв для впливу на вимірну реакцію і, або транзакцію в будь-якому місці, зі збереженням

цієї активності в базі даних [6]. При цьому в економічній літературі на сьогодні єдиної думки щодо суті поняття «директ маркетинг» немає, зокрема Дж. Кайоде у своїй праці «Маркетингові комунікації» піддає критиці наведене визначення, зазначаючи, що у ньому акцент зроблено на вимірюваній відповіді, такий як типове замовлення клієнта, а тому такий маркетинг науковець називає маркетингом прямого замовлення. Автор стверджує, що директ маркетинг – це процес, пов'язаний з продажем товарів і послуг без допомоги оптового або роздрібного торговця. Така діяльність включає в себе рекламу прямого відгуку, рекламу, спрямовану на залучення потенційних клієнтів, яку продавці можуть використовувати для досягнення продажів [6].

Класики маркетингу Ф. Котлер та Г. Армстронг [7, с. 513] розглядають директ маркетинг – як прямий розподіл, тобто маркетингові канали, що не містять посередників, крім того науковці додають, що це підхід для безпосереднього залучення споживачів та створення спільноти бренду, при цьому автори наголошують на багатогранній природі феномену директ маркетингу.

Цікавою точки зору дотримується С. Гулієв, який констатує, що директ маркетинг – це будь-які контакти, які не були запитані клієнтом, вашого бізнесу з існуючими чи потенційними споживачами з метою генерування продажів або підвищення обізнаності [5]. Однак, вважаємо, що таке визначення не є досить точним в епоху Індустрії 4.0, продуктом якої стали чат-боти, які безпосередньо стають комунікаційним зв'язком клієнта з підприємством за ініціативи саме споживача.

Вітчизняні науковці також зробили значний внесок у дослідження поняття «директ маркетинг», зокрема Н.А. Гонтаренко трактує його як «процес просування товарів та послуг напряду, з доставкою рекламних повідомлень безпосередньо потенційному споживачу за допомогою директ-медіа (засобів прямої комунікації з споживачем)» [15, с. 85]. У свою чергу О.П. Беркова стверджує, що це вид маркетингу, який використовує засоби реклами для прямого звернення до потенційного споживача для досягнення відгуку без втручання роздрібною торгівлю або персонального продажу [14, с. 8].

Дійсно, аналіз сучасних наукових здобутків в області директ маркетингу дозволяє погодитись щодо багатогранної природи його суті. Таким чином, узагальнюючи дослідження термінологічного апарату дефініції «прямий маркетинг» можна стверджувати, що це діяльність, спрямована на поширення прямих комбінованих комунікаційних

каналів, які формують зв'язки між продавцем та споживачем для просування продукції (товарів, послуг), яка орієнтована безпосередньо на таргет-аудиторію та її розширення на основі актуалізованої бази даних про діючих та потенційних клієнтів. Завдяки наявності різноманітних форм засобів масової інформації та інших технологічних розробок діяльність бізнес-суб'єктів, які можуть реалізовувати товари та послуги, не залучаючи посередників, значно розширилась та диверсифікувалась. Очевидно, що переваги від впровадження концепції директ маркетингу отримали як підприємства, так і споживачі, які мають сьогодні змогу здійснювати купівлю товарів та послуг за більш низькими цінами за рахунок усунення маржі посередників.

Традиційні інструменти маркетингу були розроблені в контексті масового маркетингу: націленість на широкі ринки за допомогою стандартизованих повідомлень і пропозицій, які розповсюджуються через посередників. Сьогодні, однак, з тенденцією до більш вузького таргетування і бурхливим розвитком цифрових технологій і соціальних медіа, багато підприємств використовують директ маркетинг або в якості основного маркетингового підходу або в якості доповнення до загальної маркетингової стратегії. На рис. 1 наочно наведено різницю між мас-маркетингом та директ маркетингом, зокрема директ маркетинг передбачає безпосередню взаємодію з ретельно націленими окремими споживачами та спільнотами клієнтів як для отримання негайного відгуку, так і для побудови довгострокових відносин з клієнтами.

Підприємства інтегрують директ маркетинг, з метою адаптації своїх пропозицій і контенту до потреб та інтересів окремих покупців або сегментів споживачів [18; 20; 21]. Таким чином, досягається мета директ маркетингу – формування залученості клієнтів та створення лояльного до підприємства співтовариства.

Значення директ маркетингу та його важлива роль в омніканальній маркетинговій стратегії підтверджується статистичними даними, зокрема 73% американських споживачів зазначають, що вони вважають за краще, щоб бренди зверталися до них через пряму пошту, через зручність. 58% кореспонденції, отриманої американськими домогосподарствами, є маркетинговою. 60% одержувачів каталогів відвідують веб-сайт компанії, яка надіслала їм каталог. До 90% прямих листів відкривають, в той час як електронні листи – тільки 20-30%. 60% опитаних маркетингологів заявили, що поєднання цифрових і прямих поштових розсилок підвищує рентабельність інвестицій [1; 9].

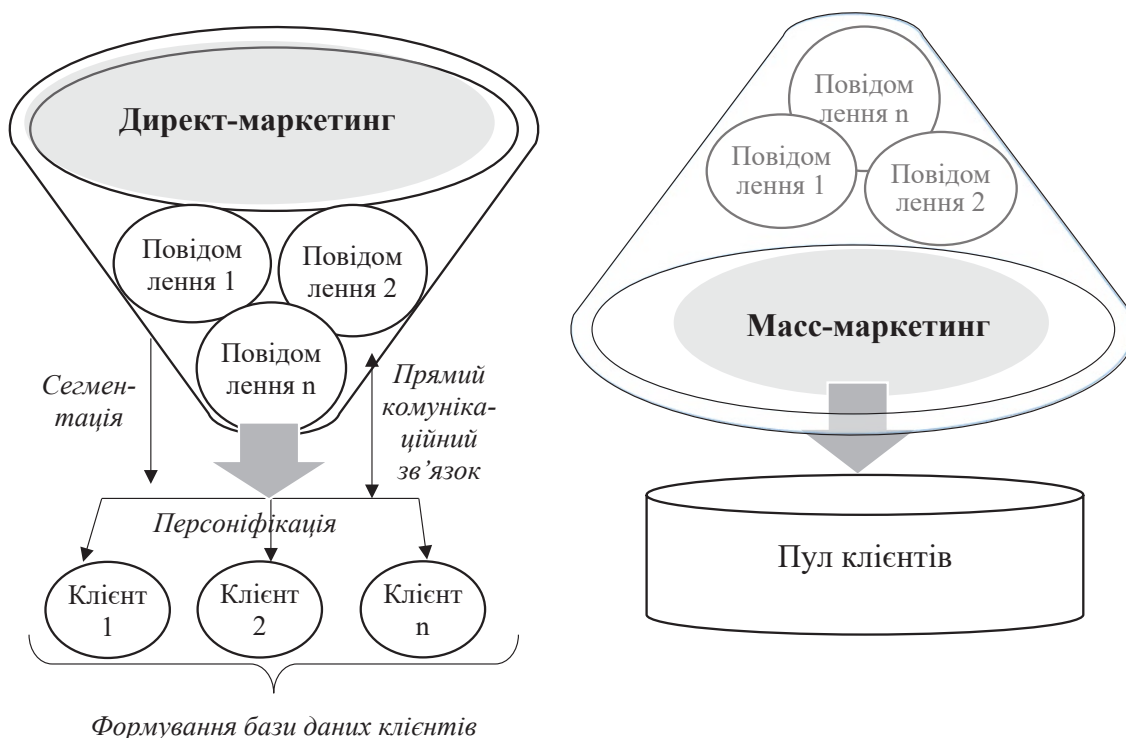


Рис. 1. Порівняльна модель масс-маркетингу та директ-маркетингу

Джерело: розроблено авторами

У звіті ANA Response Rate Report за 2022 рік про показник рентабельності інвестицій (ROI), отриманий за допомогою окремих каналів директ маркетингу за даними маркетологів по всьому світу, зазначається, що пряма поштова розсилка забезпечила

середній показник рентабельності інвестицій у 112 %; маркетинг за електронною поштою відповідно – 93 %, у той же час маркетинг у соціальних мережах, на думку маркетологів, забезпечує середній показник рентабельності інвестицій у розмірі 81 % (рис. 2).

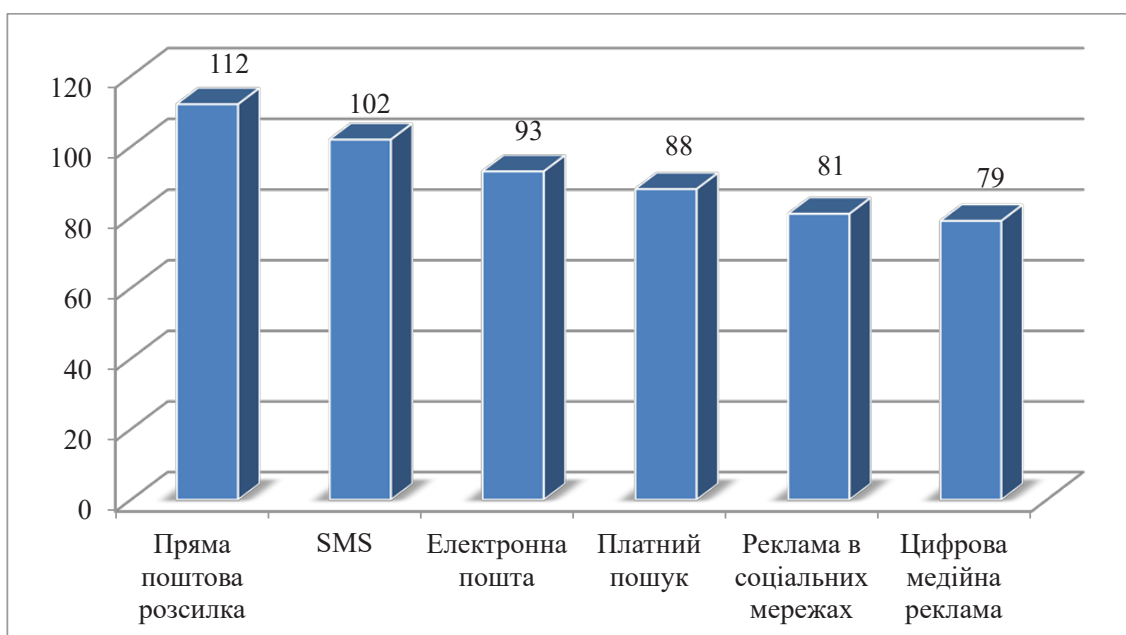


Рис. 2. Показник рентабельності інвестицій (ROI), отриманий за допомогою окремих каналів директ маркетингу за 2022 р. у світі, %

Джерело: побудовано авторами на основі [8]

Статистичні дані дають змогу стверджувати, що використання сучасних цифрових інструментів і платформ для розвитку потенціалу прямої взаємодії зі споживачем, який надає директ маркетинг, може забезпечити ряд переваг в фінансовому, операційному і ринковому аспектах:

- зростання доходів – бренди можуть встановити власний прямий зв'язок із клієнтами, збільшивши залучення та коефіцієнт конверсії за допомогою власних каналів електронної комерції [22];

- підвищення рентабельності – у брендів відсутня необхідність конкурувати з метою кращого позиціонування в магазині і проведення рекламних акцій за рахунок ціноутворення або торгових витрат, або домовлятися з роздрібними торговцями щодо ціни [16];

- розширення охоплення ринку – підприємства вже не обмежені географічно або охопленням дистриб'юторів, якщо вони просувають і продають свою продукцію безпосередньо споживачам через інтернет. тепер вони можуть реалізовувати товари та послуги на швидкозростаючих ринках з найбільш затребуваними сегментами споживачів, що дозволяє їм відразу вийти на світовий рівень [2; 3];

- скорочення капітальних витрат – позаяк підприємствам не потрібно розвивати стаціонарні точки продажу для забезпечення зростання, при цьому очевидно, що існує необхідність інвестування у цифрові канали комунікації [19];

- підвищення якісного рівня отримання інформації щодо клієнтів – підприємства можуть використовувати великі дані (big data), які генеруються цифровими інструментами і платформами, з метою кращого розуміння переваг, способу життя, демографічних характеристик і шляху до етапу придбання своїх клієнтів [10; 12];

- підвищення якісного рівня відносин із клієнтами на основі аналітики великих даних, зокрема – надання персоналізованих пропозицій та розробки індивідуальних програм лояльності [11; 17];

- формування широкого асортименту продукції – підприємства можуть надавати доступ до повного каталогу своїх товарів, не обмежуючись тим, що роздрібні продавці вважають «популярними» товарами [4].

Отже, можна зробити висновок, що, підпорядковуючись основним принципам директ маркетингу, визначених Л. Вундерменом [13], а саме: стратегічного спрямування, клієнт орієнтованості, особливого ставлення до споживача, доступного комунікаційного зв'язку, інтерактивного діалогу, завоювання клієнта,

прагнення до завоювання лояльності клієнта тощо, до основних функцій директ маркетингу можна віднести:

- інформаційна – формування баз даних про постійних та потенційних споживачів для підвищення ефективності роботи з ними, а також надання споживачам достовірної та неупередженої інформації про товар, що пропонується до придбання;

- комунікаційна – використання традиційних та інноваційних засобів прямого та зворотного зв'язку зі споживачами;

- оперативна – швидке надання інформаційних матеріалів споживачеві;

- динамічність – зміна видів директ маркетингу в залежності від модифікації продукції чи товару;

- персоналіфікація – формування клієнт-орієнтованих відносин індивідуально з кожним споживачем при використанні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій;

- терміновість – підтримка взаємовідносин з постійними покупцями.

Інтенсивність розвитку мобільного зв'язку, інформаційно-комунікаційних технологій та поява спеціалізованих програмних продуктів дозволяють використовувати різновиди директ маркетингу для залучення та утримання клієнтів. Виконуючи функції директ маркетингу підприємства здебільшого використовують персональні продажі, каталоги, інтерактивні телевізійні канали, а в умовах поширення цифровізації активно розвивається інтернет-маркетинг шляхом імплементації директ мейлів, маркетингу в соціальних мережах, он-лайн та контекстної реклами, контент-маркетингу, інтерактивного мобільного маркетингу в інтегровану систему просування та збуту продукції. Досягти успіху в реалізації заходів та форм директ маркетингу та отримати конкурентні переваги можливо при організації конструктивної системи директ маркетингу, що розширить коло клієнтів, і як наслідок, вплине на зростання обсягів реалізації товарів та отримання прибутку за умов оптимізації витрат.

Рациональна організація директ маркетингу як провідна складова системи управління підприємством передбачає дотримання положень організаційно-методичного, технічного та нормативно-правового забезпечення, упорядковує всі необхідні процедури для взаємодії з цільовою аудиторією та забезпечує: розробку та затвердження маркетингового проекту; закріплення відповідальних осіб за здійснення директ маркетингу; використання та контроль дотримання чинних нормативно-законодавчих документів; пошук,

систематизацію, обробку, аналіз даних, формування бази даних; виробництво матеріалів в залежності від обраних інструментів директ маркетингу (підготовка тексту для повідомлення, реклами, розробка макету листівки); здійснення контакту з потенційним покупцем, звернення до аутсорсингових фулфілмент-виробництв формування культури спілкування в контексті реалізації маркетингових проектних ініціатив. Технічне забезпечення враховує використання засобів мобільного зв'язку, стаціонарні телефони, друкарні, телевізійні засоби, директ-мейли адресні та безадресні, інформаційно-комунікаційні технології (Big data, хмарні технології, віртуальна реальність). Організація директ маркетингу в період цифровізації надано на рис. 3.

Важливість організаційного етапу побудови діяльності в області директ маркетингу в період цифровізації полягає у природі його безпосередньої практичної значущості, оскільки по суті фахівці з маркетингу намагаються здійснювати контроль над споживачами, крім того жоден маркетолог не бажає даремно витратити кошти та час, розсилаючи

листи не зацікавленим в продукті або пропозиції клієнтам.

У цьому контексті набуває важливого значення питання збереження та захисту персональних даних клієнтів та формування системи безпеки проти активізації кіберзлочинності у зв'язку з промисловим шпигунством. Зазначені проблемні аспекти директ маркетингу є предметом подальших наукових та практичних досліджень.

Висновки. На фоні технічного прогресу директ маркетинг набуває все більше прихильників не тільки в сфері ритейлу, а й в інших галузях економіки, які раніше навіть не думали про необхідність застосування інструментаріїв прямих продаж. Зрозуміло, що для збільшення товарообороту, просування товарів на споживчому ринку, розширення кола клієнтів доречним використовувати всі можливі форми директ маркетингу з обов'язковим дотриманням етичних норм та правил спілкування в соціумі. Бо саме вони надають можливість зосередити інформаційний та науково-технічний потенціал на конкретному цільовому сегменті та забезпечувати тривалі,



Рис. 3. Організація директ маркетингу в період цифровізації

Джерело: авторська розробка

надійні стосунки зі своїми клієнтами, і як результат, отримати очікувані транзакції за операцією купівлі-продажу товарів в різних кутках споживчого ринку.

Для підвищення ефективності директ маркетингу суб'єктами господарювання вважаємо за необхідне дотримуватися встановленого порядку щодо виконання організаційних процедур зазначеного виду маркетингу, використовуючи нормативно-правове, організаційно-методичне та технічне забезпечення, що дозволить підтримувати взаємодію з цільовою аудиторією в період тактичного

та стратегічного розвитку підприємства. Вирішити завдання організації директ маркетингу в умовах цифрових трансформацій дозволять сучасні інформаційно-комунікаційні технології, зокрема Big Data, хмарні технології, віртуальна реальність, які надають можливість отримувати детальну інформацію та формувати базу даних, здійснювати обробку зібраних даних, зберігати їх, використовувати (надавати іншим користувачам інформації) за призначенням та приймати вчасні маркетингові рішення у разі зміни поведінки споживачів.

Список використаних джерел:

1. 25 Direct Marketing Statistics for 2020. Compu-mail. 2020. URL: <https://www.compu-mail.com/statistics/25-direct-marketing-statistics-for-2020>
2. Chmil H. Digitalization as a behaviour transformation tool of consumer market economic entities. *Majesty Of Marketing: XVI International scientific and practical conference for students and youngscientists*, Dnipro, 10 December 2020. Dnipro : National Technical Univer-sity Dnipro Polytechnic, 2020. P. 40–41.
3. Chmil H. Stages and configurators of the consumer market economic entities behavior digital transformation. *Sustainable Development: Modern Theories and Best Practices: materials of the monthly International scientific and practical conference*, Tallinn, 24-26 February 2021. Tallinn : Teadmus OÜ, 2021. P. 8–9.
4. Going digital, going direct. Digital strategies to help brands connect with today's consumer. Deloitte Canada. URL: <https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/consumerbusiness/articles/going-digital-going-direct.html>
5. Guliyev S.M. Direct marketing: the basics. URL: https://www.academia.edu/8249962/Direct_marketing_the_basics
6. Kayode O. Marketing Communications. 2014. URL: http://digitalknowledge.cput.ac.za/bitstream/11189/7063/1/Marketing_Communications_KayodeO.pdf
7. Kotler P., Armstrong G., Opresnik M. O. Principles of Marketing. 17th. ed. Global Edition. Pearson, 2017. 736 p.
8. New Data Proves Direct Mail Marketing ROI is Higher than Digital Marketing Channels. Association of National Advertisers. 2022. URL: <https://www.pdcgraphics.com/blog/new-data-proves-direct-mail-marketing-roi-is-higher-than-digital-marketing-channels/#:~:text=This%20finding%20is%20consistent%20with,Email%3A%2093%25>
9. Pyroh O., Kalachenkova K., Kuybida V., Chmil H., Kiptenko V., Razumova O. The influence of factors on the level of digitalization of World economies. *International Journal of Computer Science and Network Security*. 2021. Vol. 21. No. 5. P. 183–191.
10. Savytska N., Babenko V., Chmil H., Priadko O., Bubenets I. Digitalization of Business Development Marketing Tools in the B2C Market. *Journal of Information Technology Management*. 2023. Vol. 15. Issue 1. P. 124–134. URL: https://jitm.ut.ac.ir/article_90740.html
11. Savytska N., Kashchena N., Chmil H., Muda I., Olinichenko K. Entrepreneurial characteristics as factors of human development. *International Journal of Entrepreneurship*. 2021. Vol. 25. Issue 6. P. 1–9. URL: <https://www.abacademies.org/articles/entrepreneurial-characteristics-as-factorsofhuman-development.pdf>
12. Savytska N., Zhehus O., Chmil H., Uchakova N., Androsova T., Priadko O. Applied research of digital readiness of retails. *WSEAS Transactions on Environment and Development*. 2022. Vol. 18. P. 798–809. DOI: <https://doi.org/10.37394/232015.2022.18.75>
13. Wunderman L. 19 Principles of Success from the Father of Direct Marketing. 2012. URL: <https://www.iwco.com/blog/2012/06/13/principles-of-direct-marketing/>
14. Беркова О.П. Застосування директ-маркетингу в сфері туристичних послуг. *Науковий диспут: питання економіки та фінансів* : зб. наук. праць XII Міжнародної науково-практичної конференції (29 грудня 2017 р.). Київ – Будапешт – Відень, 2017. С. 7–10.
15. Гонтаренко Н.А. Інструменти інтерактивного банківського маркетингу. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка*. 2014. Вип. 1. С. 84–91.
16. Савицька Н.Л., Чміль Г.Л. Трансформація взаємодії суб'єктів ринку в умовах диджиталізації маркетингу. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. Вип. 1 (01). С. 112–117. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.1-18>
17. Тищенко Д.С. Цифрова трансформація як драйвер розвитку економіки. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2023. Вип. 4 (04). С. 38–45. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.4-7>
18. Чміль Г.Л. Адаптивна поведінка суб'єктів споживчого ринку в умовах цифрової трансформації економіки: теорія, методологія та практика : монографія. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2021. 377 с.

19. Чміль Г.Л. Комплексна оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68). № 4. С. 117–122.
20. Чміль Г.Л. Трансформація поведінки економічних суб'єктів споживчого ринку в умовах цифровізації. *Сучасні реалії фінансово-економічного розвитку регіонів, галузей, підприємств, бізнесу* : монографія / за ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бандоріної. Дніпро : Пороги, 2020. С. 374–383.
21. Чміль Г.Л. Трансформація простору функціонування бізнес-структур під впливом цифровізації: вимір маркетингових. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки»*. 2021. № 1. С. 391–405.
22. Чміль Г.Л. Цифровізація діяльності суб'єктів споживчого ринку: можливості та загрози. *Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія : «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2021. № 13. С. 124–134. DOI: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2021-13-13>

References:

1. 25 Direct Marketing Statistics for 2020. Compu-mail (2020). Available at: <https://www.compu-mail.com/statistics/25-direct-marketing-statistics-for-2020>
2. Chmil H. (2020) Digitalization as a behaviour transformation tool of consumer market economic entities. *Majesty Of Marketing: XVI International scientific and practical conference for students and young scientists*, Dnipro, 10 December 2020. Dnipro: National Technical University Dnipro Polytechnic, pp. 40–41.
3. Chmil H. (2021) Stages and configurators of the consumer market economic entities behavior digital transformation. *Sustainable Development: Modern Theories and Best Practices: materials of the monthly International scientific and practical conference*, Tallinn, 24–26 February 2021. Tallinn: Teadmus OÜ, pp. 8–9.
4. Going digital, going direct. Digital strategies to help brands connect with today's consumer. Deloitte Canada. Available at: <https://www2.deloitte.com/ca/en/pages/consumerbusiness/articles/going-digital-going-direct.html>
5. Guliyev S.M. Direct marketing: the basics. Available at: https://www.academia.edu/8249962/Direct_marketing_the_basics
6. Kayode O. (2014) Marketing Communications. Available at: http://digitalknowledge.cput.ac.za/bitstream/11189/7063/1/Marketing_Communications_KayodeO.pdf
7. Kotler P., Armstrong G., Opresnik M.O. (2017) Principles of Marketing. 17th. ed. Global Edition. Pearson, 736 p.
8. Association of National Advertisers (2022) New Data Proves Direct Mail Marketing ROI is Higher than Digital Marketing Channels. Available at: <https://www.pdcgraphics.com/blog/new-data-proves-direct-mail-marketing-roi-is-higher-than-digital-marketing-channels/#:~:text=This%20finding%20is%20consistent%20with,Email%3A%2093%25>
9. Pyroh O., Kalachenkova K., Kuybida V., Chmil H., Kiptenko V., Razumova O. (2021) The influence of factors on the level of digitalization of world economies. *International Journal of Computer Science and Network Security*, vol. 21, no. 5, pp. 183–191.
10. Savitska N., Babenko V., Chmil H., Priadko O., Bubenets I. (2023) Digitalization of Business Development Marketing Tools in the B2C Market. *Journal of Information Technology Management*, vol. 15, is. 1, pp. 124–134. Available at: https://jitm.ut.ac.ir/article_90740.html
11. Savitska N., Kashchena N., Chmil H., Muda I., Olinichenko K. (2021) Entrepreneurial characteristics as factors of human development. *International Journal of Entrepreneurship*, vol. 25, is. 6, pp. 1–9. Available at: <https://www.abacademies.org/articles/entrepreneurial-characteristics-as-factorsofhuman-development.pdf>
12. Savitska N., Zhehus O., Chmil H., Uchakova N., Androsova T., Priadko O. (2022) Applied research of digital readiness of retails. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, vol. 18, pp. 798–809. DOI: <https://doi.org/10.37394/232015.2022.18.75>
13. Wunderman L. (2012) 19 Principles of Success from the Father of Direct Marketing. Available at: <https://www.iwco.com/blog/2012/06/13/principles-of-direct-marketing/>
14. Berkova O.P. (2017) Zastosuvannia dyrekt-marketynhu v sferi turystychnykh posluh [Application of direct marketing in the field of tourist services]. *Naukovyi dysput: pytannia ekonomiky ta finansiv: zb. nauk. prats XII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (29 hrudnia 2017 r.)*. Kyiv – Budapesht – Viden, pp. 7–10. (in Ukrainian)
15. Hontarenko N.A. (2014) Instrumenty interaktyvnogo bankivskoho marketynhu [Interactive banking marketing tools]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia. Ekonomika*, vol. 1, pp. 84–91. (in Ukrainian)
16. Savitska N.L., Chmil H.L. (2022) Transformatsiia vzaïemodii subiektiv rynku v umovakh dydzhytalizatsii marketynhu [Transformation of the interaction of market subjects in the conditions of digitization of marketing]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*, vol. 1 (01), pp. 112–117. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.1-18> (in Ukrainian)
17. Tyshchenko D.S. (2023) Tsyfrova transformatsiia yak draiver rozvytku ekonomiky [Digital transformation as a driver of economic development]. *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*. vol. 4 (04), pp. 38–45. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.4-7> (in Ukrainian)

18. Chmil H.L. (2021) *Adaptyvna povedinka subiektiv spozhyvchoho rynku v umovakh tsyfrovoy transformatsii ekonomiky: teoriia, metodolohiia ta praktyka* [Adaptive behavior of consumer market subjects in the conditions of digital transformation of the economy: theory, methodology and practice]. Kharkiv: Vydavets Ivanchenko I.S., 377 p. (in Ukrainian)
19. Chmil H.L. (2018) *Kompleksna otsinka efektyvnosti komertsiiinoi diialnosti pidpriemstv rozdribnoi torhivli* [Comprehensive assessment of the effectiveness of commercial activity of retail enterprises]. *Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Serii: Ekonomika i upravlinnia*, t. 29 (68), no. 4, pp. 117–122. (in Ukrainian)
20. Chmil H.L. (2020) *Transformatsiia povedinky ekonomichnykh subiektiv spozhyvchoho rynku v umovakh tsyfrovizatsii* [Transformation of the behavior of economic subjects of the consumer market in conditions of digitalization]. *Suchasni realii finansovo-ekonomich-noho rozvytku rehioniv, haluzei, pidpriemstv, biznesu*. Dnipro: Porohy, pp. 374–383. (in Ukrainian)
21. Chmil H.L. (2021) *Transformatsiia prostoru funktsionuvannia biznes-struktur pid vplyvom tsyfrovizatsii: vymir marketpleisiv* [Transformation of the space of functioning of business structures under the influence of digitalization: the dimension of marketplaces]. *Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchaieva. Serii "Ekonomichni nauky"*, no. 1, pp. 391–405. (in Ukrainian)
22. Chmil H.L. (2021) *Tsyfrovizatsiia diialnosti subiektiv spozhyvchoho rynku: mozhlyvosti ta zahrozy* [Digitization of the activities of consumer market entities: opportunities and threats]. *Visnyk KhNU imeni V.N. Karazina. Serii: "Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm"*, no. 13, pp. 124–134. DOI: <https://doi.org/10.26565/2310-9513-2021-13-13> (in Ukrainian)

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-11>
УДК 331.5

Дрозач М. І.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці,
Приватне акціонерне товариство «Вищий навчальний заклад
Міжрегіональна Академія управління персоналом»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-3971-9994>

Drozach Maksym

Ph.D. in Economics, Senior Scientific Associate,
Senior Lecturer at the Department of Personnel
Management and Labor Economics,
Private Joint Stock Company "Higher Educational Institution
Interregional Academy of Personnel Management"

ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ DEMOGRAPHIC PROSPECTS OF UKRAINE

В статті розглядаються демографічні перспективи України в контексті існуючої ситуації та прогнозів її розвитку. Автори статті аналізують імовірність виникнення демографічної кризи в Україні та її глибину внаслідок впливу низки негативних факторів. Для досягнення поставленої мети виконані наступні завдання: проаналізовано поточну ситуацію в Україні, зумовлену об'єктивними та суб'єктивними факторами, а також запропоновано можливості для покращення демографічної ситуації в Україні в середньо- та довгостроковій перспективі.

Ключові слова: війна, ринок праці, людський капітал, демографічна ситуація, міграція.

The article discusses the demographic prospects of Ukraine in the context of the current situation and forecasts of its development. The authors of the article analyze the probability of the demographic crisis in Ukraine and its depth due to the influence of several negative factors. To achieve this goal, the following tasks were performed: the current situation in Ukraine, due to objective and subjective factors, was analyzed, and opportunities for improving the demographic situation in Ukraine in the medium and long term were proposed. After gaining independence, the demographic situation in Ukraine has become more complicated: a decline in the birth rate, an aging population, a deterioration in the health of the nation, economic instability in the country, as well as migration processes (more people leave Ukraine than return). And the aggression of the Russian Federation makes irreversible in the short term the tendency to reduce the population in Ukraine. Further integration with the EU will further intensify migration processes, which could lead to the loss of a quarter to a third of Ukraine's population by the middle of the 21st century. Motivating Ukrainian citizens to return from abroad is not an easy task. As a rule, a higher standard of living and the level of remuneration abroad for the same work as in Ukraine, it becomes obvious that a person who "voluntarily and forcedly" lost his job in Ukraine in order to move to a safe place of residence and was able to find a job abroad is unlikely to return to Ukrainian labor market. After disappearance of artificial barriers, Ukrainian men will reunite with their family members abroad and are unlikely to return to Ukrainian labor market. As for children and teenagers, in the near future they may also decide to study abroad in order to obtain a European-style diploma. Ukraine is losing its demographic potential, first, the male population is decreasing. The number of women of fertile age is also decreasing. As a result of the long-term aggression of the Russian Federation, many women were forced to go abroad and built a new life. They no longer need to return and give birth or bring their children to Ukraine. These factors will have a negative impact on the labor market in the future. A separate issue is the development of the territories of Ukraine bordering Russia. If the Russian Federation remains within its borders as of 1991, then even after the Victory, there will be a potential threat of shelling of border settlements of Ukraine from the territory of the Russian Federation. The authors emphasize that it is necessary to take steps to promote Ukrainians to return home after winning the war. Measures are proposed to improve the situation in present and in future.

Keywords: war, labor market, human capital, demographic situation, migration.

Постановка проблеми. Аналіз існуючої ситуації щодо демографічного розвитку України засвідчує про наявність у коротко- та середньостроковій перспективі демографічної кризи, тобто значного скорочення чисельності населення, зумовленого об'єктивними факторами. З великою імовірністю, ми не зможемо уникнути цієї кризи у короткостроковій перспективі, тому потрібно зосередитися на пошуку шляхів виходу з неї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці давно звертають увагу на проблеми щодо демографії в Україні. Зокрема, цьому питанню присвячена наукова та просвітницька діяльність Лібанової Е., Дорошенко Л., Грішнєвої О. та інших науковців. Це питання також не залишається поза увагою міжнародних інституцій [17].

Метою дослідження є аналіз складності існуючої демографічної ситуації в Україні та пошук шляхів її покращення у майбутньому. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- проаналізувати поточну ситуацію в Україні, зумовлену об'єктивними та суб'єктивними факторами;

- запропонувати можливості для покращення демографічної ситуації в Україні в середньо- та довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після здобуття незалежності в Україні ускладнилася демографічна ситуація: спад народжуваності, старіння населення, погіршення здоров'я нації, економічна нестабільність у країні, а також міграційні процеси (з України виїжджає більше людей, ніж повертається). Найбільша кількість населення в Україні була зафіксована в 1993 році – 51 млн 870,4 тисячі осіб. Чисельність жінок в Україні переважає чисельність чоловіків, а рівень народжуваності, в порівнянні із 1991 роком, знизився вдвічі [4].

Напад Російської Федерації робить незворотною у короткостроковій перспективі тенденцію щодо скорочення чисельності населення в Україні. Зокрема станом на січень 2023 р. близько 5,3 мільйони людей стали внутрішньо-переміщеними особами, а 7 мільйонів виїхали закордон, з них 4 мільйони – до країн ЄС [16].

Подальша інтеграція з ЄС посилить міграційні процеси, що можуть призвести до втрати Україною від чверті до третини населення до середини XXI століття. Скорочення в першу чергу стосується населення віком до 60 років. В той самий час, чисельність населення віком 60+ років буде зростати. За всіх прогнозних сценаріїв розвитку ситуації, державні заходи

щодо соціальної підтримки населення старшого віку суттєво збільшать навантаження на працююче населення.

За найбільш песимістичного сценарію, який передбачає довготривалу війну та низьку чисельність українців, які повернуться з-за кордону після війни, до 2052 р. Україна втратить до 31% населення. Оптимістичний сценарій, який передбачає швидке відновлення України після війни та перетворення її на країну з позитивною міграцією, втрата населення передбачається на рівні до 21% [17, р. 30].

Демографічну ситуацію можна покращувати різними шляхами:

- стимулювати підвищення народжуваності;
- стимулювати повернення громадян України з-за кордону;
- стимулювати зовнішню міграцію до України.

Наразі в Україні значна частина інформації перебуває у статусі «для службового користування» і повністю може бути оприлюднена через 4-6 місяців після скасування дії воєнного стану [3], тому автори пропонують проаналізувати думки експертів. Українські науковці не мають великих надій щодо зростання народжуваності у післявоєнній Україні. Зокрема, Лібанова Е. не схильна сподіватися на бебі-бум, оскільки біологічне прагнення відтворити свій рід, щоб щось після тебе залишилося, зазвичай задовольняється однією дитиною. А друга дитина – це дуже серйозний ризик бідності. До того ж, жінки в нас дуже високоосвічені: хочуть реалізовуватися не тільки в межах родини.

У 2021 році народжувалося 1,2 дитини на одну жінку. А для того, щоб забезпечити просте відтворення поколінь за українських умов смертності, треба, щоб пересічна жінка за своє життя народила, в середньому, 2,15 дитини [11].

В Україні, як і в інших країнах світу, стає поширеним рух «чайлдфрі», під яким розуміють свідому відмову від батьківства, тобто свідоме небажання мати дітей. Найчастіше таке переконання властиве людям з вищою освітою і з середнім чи вище середнього рівнем доходів. Такі особи фактично могли б забезпечити хороший рівень життя, однак життя у своє задоволення є для них більш пріоритетним [9].

Грошові виплати за народження дітей не допомагають. Ця система працює перші 3-4 роки, а потім розмір виплат потрібно збільшувати, інакше це не працює [10].

Для повноцінного відновлення нації десять жінок повинні народжувати щонайменше 22-23 дитини. Проблема криється в тому, що навіть у 2021 році 10 жінок народжували лише 11 дітей. За прогнозами експертів, нинішній рік стане наймалодітнішим в новітній історії:

10 жінок (за прогнозами) народжуватимуть у середньому лише сім дітей [6].

В Україні зростання народжуваності вище рівня простого відтворення вітчизняними та міжнародними експертами визнається мало-ймовірним. Не додає оптимізму і тривалість життя населення в Україні, яка виглядає вигідно лише в порівнянні з Росією та країнами Африки [8, с. 114].

Необхідно звернути увагу на «весільний бум» в Україні на початку повномасштабної війни. У березні та квітні, після початку великої війни, шлюбів укладалося у півтора рази більше, ніж зазвичай. Здебільшого лідерами за кількістю новостворених родин були прифронтові області. Загалом за 11 місяців 2022 року було укладено майже 210 тисяч шлюбів. Проте кількість реєстрацій новонароджених за 11 місяців 2022 року впала на третину у порівнянні з відповідним періодом у 2021 році [13].

Це можна пояснити двома причинами:

- частина дітей від цих шлюбів була народжена, коли жінки вже перебували за кордоном [13];
- шлюби укладалися з метою засвідчення родинних зв'язків із військовими, на випадок настання окремих проблем щодо отримання від держави відповідних матеріальних ресурсів (на користь цього свідчить і активізація боротьби за легалізацію гей-шлюбів під час повномасштабної війни).

Після нашої перемоги постане проблема відновлення людського потенціалу України та зруйнованої економіки країни, інфраструктури всіх населених пунктів, які постраждали від бомбувань та ракетних обстрілів. Без широко-масштабного будівництва житла та соціальної інфраструктури мільйони біженців не зможуть і не захочуть повернутися назад на батьківщину. Більше того, до жінок з дітьми захочуть приєднатися їхні чоловіки [5].

Мотивація громадян України для повернення з-за кордону є непростим завданням. Розглянемо її з точки зору осіб, які вже мають необхідний рівень освіти та досвід роботи в Україні, та молодших громадян, які на момент виїзду мають незавершену освіту або не мають її взагалі.

Враховуючи, зазвичай, вищий рівень життя та рівень оплати праці за кордоном за таку саму роботу, як в Україні, стає очевидним, що людина, яка «добровільно-вимушено» втратила роботу в Україні заради переїзду в безпечне місце проживання і змогла працевлаштуватися за кордоном, навряд чи повернеться на український ринок праці. Після зникнення штучних бар'єрів, українські чоловіки поєднуються з членами своїх сімей за кордоном

і навряд чи повернуться на український ринок праці, адже другий раз ризикувати потрапити в Україну під «обмеження волі» ніхто не буде, особливо якщо професія чоловіка передбачає регулярні виїзди за кордон.

Навіть нелегальні українські працівники-«гастарбайтери», які одного разу вже залишилися в Україні без своєї закордонної роботи на невизначений строк, після омріяного виїзду будуть значно рідше приїжджати в Україну до своїх батьків та інших родичів та подвоять свої зусилля щодо легалізації та натуралізації за кордоном.

Щодо осіб із незавершеною освітою, дітей та підлітків, то найближчим часом вони можуть вирішити здобувати освіту за кордоном, щоб отримати диплом європейського зразка, адже такий диплом є своєрідною перепусткою на європейський ринок праці з абсолютно іншими зарплатами [11]. Рівень інтеграції українських дітей у нових середовищах може залежати від країни. Більші культурні та мовні відмінності існують в таких країнах, як Німеччина та Австрія, у порівнянні з Польщею, Словаччиною та Чехією, де українці інтегруються швидше.

Лібанова Е. вважає, що повернути дітей в Україну буде складно, якщо не запропонувати їм цікавих перспектив. Це має включати конкурентні зарплати, прийнятні умови праці та повагу до їхньої професії. Проте це може бути нереально для поствоєнної України зі зруйнованою інфраструктурою та обмеженими ресурсами [14].

Люди приїжджатимуть до України з двох причин: або рівень їхнього життя нижчий, ніж в Україні, або з ідеологічних міркувань. Потрібно щоб в Україні було стрімке економічне зростання, робочі місця з гідною заробітною платою та умовами праці [10].

Окремою проблемною категорією є люди, які виїхали з України нелегально в умовах воєнного стану. У період з 24 лютого по 31 грудня 2022 р. лише в систему «Шлях» внесли відомості щодо 96 442 чоловіків призовного віку. Із них назад не повернулись 9 373 чоловіки, що становить 11,1% від загальної кількості виїздів [12].

Очевидно, що людина, яка перетнула кордон нелегально, значно обмежена щодо мотивації для повернення на батьківщину, особливо враховуючи окремі перспективи покарань для таких осіб, значно серйозніших, ніж штраф [2].

За прогнозами експертів, частка незворотних мігрантів становитиме близько 50%. Сукупний обсяг економічних збитків, пов'язаних із людськими втратами війни,

складе 348,5 млрд грн, або 6,3% ВВП. Нестача людських ресурсів впливатиме на стан економіки не менше, аніж наслідок руйнування росіянами українських підприємств [6].

Окремим питанням є розвиток територій України, прикордонних з Росією. Якщо Російська Федерація залишиться у своїх кордонах станом на 1991 рік, тоді навіть після Перемоги зберігатиметься потенційна загроза обстрілів прикордонних населених пунктів України з території РФ, адже, наприклад, у дуже розповсюдженій в армії агресора РСЗВ «Град» максимальна дальність стрільби складає 40 кілометрів, а мінімальна – 5 кілометрів [1].

Тому повернення населення потребує додаткового стимулювання з боку держави. Е. Лібанова наводить кілька можливих варіантів, зокрема:

- варіант Ізраїлю: коли бізнесу та мешканцям доплачують за ризики;
- вахтовий варіант: платити людям, які працюватимуть вахтовим методом;
- створити воєнні поселення [10].

І. Троценко наголошує на двох варіантах майбутнього України: або до нас приїжджає щорічно мільйон людей, ми вчимо їх української мови, будуємо аеропорти та нові міста за кошти відновлення, або йдемо шляхом Боснії і Герцеговини, де післявоєнна надія змінилася економічною стагнацією. Але, наприклад Велика Британія за останні пів року видала робочих віз більше, ніж Україна за останні п'ять років [15].

Експерти також пропонують наступні заходи:

- прийняття відповідних законів щодо повної зайнятості, гідної оплати праці;
- підвищення продуктивності праці, цінової стабільності;
- недопущення корупції та запровадження економічних механізмів боротьби з нею;
- розробка ефективної соціальної політики, політики зростання доходів і споживання населення [7].

Висновки. 1. Україна втрачає свій демографічний потенціал внаслідок зниження чисельності чоловічого населення, що в майбутньому також негативно впливатиме на ринок праці; 2. В Україні зменшується

кількість жінок фертильного віку, оскільки внаслідок тривалої агресії РФ багато жінок були змушені виїхати закордон та побудували та нове життя. Вони вже не мають потреби повертатися до України; 3. Зменшується кількість новонароджених дітей через небажання жінок народжувати у небезпечній ситуації і тотальну незахищеність інфраструктури – це стосується як пологових будинків та лікарень, так і просто житла пересічних громадян. За можливості, жінки надають перевагу народжуванню і проживанню своїх дітей закордоном; 4. Невизначена ситуація щодо можливості обмеження деяких прав та збільшення деяких обов'язків громадян України навіть після закінчення війни спонукатиме деяких українців та українок докласти додаткових зусиль для забезпечення стабільного життя і добробуту для себе та своїх дітей закордоном замість того, щоб жити в Україні та примножувати її людський капітал; 5. Експерти пропонують виправити цю ситуацію шляхом залучення мігрантів. Але, по-перше, мігранту потрібна достатня заробітна плата, що не завжди можливо в умовах слабкої економіки. А по-друге, мігрант не може залишатися в такому статусі назавжди. Він пройде процедуру натуралізації, отримає український паспорт, що автоматично покладе на нього військовий обов'язок і заборону виїжджати закордон. Подібну ситуацію ми зараз бачимо із мігрантами з Таджикистану до РФ, яких активно залучають до війни одразу після видачі їм паспорта. Це значно знижує привабливість українського паспорта для іноземних громадян; 6. Замість іммігранта значно простіше прийняти на роботу громадянина України, який повернувся з-за кордону. Такі люди добре володіють державною мовою, знайомі з українською культурою, мають досвід роботи в Україні та кваліфікацію, підтверджену українськими документами. Тому автори пропонують припинити будь-які інсинуації щодо майбутнього покарання для українців, які під час війни виїхали закордон. Навпаки, необхідно сприяти їх поверненню та реінтеграції в українське суспільство на засадах рівних прав.

Список використаних джерел:

1. 122 мм реактивна система залпового вогню БМ-21 «Град». URL: <https://mil.in.ua/uk/articles/122-mm-reaktyvna-systema-zalpovogo-vognyu-bm-21-grad/> (дата звернення: 03.10.2023).
2. В Україні можуть карати чоловіків, які незаконно виїхали за кордон. Для цього створять законопроект. URL: <https://hromadske.ua/posts/v-ukrayini-mozhut-karati-cholovikiv-yaki-nezakonno-viyihali-zakordon-dlya-cogo-stvoryat-zakonoprojekt> (дата звернення: 03.10.2023).
3. Демографічна криза: на відновлення Україні може знадобитися 50 років. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3671923-demograficna-kriza-na-vidnovlenna-ukraini-moze-znadobitisa-50-rokiv.html> (дата звернення: 03.10.2023).

4. Демографічна ситуація в Україні в період незалежності. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2020/08/21/infografika/suspilstvo/demohrafichna-sytuaciya-ukrayini-period-nezalezhnosti> (дата звернення: 03.10.2023).
5. Демографічні чинники післявоєнного відновлення нашої країни. URL: <http://www.golos.com.ua/article/364400> (дата звернення: 03.10.2023).
6. Демографія війни: хто відбудує повоєнну Україну. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/905422.html> (дата звернення: 03.10.2023).
7. Іванов С.В. Економічне відновлення і розвиток країн після збройних конфліктів та воєн: невтрачені можливості для України. *Економіка України*. 2019. № 1 (686). С. 75–89. URL: <https://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/6678/1/Економічне відновлення і розвиток країн після збройних конфліктів та воєн невтрачені можливості для України.pdf> (дата звернення: 03.10.2023).
8. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. Київ : Український центр соціальних реформ, 2006. 138 с. URL: <https://www.idss.org.ua/monografii/Prognoz%20Ukrain.pdf> (дата звернення: 03.10.2023).
9. Ливдар М.В., Ярошевич Н.Б., Степанова А.В. Демографічна ситуація в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення. *Гроші, фінанси і кредит*. 2019. Випуск 6 (17). С. 304–309. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/6_17_ukr/57.pdf (дата звернення: 03.10.2023).
10. Бойко О. Не варто мріяти про нездійсненне: 90% біженців не повернуться в Україну. URL: <https://suspilne.media/381881-ne-varto-mriati-pro-nezdijsnenne-90-bizenciv-ne-povernutsa-v-ukrainu-direktorka-institutu-demografii/> (дата звернення: 03.10.2023).
11. Середа С. Про бебібум давайте не мріяти. Це – нереально. URL: <https://www.pravda.com.ua/articles/2023/05/29/7404353/> (дата звернення: 03.10.2023).
12. Отаманчук В. Стало відомо скільки чоловіків призовного віку втекли з Хмельниччини за кордон під час війни. URL: <https://vsim.ua/Podii/stalo-vidomo-skilki-cholovikiv-prizovnogo-viku-vtekli-z-hmelnichchini--11778335.html> (дата звернення: 03.10.2023).
13. Ільченко Л. Стало відомо, як в Україні обвалилася народжуваність. URL: <https://zn.ua/ukr/UKRAINE/stalo-vidomo-jak-v-ukrayini-obvalilasja-narodzhuvanist-.html> (дата звернення: 03.10.2023).
14. Якобчук А. Україна на порозі демографічної кризи. URL: <https://slovoproslovo.info/ukraina-na-porozi-demografichnoi-krizi-ella-libanova/> (дата звернення: 03.10.2023).
15. Троценко І. Чому Україні потрібен мільйон мігрантів щороку. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/04/17/699148/> (дата звернення: 03.10.2023).
16. The war exacerbates Ukraine's population decline new report shows. European Commission. URL: https://joint-research-centre.ec.europa.eu/jrc-news-and-updates/war-exacerbates-ukraines-population-decline-new-report-shows-2023-03-08_en (дата звернення: 03.10.2023).
17. Ukraine's Population Future after the Russian Invasion. The role of migration for demographic change. 2023. URL: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC132458> (дата звернення: 03.10.2023).

References:

1. 122 mm reaktivna systema zalpovoho vohnyu BM-21 "Hrad" [122 mm BM-21 Grad multiple rocket launcher system]. Available at: <https://mil.in.ua/uk/articles/122-mm-reaktyvna-systema-zalpovogo-vohnyu-bm-21-grad/> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
2. V Ukrayini mozhut' karaty cholovikiv, yaki nezakonno vyyikhaly za kordon. Dlya ts'oho stvoryat' zakonoprojekt [In Ukraine, men who illegally left the country can be punished. A draft law will be created for this purpose]. Available at: <https://hromadske.ua/posts/v-ukrayini-mozhut-karati-cholovikiv-yaki-nezakonno-viyihali-za-kordon-dlya-cogo-stvoryat-zakonoprojekt> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
3. Demohrafichna kryza: na vidnovlennya Ukrayini mozhe znadobytysya 50 rokiv [Demographic crisis: it may take 50 years for Ukraine to recover]. Available at: <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3671923-demograficna-kryza-na-vidnovlennya-ukraini-moze-znadobitisa-50-rokiv.html> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
4. Demohrafichna sytuatsiya v Ukrayini v period nezalezhnosti [Demographic situation in Ukraine during the period of independence]. Available at: <https://www.slovoidilo.ua/2020/08/21/infografika/suspilstvo/demohrafichna-sytuaciya-ukrayini-period-nezalezhnosti> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
5. Demohrafichni chynnyky pislyavoyennoho vidnovlennya nashoyi krayiny [Demographic factors of post-war recovery of our country]. Available at: <http://www.golos.com.ua/article/364400> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
6. Demohrafiya viyny: khto vidbuduye povoyennu Ukrayinu [Demography of war: who will rebuild the post-war Ukraine]. Available at: <https://interfax.com.ua/news/blog/905422.html> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
7. Ivanov S.V. (2019) Ekonomichne vidnovlennya i rozvytok krayin pislya zbroynykh konfliktiv ta voyen: nevtracheni mozhlyvosti dlya Ukrayiny [Economic Recovery and Development of Countries after Armed Conflicts and Wars: Unlost Opportunities for Ukraine]. *Економіка України – Economy of Ukraine*, no. 1 (686), pp. 75–89. Available at: <https://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/6678/1/Економічне відновлення і розвиток країн після збройних конфліктів та воєн невтрачені можливості для України.pdf> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)

8. Libanovoyi E.M. (eds.) (2006) *Kompleksnyy demohrafichnyy prohnoz Ukrainy na period do 2050 r. (kolektyv avtoriv)* [Comprehensive demographic forecast of Ukraine for the period up to 2050]. Kyiv: Ukrainy's'kyi tsentr sotsial'nykh reform, 138 p. Available at: <https://www.idss.org.ua/monografii/Prognoz%20Ukrain.pdf> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
9. Lyvdar M.V., Yaroshevych N.B., Stepanova A.V. (2019) Demohrafichna sytuatsiya v Ukraini: problemy ta shlyakhy yikh vyrishennya [Demographic situation in Ukraine: problems and ways to solve them]. *Hroshi, Finansy i Kredyt – Money, Finance and Credit*, vol. 6 (17), pp. 304–309. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2019/6_17_ukr/57.pdf (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
10. Boiko O. Ne varto mriyaty pro nezdiysnenne: 90% bizhentsiv ne povernut'sya v Ukrainu [Do not dream of the impossible: 90% of refugees will not return to Ukraine]. Available at: <https://suspilne.media/381881-ne-varto-mriati-pro-nezdiysnenne-90-bizenciv-ne-povernutsa-v-ukrainu-direktorka-institutu-demografii/> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
11. Sereda S. Pro bebibum davayte ne mriyaty. Tse – nereal'no [Let's not dream about babyboom. It's unreal]. Available at: <https://www.pravda.com.ua/articles/2023/05/29/7404353/> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
12. Otamanchuk V. Stalo vidomo skil'ky cholovikiv pryzovnoho viku vtekly z Khmel'nychchyny za kordon pid chas viyny [It became known how many men of draft age fled from Khmelnytskyi to abroad during the war]. Available at: <https://vsim.ua/Podii/stalo-vidomo-skilki-cholovikiv-prizovnogo-viku-vtekli-z-hmelnichchini--11778335.html> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
13. Ilchenko L. Stalo vidomo, yak v Ukraini obvalylasya narodzhuvanist' [It became known how the birth rate collapsed in Ukraine]. Available at: <https://zn.ua/ukr/UKRAINE/stalo-vidomo-jak-v-ukrajini-obvalilasja-narodzhuvanist-.html> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
14. Iakobchuk A. Ukrainina na porozi demohrafichnoyi kryzy [Ukraine is on the verge of a demographic crisis]. Available at: <https://slovoproslovo.info/ukraina-na-porozi-demografichnoi-kryzi-ella-libanova/> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
15. Trotsenko I. Chomu Ukraini potriben milyon mihrantiv shchoroku [Why Ukraine needs a million migrants every year]. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/04/17/699148/> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
16. The war exacerbates Ukraine's population decline new report shows. European Comission. Joint Research Centre. Available at: https://joint-research-centre.ec.europa.eu/jrc-news-and-updates/war-exacerbates-ukraines-population-decline-new-report-shows-2023-03-08_en (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)
17. Ukraine's Population Future after the Russian Invasion. The role of migration for demographic change. EU Science Hub. European Union, 2023. Available at: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC132458> (accessed October 3, 2023). (in Ukrainian)

МЕНЕДЖМЕНТ

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-12>
УДК 001.818:061

Білобловський С. В.

аспірант,

Навчально-науковий Інститут управління, економіки та бізнесу,

Приватне акціонерне товариство «Вищий навчальний заклад

Міжрегіональна Академія управління персоналом»

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1635-8093>

Biloblovskyi Sviatoslav

Postgraduate Student,

Educational and Scientific Institute of Management, Economics and Business,

Private Joint-Stock Company "Higher Education Institution

Interregional Academy of Personnel Management"

МАСШТАБОВАНІСТЬ ТА АНТИКРИХКІСТЬ СИСТЕМИ ЗВІТУВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА СТІЙКОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

SCALABILITY AND ANTIFRAGILITY OF THE REPORTING SYSTEM AS A KEY TO ORGANIZATIONAL SUSTAINABILITY

В статті розглядається вплив специфіки регуляторного середовища на побудову системи звітування організації. Зокрема, розкривається взаємозв'язок між вимогами регуляторів різних типів і юрисдикцій та тим, як організації реагують на такі вимоги в контексті побудови відповідних систем звітування. Ідентифіковано проблеми, які пов'язані з концепцією масштабування та обробкою даних. Крім того, детально окреслено ключові фактори, можуть впливати на стійкість систем з огляду на ідентифіковані ризики та можливі вразливості. Розкрито питання крихкості системи в контексті вимог звітування. Окремо розглянуто зв'язок особливостей культурного середовища та вимог і властивостей підходів до регуляції звітування.

Ключові слова: масштабованість, антикрихкість, менеджмент, інтегрована звітність, звітність сталого розвитку, система звітування, система управління даними, МСФЗ.

The article examines the regulatory requirements that cannot be ignored, and subsequent mitigation measures organisations could take. The regulatory requirements regarding the reporting that organisations must follow have recently increased significantly – in addition to the already familiar and widely used financial statements and financial reporting (in particular, International Financial Reporting Standards (IFRS) or financial reporting standards based on similar conceptual reporting frameworks (US GAAP), such concepts as sustainability reporting and integrated reporting have been introduced. The challenge is that even an incorrect interpretation or incomplete compliance with regulatory requirements may lead to negative consequences for organisations, which may be multilayered – from direct monetary sanctions in the form of fines to reputational consequences, which in some cases may even result in threats to the business continuity (going concern). Global challenges for society impose new, rather stringent requirements on specific organisations. The practice shows that significant identified cases of regulation breaches or fraud lead to a straightforward response from national regulators, professional communities, and foundations. Such reactions are often expressed in creating and implementing new, usually quite strict and rigid rules and requirements related to reporting and the functioning of corporate governance and reporting systems. Based on the discussion above, it is clear that the environment in which organisations operate has a corresponding impact on the policies and procedures that should be applied in reporting. If an organisation operates on a multinational or global basis, it faces the challenge of considering detailed rules and broad principles. In order to minimise the impact of cultural sensitivities on an internal reporting system, organisations need to consider cultural differences when designing and implementing such a system. A critical issue for organisations is how quickly and efficiently they can adapt their internal processes and data management systems to new or enhanced rules and regulations. The complexity of the issue often lies in the fact that the world is moving towards total digitalisation, and a critical issue is how the system of processing and managing data, which is the basis for obtaining proper information, is built. Developing a scalable system is often the key to responding adequately to changes in the regulatory environment. An essential aspect of any system is its ability to withstand challenges, which is reflected in its robustness and reliability. Based on this, the author believes that

for organisations that have identified compliance with the concept of sustainable development as one of their key goals, the necessity to build an integrated reporting system that considers the top-level concept of "antifragility" can be identified.

Keywords: scalability, antifragile, management, integrated reporting, sustainable reporting, reporting system, data management system, IFRS.

Постановка проблеми. Організації функціонують в середовищі, де формуються вимоги регуляторного характеру, ігнорувати які не є можливим. Більше того, навіть некоректна інтерпретація або неповне дотримання регуляторних вимог може призвести до негативних наслідків для організації, які можуть бути багатовимірними – від прямих монетарних санкцій у вигляді штрафів, до наслідків репутаційного характеру, що в окремих випадках може вливатися навіть в загрози безперервності діяльності (going concern). Можна відмітити, що глобальні виклики для суспільства ставлять нові, доволі жорсткі вимоги до окремих організацій. Як показує досвід, суттєві ідентифіковані випадки порушень або махінацій призводять до чіткої реакції як національних регуляторів, так і професійних спільнот та фондаций. Такі реакції часто виражаються у створенні та запровадженні нових, як правило доволі жорстких правил та вимог, що стосуються питань звітування та функціонування систем корпоративного управління та звітування.

Для організацій критично важливим є те, як швидко та в якій мірі ефективно вони зможуть адаптувати свої внутрішні процеси та системи до нових або посиленних правил та регуляцій. Складність питання часто полягає в тому, що світ рухається в напрямку тотальної цифровізації і критичним питанням є те, яким чином побудована система обробки та управління даними, які є базисом для отримання належної інформації. Саме побудова системи, яка має здатність до масштабування, часто є ключем до адекватної реакції організацій на зміни в регуляторному середовищі.

Важливим аспектом для будь-яких систем є їх спроможність протистояти викликами, що виражається в їх стійкості та надійності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підґрунтям для здійснення дослідження щодо підходів до побудови системи звітування з урахуванням зовнішніх факторів та потреб у забезпеченні масштабованості та стійкості таких систем стали як праці провідних вчених, науковців та дослідників, зокрема Безверхого К.В. [1], Бондаря М.І., Голова С.Ф. [2], Корягіна М.В. [3], Пауліни Вітман (Pauline Weetman) [4], Девіда Мол. Купера (David J. Cooper) [5], Mathew Kevin Bosi [6], Крістіан Герціг (Christian Herzig), Жан-Паскаль Гонд (Jean-Pascal Gond),

Сюзана Грубніч (Suzana Grubnic), Джеремі Мун (Jeremy Moon) [7], Джон Елкінгтон (John Elkington) [8], Ірен М. Херреманс, Джамал А. Назарі (Irene M. Herremans, Jamal A. Nazari) [9], Доктор Хассан Саїд (Dr. Hassan Said), Бент Флівб'єрг (Bent Flyvbjerg) так і результати досліджень міжнародних інституцій в сфері корпоративного управління та звітування та суб'єктів корпоративного сектору.

Метою дослідження є проведення критичного аналізу впливу регуляторного середовища на побудову системи звітування суб'єктів господарювання (організації). Зокрема, підлягає дослідження взаємозв'язку між вимогами регуляторів різних типів і юрисдикцій та тим, як організації реагують на такі вимоги в контексті побудови відповідних систем звітування. Крім того, мають окремо розглядатися ключові фактори, що можуть впливати на стійкість таких систем з огляду на ідентифіковані ризики та можливі вразливості. Окремо підлягає аналізу зв'язок особливостей культурного середовища та вимог і властивостей підходів до регуляції звітування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останній час регуляторні вимоги як в світі, так і в Україні щодо звітування, яким мають слідувати суб'єкти господарювання (організації), суттєво зросли – крім вже знайомої та широко застосовуваної фінансової звітності та фінансового звітування (зокрема, Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), або стандартів фінансового звітування, які базуються на подібних концептуальних основах звітування (US GAAP), в корпоративну культуру ввійшли такі поняття, як звітування зі сталого розвитку, інтегрована звітність, ESG звітність (звітність з екологічних, соціальних та економічних питань від англ. Environmental, Social, and Corporate Governance) та звіти з корпоративно-соціальної відповідальності (КСВ).

Регуляція звітування як фактор впливу. У світовій практиці регулювання фінансового звітування, яка навіть в сучасному змістовному вигляді виходить своїми коренями на багато десятиріч тому, фахівці вже давно відмічають проблему в ефективності донесення релевантної як фінансової, так і супутньої нефінансової інформації до належних користувачів. Зокрема, таку проблематику для США описує Доктор Хассан Саїд (Dr. Hassan Said, професор Austin Peay State University,

США), який відмічає, що «загалом, складність може значно обтяжити комунікацію в процесі обміну фінансовою інформацією між компанією та її стейкхолдерами, створюючи неефективність на ринку (наприклад, збільшення витрат інвесторів, виконавців, аудиторів та регуляторних органів) і призводячи до неоптимального розподілу капіталу» [10].

В цьому контексті, можна ідентифікувати наступну проблематику, яка пов'язана, з однієї сторони, постійно зростаючими регуляторними вимогам до фінансового звітування, а з іншої – надмірним переобтяженням та зарегульованістю звітності, що часто унеможлиблює адекватне сприйняття фінансової та іншої супутньої інформації нефінансового характеру користувачами звітності.

Розглядаючи дану проблему зі сторони регуляторів та органів нагляду над суб'єктами звітування (зокрема, SEC (Securities and Exchange Commission) в США, FRC (The Financial Reporting Council) у Великобританії, Міністерство фінансів та Національний банк в Україні), можна припустити, що метою постійного посилення та удосконалення вимог до звітування є забезпечення середовища, яке має надавати повну, своєчасну та надійну фінансову та нефінансову інформацію для цілей, які стоять перед такими органами нагляду. Відповідно до установчих документів та положень, такими цілями є:

- для FRC – «Метою FRC є служіння суспільним інтересам шляхом встановлення високих стандартів корпоративного управління, звітності та аудиту, а також притягнення до відповідальності осіб, відповідальних за їх дотримання» [11];

- для SEC – «Захист інвесторів; підтримка стійкої, відповідної нормативно-правової бази; підтримка кваліфікованої та диверсифікованої робочої сили» [12];

- Міністерство фінансів України – «здійснює державне регулювання бухгалтерського обліку, фінансової, бюджетної звітності та аудиту в Україні, розробляє стратегію розвитку національної системи бухгалтерського обліку, визначає єдині методологічні засади бухгалтерського обліку та складення фінансової і бюджетної звітності, обов'язкові для всіх юридичних осіб незалежно від організаційно-правової форми, форми власності та підпорядкування (крім банків)» [13];

- Національний банк України – «встановлює для банків правила проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна. Організовує створення та методологічно забезпечує систему грошово-кредитної

та фінансової статистики, статистики платіжного балансу, міжнародної інвестиційної позиції, зовнішнього боргу, статистичної інформації фінансових установ, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснює Національний банк [14].

Питання своєчасності надання інформації в останній час стало дуже гостро, з огляду на стрімку цифровізацію або діджиталізацію (з англ. digitalization) всіх процесів, включаючи моментальну обробку даних та транзакцій. В певних видах бізнесу та операційних середовищах час, який є необхідним для виконання повного циклу виробництва, може складати хвилини, або навіть секунди.

З іншої сторони, метою фінансового звітування є надання необхідної, зрозумілої та доцільної інформації широкому колу користувачів, які не виконують функцій регуляторів, а є контрагентами (постачальники та покупці товарів, робіт та послуг), надавачами фінансування (банки, фонди, прямі інвестори), та власне, і власниками суб'єктів звітування. Можна відмити, що часто процес фінансового звітування сприймається суб'єктами звітування як «річ в собі», тобто, звітність складається виключно для того, щоб виконати регуляторні вимоги і такий процес не створює жодної додаткової вартості для них, а лише убезпечує від комплаєнс ризиків та штрафів регуляторів за неподання звітності. При цьому, регулятори часто також сприймають такий процес суто як ритуальне дійство, яке здійснюється виключно задля дотримання визначених процедур.

Як відомо, належно складена та подана відповідно до всіх правил звітування фінансова звітність не убезпечує від факту потенційного банкрутства або наявного шахрайства суб'єкта звітування. Згідно з думкою, висловленою в рамках досліджень проблематики майбутнього розвитку аудиту Факультетом аудиту та надання впевненості ICAEW (англ. – Інститут присяжних бухгалтерів Англії та Уельсу) «Шахрайство у фінансовій звітності часто приховано в оцінках та інших судженнях, що ґрунтуються на суб'єктивних судженнях. Махінатори знають, як обґрунтувати свою позицію, і можуть надати детальні та комплексні докази в обґрунтування своєї точки зору» [15]. Тобто саме по собі ускладнення фінансового звітування автоматично не є гарантією досягнення цілей такого звітування. Чим складніші правила та вимоги до звітності, тим більше поле для застосування суджень та оцінок, які можуть завуальовувати певні факти та події.

Перед регуляторами часто стоїть дилема, яким чином досягти власних цілей – або

шляхом запровадження чітких правил (США), або через використання концепції принципів ЄС та Великобританія). Регуляційний підхід ЄС, по суті, базується на принципах (англ. principle-based), тоді як американська система – на правилах (англ. rule-based).

Оцінка базису стандартів або їхніх основоположних концептуальних засад вирішальною мірою залежить від їхнього регуляторного змісту, тобто від основоположних принципів бухгалтерського обліку, яких вони мають дотримуватися.

Бенстон припустив, що застосування офіційно встановлених принципів бухгалтерського обліку принципів майже завжди забезпечує достовірне представлення фінансового стану, результати діяльності та грошових потоків [16]. Іншими словами, застосування стандартів бухгалтерського обліку, що ґрунтуються на принципах може достовірно відображати економічну сутність операцій. Фундаментальним аргументом на користь стандартів, заснованих на принципах, є те, що вони є гнучкими і краще підходять для використання в складних і мінливих умовах. Ключовим викликом стандартів бухгалтерського обліку, що ґрунтуються на принципах, є те, що вони повинні мати достатній простір для інтерпретації принципів, що дає змогу відобразити економічну сутність. Недоліком застосування суджень є те, що вони створюють можливість для маніпуляцій, але в той же час не обов'язково їх заохочують.

Основним аргументом проти стандартів, заснованих на правилах, є те, що вони заохочують так званий креативний бухгалтерський облік та породжують складнощі. Ці стандарти не досягають повної зіставності і не можуть бути достатньо всеохоплюючими, щоб вирішити всі проблеми. Стандарти, засновані на правилах, зменшують або унеможливають застосування професійного судження. Це може не забезпечити правдивого та достовірного представлення фінансової діяльності, оскільки більше уваги приділяється результату, що базується на певних правилах, ніж економічному змісту. В свою чергу, складні та комплексні операції в різних бізнес-ситуаціях завжди вимагають застосування судження. Такий підхід може призводити до зворотних від очікуваних наслідків – чим точніше та прискіпливіше виписується певне правило звітування, тим простіше знайти шпарину в його обході задля досягнення корисливих цілей. Як заявляв один з експертів компанії Enron: «Ми намагалися агресивно використовувати правила [GAAP] на свою користь. Адже правила створюють всі ці можливості.

Ми опинилися там, де опинилися, тому що використали цю слабкість» [17].

В результаті корпоративного краху компаній Enron, WorldCom та інших на початку 2000-тисячних років під тиском суспільства, громадських інституцій та політиків, які підхопили актуальну можливість продемонструвати свою залученість у вирішення актуальних проблем, Рада зі стандартів фінансового обліку (FASB, США) почала приділяти більше уваги стандартам, орієнтуючись на принципи, а не суто на правила. Сучасна світова тенденція розвитку полягає в тому, що стандарти бухгалтерського обліку та звітування все більше наближаються до підходу, заснованого на принципах.

Одним з наслідків для корпоративного світу скандалу, пов'язаного з маніпуляцією звітності Enron, є посилення фокусу регуляторної уваги до питання належного корпоративного управління (англ. Corporate governance) та прийняття Закону Сарбейнса-Окслі (Sarbanes–Oxley Act) в США. Він мав на меті боротьбу з шахрайством, підвищення надійності фінансової звітності та відновлення довіри інвесторів. Мабуть, найбільш складний елемент Sarbanes–Oxley Act – це розділ 404, в якому йдеться про те, що керівництво несе відповідальність за забезпечення дієвої структури внутрішнього контролю фінансової звітності та оцінку її ефективності, а аудитори несуть відповідальність за підтвердження достовірності оцінки керівництва та надання звіту про стан системи фінансового контролю в цілому.

В той же час, в якості антитези до загальних скарг щодо складності та надмірної ресурсовитратності при підготовці належного звітування в рамках дотримання вимог SOX, прозвучали також і думки щодо корисності, яку принесли нові звітні вимоги. Так, згідно матеріалів дослідження ефекту від запровадження SOX, який провели Стівен Вагнер (Stephen Wagner) і Лі Дітмар (Lee Dittmar) «Протягом багатьох років, особливо коли фінансове звітування стало швидким і недбалим, а злочинна поведінка вкоренилася в таких компаніях, як WorldCom та Enron, окремі керівники потай мріяли про те, щоб частину ресурсів, які поглинають центри прибутку їхніх компаній, можна було б перенаправити на вдосконалення процесів і можливостей фінансового менеджменту. Вони думали не лише про захист стейкхолдерів і захист своїх компаній від судових позовів, але й про розробку кращої інформації про діяльність компанії, щоб уникнути прийняття неправильних рішень» [18].

Вимоги до звітування та розкриття інформації, з якими стикнулися суб'єкти звітування,

на яких розповсюджується Sarbanes–Oxley Act, стали новим викликом для професійної спільноти в сфері корпоративного управління та фінансового звітування, адже такі вимоги суттєво збільшили використання ресурсів на збір, обробку та підготовку належної інформації для звітування.

В той же час, слід відмітити такий позитивний аспект від запровадження вимог Sarbanes–Oxley Act, як необхідність проведення уніфікації процесів, процедур та політик звітування.

Як можна відмити на прикладі запровадження Sarbanes–Oxley Act, регуляторне середовище не сталим, а знаходиться під постійним тиском змін та умов функціонування бізнесу. Очевидно, що суб'єкти звітування не були готові до того, що вони будуть змушені інвестувати значні ресурси в побудову механізмів зі збору, обробки, аналізу інформації, яка є необхідною задля забезпечення дотримання нових вимог. Часто, побудова таких механізмів відбувалася в авральному режимі, так як наслідки недотримання нових вимог, які висувалися регуляторами, значно перевищують витрати на їх побудову. Виходячи з цього прикладу, можна виділити таку важливу характеристику системи звітування, як масштабованість. В даному випадку, ті суб'єкти звітування, які змогли забезпечити безумовне дотримання всіх нових вимог, що висувалися у зв'язку з запровадженням Sarbanes–Oxley Act, отримали перевагу над своїми конкурентами. До характеристик таких переваг можна віднести відсутність або низький рівень комплаєнс-ризиків, позитивний репутаційний ефект в очах інвесторів та суспільства в цілому, забезпечення безперервності бізнесу без надмірних або невиправданих витрат.

Культурна специфіка країн та концепції звітування. Важливим аспектом, який впливає на сприйняття вимог стандартів та безпосередньо вибір концепцій звітування є культурна специфіка країн. Вплив культурного середовища та питання варіативності в судженнях ігноруються Радою з МСФЗ та розробниками стандартів країн, які приймають МСФЗ.

Культурна специфіка може призводити до різних інтерпретацій вимог стандартів, що може негативно позначитися на якості фінансової звітності.

Для вирішення цієї проблеми пропонуються різні підходи. Один із підходів полягає в тому, щоб врахувати культурну специфіку при розробці стандартів. Це можна зробити, наприклад, шляхом проведення культурних досліджень під час розробки стандартів або

шляхом створення культурних адаптацій стандартів для країн з різними культурними особливостями.

Інший підхід полягає в тому, щоб навчити бухгалтерів та аудиторів розуміти культурну специфіку та враховувати її при інтерпретації вимог МСФЗ. Це можна зробити, зокрема, шляхом проведення навчальних програм з культурної чутливості або шляхом створення культурних навчальних матеріалів.

В різних культурах існують різні цінності та норми, які можуть впливати на сприйняття вимог стандартів. Наприклад, в країнах з колективістською культурою, зокрема Японія, більшою мірою цінується співпраця та командна робота. Це може призвести до того, що такі організації будуть більш схильні до використання гнучких підходів до інтерпретації вимог стандартів, щоб забезпечити найкращі інтереси всіх зацікавлених сторін.

Натомість в країнах з індивідуалістською культурою, зокрема США, більшою мірою цінується незалежність та особиста відповідальність. Це може призвести до того, що такі організації будуть більш схильні до використання більш формальних підходів до інтерпретації вимог стандартів, щоб забезпечити дотримання вимог закону та стандартів.

Іншим культурним аспектом, який слід враховувати, є правила комунікації та взаємодії. Це може призвести до проблем у розумінні та інтерпретації звітності. Наприклад, в країнах з прямолінійною культурою, як-от США, більшою мірою цінується прямота та чесність. Це може призвести до того, що в звітності таких організацій буде більше прямої інформації. Натомість в країнах з непрямолінійною культурою, як-от Японія, більшою мірою цінується ввічливість та тактовність. Це може призвести до того, що в звітності таких організацій буде більше непрямой інформації, яка може бути важко зрозумілою для людей з інших культур.

Підхід до ризик-менеджменту також очевидно є віддзеркаленнями культурного середовища. Наприклад, в країнах з колективістською культурою, більшою мірою цінується підхід, направлений на запобігання ризикам. Це виражається в тому, що такі організації будуть більш схильні до використання жорстких підходів до ризик-менеджменту, щоб уникнути будь-яких несприятливих або неочікуваних наслідків. Натомість в країнах з індивідуалістською культурою, більшою мірою цінується прагнення до досягнення цілей. Це може призвести до того, що такі організації будуть більш схильні до використання більш гнучких підходів до ризик-менеджменту, щоб

забезпечити досягнення цілей, навіть якщо це може призвести до певних ризиків.

Для того, щоб мінімізувати вплив культурної специфіки на внутрішню систему звітування, організаціям необхідно враховувати культурні відмінності при розробці та впровадженні такої системи. Це може включати такі заходи:

- *Проведення культурних досліджень.* Організації повинні провести дослідження культурних відмінностей в країнах, де вони працюють. Це допоможе їм зрозуміти, як культура може впливати на сприйняття та інтерпретацію вимог стандартів.

- *Формування мультикультурних команд.* Організації повинні формувати мультикультурні команди для розробки та впровадження внутрішньої системи звітування. Це допоможе забезпечити, щоб система відповідала потребам різних культур.

- *Навчання персоналу.* Організації повинні забезпечити навчання персоналу з питань культурної чутливості. Це допоможе персоналу розуміти культурні відмінності та уникати проблем, пов'язаних з ними.

Можна зробити однозначний висновок, що врахування культурної специфіки є важливим фактором для забезпечення якості системи звітування.

Виходячи з вищевикладеного, очевидним є факт, що середовище, в якому знаходяться суб'єкти звітування відповідним чином впливає на політики та процедури, які мають застосовуватися в сфері фінансового звітування. Якщо ж такий суб'єкт звітування здійснює діяльність на мультинаціональному або глобальному рівні, то він стоїть перед доволі складною задачею врахування як детальних правил, так і широких принципів.

Рада з МСФЗ має намір досягти міжнародної конвергенції стандартів бухгалтерського обліку. Найважливішим аспектом зближення стандартів бухгалтерського обліку є послідовне застосування стандартів бухгалтерського обліку. Мета зближення, а також остаточної порівняльності міжнародних стандартів бухгалтерського обліку – це досягнення, якого неможливо домогтися без врахування культурних особливостей країн, де вони застосовуються [19].

Масштабованість систем та робота з даними. З огляду на постійний розвиток регуляторних вимог, природньою вимогою до властивості стійкого бізнесу є масштабованість систем – як облікових, так і систем ресурсозабезпечення.

Класичне визначення поняття «система» було запропоновано американським математиком Норбертом Вінером (Norbert Wiener)

у його книзі «Кібернетика» (1948). Вінер визначив систему як «будь-яку сукупність елементів, взаємопов'язаних між собою так, що утворюють ціле» [20]. Слід наголосити, що поняття «система» може бути застосоване до широкого кола об'єктів і явищ.

Визначення, запропоноване Норбертом Вінером було широко прийнято в науковому середовищі і досі є одним із найбільш авторитетних. Воно підкреслює такі основні характеристики системи:

- *Сукупність елементів.* Система складається з окремих елементів, які можуть бути фізичними, абстрактними або комбінацією того й іншого.

- *Взаємозв'язок елементів.* Елементи системи взаємопов'язані між собою так, що утворюють єдине ціле. Ці взаємозв'язки можуть бути фізичними, інформаційними або функціональними.

- *Цілісність.* Система є більше за суму своїх частин. Вона має властивості, які не є властивими її окремим елементам.

Взагалі, в епоху глобальної цифровізації та суцільної залежності від обсягів даних, які обробляються, будь-яка система має проектуватися та розроблятися з урахуванням її майже необмеженого зростання. Поточні технології дозволяють будувати такі системи, – ключовим питанням є саме їх дизайн або ключові конструкційні характеристики. Ті організації, які не змогли передбачити можливість розширення та масштабування з часом впираються в стелю перспектив розширення, – питання тільки в тому, раніше чи пізніше це настає. На практиці, масштабованість найчастіше розглядається в галузі інформатики, системної архітектури та програмування програмного забезпечення. В класичній науці, розуміння того, чи може і за яких умов щось має здатність змінюватися в масштабі, ґрунтується на досягненнях математики і, зокрема, фрактальної геометрії.

За визначенням професора Бента Флівб'єрга (Bent Flyvbjerg, Oxford University, Великобританія) масштабованість визначається як здатність явища (наприклад, системи, системи систем, процесу або мережі) без особливих зусиль переходити від мікро- до макропросторових, часових і відносних масштабів [21]. Важливою характеристикою масштабованості є мінімальний опір з точки зору часу, витрат і т.д., необхідних для нарощування або навпаки, згортання потужностей або ресурсів. У більш тривалих часових проміжках легкість змін означає можливість швидкого пристосування до поточних умов без втрат сумісності та з забезпеченням підтримки безперервності.

Заслуговує на увагу теза, яка була висунута в праці Бента Флівб'єрга «Крихкість виникає, коли велике змушують робити те, що краще залишити масштабованому» [22].

Оцінюючи спроможність системи до масштабованості, слід розрізняти масштабованість навантаження і структурну масштабованість [23]. Масштабованість навантаження визначається як здатність гнучкого функціонування, тобто без зайвих затримок і без непродуктивного споживання ресурсів або боротьби за ресурси при легких, помірних або великих навантаженнях, ефективно використовуючи наявні ресурси. Структурна масштабованість, в свою чергу, існує, якщо її функціонування не перешкоджає зростанню кількості об'єктів, які вона охоплює, або, принаймні, не перешкоджатиме цьому протягом обраного періоду часу. В той же час, кількість об'єктів визначає відносність цього визначення, так як має значення поточна кількість, порівняно з кількістю об'єктів у майбутньому. Якщо ключовою особливістю структурної масштабованості, є обмеження зростання лише через просторові та/або структурні міркування, то для масштабованості навантаження ключовим результатом впливу є обмеження продуктивності.

Такі характеристики виглядають цілком очевидними для ІТ-систем, однак, на думку автора, система звітування також має будуватися з урахуванням цих особливостей класифікації масштабованості.

Відсутність можливості масштабування системи фінансового звітування може викликати ряд проблем, які негативно позначаються на ефективності діяльності організацій. На рис. 1 представлено ряд можливих проблем, які пов'язані з масштабуванням та обробкою даних:

Несумісність та неузгодженість: Використання різних інструментів для різних аспектів фінансової звітності може призвести

до несумісності даних між ними. Це може створювати конфлікти та неузгодженості в звітах, що в свою чергу підриває довіру до інформації. Різні системи можуть використовувати різні формати даних, що може призвести до невідповідності даних, – це ускладнює обробку даних і отримання достовірної інформації. Крім того, працівникам може знадобитися витратити час на перехід між системами, що може призвести до зниження продуктивності. Організації можуть витрачати значні кошти на підтримку інтеграції між системами – в даному випадку мова йде про ефективність використання ресурсів.

Щоб мінімізувати проблеми, пов'язані з співіснуванням розрізнених інформаційних систем, організації повинні розробити і впровадити стратегію інтеграції систем. Ця стратегія може включати такі заходи, як:

- оцінка поточних систем та визначення потреб в інтеграції;
- розробка плану інтеграції, який визначає цілі, терміни і бюджет;
- впровадження плану інтеграції;
- відстеження виконання плану інтеграції та внесення необхідних коригувань.

Інтеграція інформаційних систем може бути складним і витратним завданням, але це необхідний крок для підвищення ефективності та продуктивності організації.

Часові затримки та неефективність: Зі зростанням обсягів операцій обробляти дані та генерувати звіти на основі історично сталих практик стає неефективно. Це може призводити до затримок у підготовці фінансової звітності та ускладнювати прийняття рішень на основі актуальної інформації. Якщо декілька десятиліть тому проривом стало використання комп'ютерів для агрегації, обробки та презентації даних, то в останній час необхідним мінімумом, який може забезпечити сталість функції звітування, є комплексний

Проблеми та виклики при роботі з даними та масштабуванням

- Несумісність та неузгодженість
- Часові затримки та неефективність
- Похибки та неточності
- Неспроможність відстеження змін
- Обмежена аналітика та звітність
- Обмежений доступ до даних
- Ризик витоку або втрати даних
- Витрати на ресурси
- Витрати на навчання та підтримку

Рис. 1. Проблеми та виклики при роботі з даними

підхід до роботи з даними, зокрема шляхом використання хмарних засобів.

Хмарні засоби для роботи з даними та інформацією мають ряд переваг у порівнянні з традиційними методами зберігання та обробки даних. Хмарні сервіси дозволяють легко збільшувати або зменшувати кількість ресурсів, доступних для використання, відповідно до потреб. Вони є доступними з будь-якого місця, де є доступ до Інтернету. Це дозволяє користувачам працювати з даними та інформацією з будь-якого пристрою, незалежно від його розташування. Хмарні провайдери інвестують значні кошти в безпеку своїх систем, що допомагає захистити дані та інформацію від несанкціонованого доступу, втрати або крадіжки.

Похибки та неточності: Ручний підхід до роботи з даними підвищує ризик виникнення помилок, які можуть вплинути на точність фінансової звітності. Люди схильні до помилок, особливо коли вони працюють з великими обсягами даних. Крім того, ручна робота може бути повільною і неефективною, що може призвести до того, що помилки залишаться непоміченими. Це може призвести до надання недостовірної інформації та недовіри партнерів, інвесторів та регуляторів.

Неспроможність відстеження змін: У разі відсутності автоматизованої системи може бути важко відстежувати зміни в законодавстві або внутрішніх правилах, які впливають на побудову фінансової звітності. Це може призвести до невідповідності звітності регуляторним вимогам, накладання штрафів та санкцій.

Обмежена аналітика та звітність: Відсутність масштабування може обмежувати можливості аналізу фінансових даних та генерації різноманітних звітів. Це може ускладнити процес виявлення трендів, можливих проблем або можливостей для оптимізації.

Обмежений доступ до даних: Якщо система побудови фінансової звітності не масштабується, це може призвести до обмеження доступу до фінансових даних та звітів лише для певної групи користувачів, що може ускладнити спільну роботу та прийняття рішень.

Ризик витоку або втрати даних: Розрізнені інструменти можуть ускладнити контроль за доступом до фінансових даних та звітів. Це може призвести до витоку конфіденційної інформації або її неналежного використання.

Одним з прикладів знакових змін в регулюванні питання управління даними є запровадження GDPR (General Data Protection Regulation, що в перекладі з англійської означає Загальний регламент про захист даних). GDPR був прийнятий Європейським

парламентом 27 квітня 2016 року і набув чинності 25 травня 2018 року. Він поширюється на всі організації, які обробляють дані громадян ЄС, незалежно від того, де розташовані ці організації. GDPR вимагає від організацій, які обробляють дані громадян ЄС, надавати прозору інформацію про те, як вони обробляють дані, і надавати громадянам право доступу до своїх даних, а також право на виправлення, видалення та обмеження обробки своїх даних.

Такі зміни є яскравою ілюстрацією необхідності належного масштабування систем звітування – адже нові вимоги не були відомі на момент створення більшості систем звітування, і найкраще впоралися з новими викликами ті організації, які змогли розширити та оновити функціонал вже існуючих систем з урахуванням нововведень. Для тих же організацій, які не змогли закласти інструментарій масштабування в свої системи, впровадження правил GDPR стало серйозним ресурсним викликом, особливо враховуючи драконівські штрафи та санкції за недотримання таких правил.

Витрати на ресурси: Ручний процес побудови фінансової звітності може вимагати значних ресурсів, включаючи час та працю співробітників. Це може призвести до зайвих витрат і втрати продуктивності.

Витрати на навчання та підтримку: Використання різних інструментів може вимагати додаткових зусиль для навчання персоналу та підтримки різних систем. Це може призвести до додаткових витрат на навчання та інфраструктуру.

Вищезазначені аспекти підлягають подальшому більш глибокому дослідженню, враховуючи можливий мультиплікативний ефект, який пов'язаний з високим рівнем перехресного впливу одних факторів на інші та в цілому на функцію звітування в організаціях. На думку автора, навіть якщо організація вже використовує автоматизовані інструменти та системи для побудови звітності, важливо підходити до цього процесу із стратегічною перспективою та забезпечити їхню взаємодію та сумісність для досягнення найкращих результатів.

Стійкість та крихкість систем. В свою чергу, аналізуючи поведінку та характеристики систем, науковець та філософ Насім Таліб (Nassim Taleb) висуває визначення поняття крихкості системи (англ. fragile), яка характеризує «як страждає система», коли вона наражається на загрозу руйнування. Результатом крихкості, як правило, є незворотна втрата функціональності [24]. В свою чергу, поняття антикрихкості можна визначити як своєрідний антидот до подій,

які прийнято характеризувати як негативні «чорні лебеді». Дуже важко, а за світоглядною теорією Насім Талеб, фактично неможливо передбачати події появи чорних лебедів, як позитивного, так і негативного виду. Сучасний світ може наростити та удосконалити технічні знання, але він одночасно також зробить речі більш крихкими. В якості проміжного стану між крихкою та антикрихкою системами модно виділити стійку або надійну (від англ. *robust*) систему. І якщо граничні стани системи не можуть характеризуватися як передбачувані або прогнозовані, то стійка система може виступати як ціль при постановці завдання її розробникам.

Слід приймати до уваги той факт, що для досягнення визначених цілей організації повинні ретельно зважувати, в яких випадках масштабування виправдовує себе, а коли ні. Банальне припущення, що «чим більше, тим краще», яке часто зустрічається в концепції управління проектами скоріше за все призведе до неможливості досягнення поставлених цілей. В системах звітування крихкість, як правило, виражається в отриманні такої кількості завдань, які стає неможливо обробляти вчасно та без помилок, наслідком чого є невиконання регуляторних та внутрішніх управлінських вимог. Крихкість виникає, коли щось намагаються зробити одразу великим або підігнати функціонал під певні вимоги, яких раніше не було, а не закласти опцію масштабованості на етапі розробки системи. Часто, дієвим інструментом управління цим ризиком, якщо обрана стратегія його зменшення, є застосування підходу поділу на менші частини великого цілого, якщо таке ціле є крихким.

Іншим яскравим прикладом зовнішніх чинників, які суттєво змінили вимоги до системи звітування в цілому світі є ESG звітність (звітність з екологічних, соціальних та економічних питань від англ. *Environmental, Social, and Corporate Governance*) та звіти з корпоративно-соціальної відповідальності (КСВ). Відповідно до висновків автора, які наведені в останньому дослідженні «фокус звітування все більше зміщується з суто фінансових показників до показників нефінансового характеру, які формуються на

основі соціальних відносин (ESG). Потреби користувачів фінансової інформації в багатьох випадках не забезпечується належним чином, що обумовлює неможливість отримання інформації, яка дозволяє вирішувати та ідентифікувати критичні проблеми або досягати поставлених цілей» [25].

Виходячи з цього, на думку автора, для організацій, які визначили однією зі своїх ключових цілей дотримання концепції сталого розвитку, можна чітко ідентифікувати потребу в побудові інтегрованої системи звітування, яка має враховувати верхньорівневу концепцію антикрихкості.

Висновки. В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що побудова інтегрованої системи звітування має враховувати верхньорівневу концепцію антикрихкості, якщо організація визначила однією зі своїх ключових цілей дотримання концепції сталого розвитку. Поняття антикрихкості визначається як своєрідний антидот до подій, які прийнято характеризувати як «чорні лебеді» і спроможність системи нести в собі такі характеристики є запорукою її належного функціонування на безперервній основі.

Питання масштабованості системи звітування є наріжним каменем, на якому мають будуватися дослідження та розробки підходів при створенні архітектури такої системи. Крихкість виникає, коли щось намагаються зробити одразу великим або підігнати функціонал під певні вимоги, яких раніше не було, ніж закласти опцію масштабованості на етапі розробки системи. В ході роботи ідентифіковано ряд можливих проблем, які пов'язані з питанням масштабування та роботою з інформацією та даними та описано їх вплив.

При цьому, важливим аспектом є прийняття до уваги особливості середовища, в якому знаходяться суб'єкти звітування щоб належним чином врахувати вплив на політики та процедури, які мають застосовуватися в сфері фінансового звітування. Зокрема, при розробці вимог до належного функціонування системи звітування слід розглядати, які концепції звітування розповсюджуються на організацію – або шляхом запровадження чітких правил, або через використання концепції принципів.

Список використаних джерел:

1. Безверхий К.В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства. *Облік і фінанси*. 2014. № 3(65). С. 8–14.
2. Голов С.Ф., Костюченко В.М., Кузіна Р.В. Інтегроване звітування: концепція, методологія та організація : монографія. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2018. 252 с.
3. Корягін М.В., Куцик П.О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : монографія. Київ : Інтерсервіс, 2016. 276 с.

4. Roberts C., Weetman P., Gordon P. International corporate reporting: a comparative approach. 4th ed. Harlow, United Kingdom : FT Prentice Hall, 2008. 704 p.
5. David J. Cooper, Wayne Morgan. Meeting the evolving corporate reporting needs of government and society: arguments for a deliberative approach to accounting rule making, *Accounting and Business Research*. 2013. Vol. 43. No. 4. P. 418–441. DOI: <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.794411> (дата звернення: 05.05.2023).
6. Bosi M.K., Lajuni N., Wellfren A.C., Lim T.S. Sustainability reporting through environmental, social, and governance: a bibliometric review. *Sustainability*. 2022. Vol. 14. No. 19. DOI: <https://doi.org/10.3390/su141912071> (дата звернення: 05.05.2023).
7. Gond J.-P. Grubnic S., Herzig C., Moon J. Configuring Management Control Systems: Theorising the Integration of Strategy and Sustainability. *Management Accounting Research*. 2012. Vol. 23. No. 3. P. 205–223. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2012.06.003> (дата звернення: 05.08.2023).
8. Elkington J. Accounting for the triple bottom line. *Measuring Business Excellence*. 1998. Vol. 2. No. 3. P. 18–22. DOI: <https://doi.org/10.1108/eb025539> (дата звернення: 05.08.2023).
9. Herremans I.M., Nazari J.A. Sustainability Reporting Driving Forces and Management Control Systems. *Journal of Management Accounting Research*. 2016. Vol. 28. No. 2. P. 103–124. DOI: <https://doi.org/10.2308/jmar-51470> (дата звернення: 05.08.2023).
10. Said Hassan A. Corporate financial reporting complexity: recommendations for improvement. *Review of Business*. 2011. Vol. 31, No. 2. P. 69. URL: <https://link.gale.com/apps/doc/A267204747/AONE?u=anon~95d7edde&sid=googleScholar&xid=75bbaa9d> (дата звернення: 05.08.2023).
11. Our Purpose. URL: <https://www.frc.org.uk/about-the-frc/our-purpose> (дата звернення: 12.08.2023).
12. Our Goals. URL: <https://www.sec.gov/our-goals> (дата звернення: 12.08.2023).
13. Положення про Міністерство фінансів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.08.2014 № 375. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%D0%BF#Text> (дата звернення: 16.08.2023).
14. Про Національний банк України : Закон України від 1999 № 29. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (дата звернення: 20.08.2023).
15. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. Fraudulent financial reporting: fresh thinking. URL: <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/audit-and-assurance/the-future-of-audit/fraudulent-financial-reporting-fresh-thinking.ashx> (дата звернення: 29.07.2023).
16. Benston G., Bromwich M., Wagenhofer A. Principles -Versus Rules- Based Accounting Standards: the FASB's Standard Setting Strategy. *Abacus*. 2006. Vol. 42. No. 2. P. 165–188.
17. McLean B. and Elkind P. The Smartest Guys in the Room. Penguin Books, 2004. 464 p.
18. Wagner S. and Dittmar L. The Unexpected Benefits of Sarbanes-Oxley. *Harvard Business Review*. 2006. Vol. 4. URL: <https://hbr.org/2006/04/the-unexpected-benefits-of-sarbanes-oxley> (дата звернення: 16.08.2023).
19. Skotarczyk Mitchell A. The Effect of Culture on the Implementation of International Financial Reporting Standards. 2011. 165 p. URL: https://scholarship.claremont.edu/cmc_theses/165 (дата звернення: 16.08.2023).
20. Wiener N. Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine. Cambridge, Massachusetts : The MIT Press; Fourth printing, 1985. 212 p.
21. What Is Scalability? URL: <https://www.linkedin.com/pulse/what-scalability-bent-flyvbjerg-%E5%82%85%E4%BB%A5%E6%96%8C/> (дата звернення: 19.08.2023).
22. Ansar A., Flyvbjerg B., Budzier A. and Lunn D. Big Is Fragile: An Attempt at Theorizing Scale. *The Oxford Handbook of Megaproject Management*. 2017. Chapter 4. P. 60–95.
23. Bondi A.B. Characteristics of scalability and their impact on performance. Proceedings of the 2nd International Workshop on Software and Performance. 2000. P. 195–203. DOI: <https://doi.org/10.1145/350391.350432> (дата звернення: 20.08.2023).
24. Taleb Nassim N. Antifragile: Things That Gain From Disorder. New York : Random House Trade Paperbacks, 2014. 519 p.
25. Білобловський С.В. Розвиток концептуальних основ звітування – питання сталого розвитку або регуляторне зобов'язання. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Економічні науки*. 2023. № 2. DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/69-13>

References:

1. Bezverkhyi K. V. (2014) Metodichni zasady formuvannia intehrovanoi zvitnosti pidpriemstva [Methodological principles of the formation of integrated reporting of the enterprise]. *Accounting and finances*, no. 3(65), pp. 8–14. (in Ukrainian)
2. Holov P.F., Kostiuhenko V.M., Kuzina R.V. (2018) *Intehrovane zvituvannia: kontseptsii, metodolohiia ta orhanizatsiia: monohrafiia* [Integrated reporting: concept, methodology and organization: monograph]. Kherson: "Helvetica" Publishing House, 252 p. (in Ukrainian)
3. Koriahin M.V., Kutsyk P.O. (2016) *Problemy ta perspektyvy rozvytku bukhgalterskoi zvitnosti: monohrafiia* [Problems and prospects for the development of accounting reporting: monograph]. Kyiv: Interservice, 276 p. (in Ukrainian)

4. Roberts C., Weetman P., Gordon P. (2008) *International corporate reporting: a comparative approach*. 4th ed. Harlow, United Kingdom: FT Prentice Hall, 704 p.
5. David J. Cooper & Wayne Morgan (2013) Meeting the evolving corporate reporting needs of government and society: arguments for a deliberative approach to accounting rule making. *Accounting and Business Research*, vol. 43, no. 4, pp. 418–441. DOI: <https://doi.org/10.1080/00014788.2013.794411> (accessed May 5, 2023).
6. Bosi M.K., Lajuni N., Wellfren A.C., Lim T.S. (2022) Sustainability reporting through environmental, social, and governance: a bibliometric review. *Sustainability*, vol. 14, no. 19. DOI: <https://doi.org/10.3390/su141912071> (accessed May 5, 2023).
7. Gond J.-P. Grubnic S., Herzig C., Moon J. (2012) Configuring Management Control Systems: Theorising the Integration of Strategy and Sustainability. *Management Accounting Research*, vol. 23, no. 3, pp. 205–223. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.mar.2012.06.003> (accessed August 5, 2023).
8. Elkington J. (1998) Accounting for the triple bottom line. *Measuring Business Excellence*, vol. 2, no. 3, pp. 18–22. DOI: <https://doi.org/10.1108/eb025539> (accessed August 5, 2023).
9. Herremans I.M., Nazari J.A. (2016) Sustainability Reporting Driving Forces and Management Control Systems. *Journal of Management Accounting Research*, vol. 28, no. 2, pp. 103–124. DOI: <https://doi.org/10.2308/jmar-51470> (accessed August 5, 2023).
10. Said Hassan A. (2016) Corporate financial reporting complexity: recommendations for improvement. *Review of Business*, vol. 31, no. 2, pp. 69. Available at: <https://link.gale.com/apps/doc/A267204747/AONE?u=anon~95d7edde&sid=googleScholar&xid=75bbaa9d> (accessed August 5, 2023).
11. Our Purpose. Available at: <https://www.frc.org.uk/about-the-frc/our-purpose> (accessed August 12, 2023).
12. Our Goals. Available at: <https://www.sec.gov/our-goals> (accessed August 12, 2023).
13. Polozhennja pro Ministerstvo finansiv Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy [Regulation on The Ministry of Finance of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine] 20.08.2014 No. 375. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%D0%BF#Text> (accessed August 16, 2023).
14. Pro Nacionaljnyj bank Ukrainy: Zakon Ukrainy [About the National Bank of Ukraine: Law of Ukraine], 1999, No. 29. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (accessed August 20, 2023).
15. The Institute of Chartered Accountants in England and Wales. Fraudulent financial reporting: fresh thinking. Available at: <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/audit-and-assurance/the-future-of-audit/fraudulent-financial-reporting-fresh-thinking.ashx> (accessed July 29, 2023).
16. Benston G., Bromwich M., Wagenhofer A. (2006) Principles – Versus Rules – Based Accounting Standards: The FASB's Standard Setting Strategy. *Abacus*, vol. 42, no. 2, pp. 165–188.
17. McLean B. and Elkind P. (2004) *The Smartest Guys in the Room*. Penguin Books, 464 p.
18. Wagner S. and Dittmar L. (2006) The Unexpected Benefits of Sarbanes-Oxley. *Harvard Business Review*, vol. 4. Available at: <https://hbr.org/2006/04/the-unexpected-benefits-of-sarbanes-oxley> (accessed August 16, 2023).
19. Skotarczyk Mitchell A. (2011) *The Effect of Culture on the Implementation of International Financial Reporting Standards*. CMC Senior Theses, 165 p. Available at: https://scholarship.claremont.edu/cmc_theses/165 (accessed August 16, 2023).
20. Wiener N. (1985) *Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press; Fourth printing, 212 p.
21. What Is Scalability? Available at: <https://www.linkedin.com/pulse/what-scalability-bent-flyvbjerg-%E5%82%85%E4%BB%A5%E6%96%8C-/> (accessed August 19, 2023).
22. Ansar A., Flyvbjerg B., Budzier A. and Lunn D. n (2017) Big Is Fragile: An Attempt at Theorizing Scale. *The Oxford Handbook of Megaproject Management*, ch. 4, pp. 60–95.
23. Bondi A.B. (2000) Characteristics of scalability and their impact on performance. *Proceedings of the 2nd International Workshop on Software and Performance*, pp. 195–203. DOI: <https://doi.org/10.1145/350391.350432> (accessed August 20, 2023).
24. Taleb Nassim N. (2014) *Antifragile: Things That Gain From Disorder*. New York: Random House Trade Paperbacks, 519 p.
25. Biloblovskiy S.V. (2023) Evolving of reporting frameworks – issue of sustainability or regulatory burden. *Scientific Works of Interregional Academy of Personnel Management. Economic Sciences*, no. 2. DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/69-13>

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/71-13>
УДК 339.7

Палінчак М. М.

доктор політичних наук, професор,
декан факультету міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет

П'янков С. І.

студент факультету міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет

Юдін М. А.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет

Palinchak Mykola

Doctor of Political Science, Professor,
Dean of the Faculty of International Economic Relations,
Uzhhorod National University

Piankov Stanislav

Student of the Faculty of International Economic Relations,
Uzhhorod National University

Yudin Maxim

Postgraduate Student of International Economic Relations Department,
Uzhhorod National University

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН У МИТНІЙ СФЕРІ

CONCEPT AND ESSENCE OF INTERNATIONAL COOPERATION OF COUNTRIES IN THE CUSTOMS SPHERE

Наукова стаття ретельно розглядає поняття та сутність міжнародного співробітництва країн у митній сфері. Систематично аналізуються ключові аспекти та теоретичні визначення міжнародного співробітництва, зокрема у контексті митної діяльності, яка визначається взаємодією міжнародних партнерів у сфері торгівлі та економічних відносин. Стаття розкриває основні принципи та інструменти, які використовуються у митній сфері для забезпечення ефективного міжнародного співробітництва. Зосереджуючись на прикладах практичної реалізації, вона досліджує взаємодію країн у справжніх умовах та визначає фактори, що впливають на успішність співпраці в митних аспектах. Стаття може слугувати важливим внеском у розуміння та вдосконалення міжнародного співробітництва у митній сфері, сприяючи формулюванню пропозицій для оптимізації процесів митного контролю та поліпшення торгових відносин між державами.

Ключові слова: міжнародне співробітництво, митна сфера, міжнародні зв'язки, економіка, міжнародні договори.

In the changing environment of globalisation and the growing volume of international trade, the concept and essence of international cooperation between countries in the customs area are becoming the subject of careful analysis and study. Despite the obvious importance of such cooperation for improving trade relations and promoting economic development, there are significant problems that call into question the effectiveness and level of cooperation between countries in customs aspects. The study of these and other problems will help to identify ways to optimise international cooperation in the customs area, contributing to the improvement of conditions for the development of effective and sustainable trade relations between countries. The scientific article thoroughly examines the concept and essence of international cooperation of countries in the customs sphere. The key aspects and theoretical definitions of international cooperation are systematically analysed, in particular in the context of customs activities, which are determined by the interaction of international partners in the field of trade and economic relations. The article reveals the main principles and instruments used in the customs sphere to ensure effective international cooperation. Focusing on examples of practical implementation, it examines the interaction of countries in real-life conditions and identifies the factors that influence the success of cooperation in customs aspects. The article can serve as an important contribution to the understanding and improvement of international cooperation in the customs area, contributing to the formulation of proposals for optimising customs control processes and improving trade relations between states. International cooperation in the customs area is primarily international

cooperation on economic issues. Currently, it is impossible to imagine a country that does not cooperate with other states on customs policy issues. In accordance with the Regulation on the State Customs Service, the State Customs Service implements the state customs policy and the state policy in the field of combating offences in the application of customs legislation.

Keywords: *international cooperation, customs, international relations, economy, international treaties.*

Постановка проблеми. У змінних умовах глобалізації та зростаючого обсягу міжнародної торгівлі, поняття та сутність міжнародного співробітництва країн у митній сфері стають об'єктом ретельного аналізу та вивчення. Незважаючи на очевидну важливість такої співпраці для поліпшення торгових відносин та сприяння економічному розвитку, існують значні проблеми, які ставлять під сумнів ефективність і рівень взаємодії між країнами у митних аспектах. Дослідження цих та інших проблем дозволить визначити шляхи оптимізації міжнародного співробітництва країн у митній сфері, сприяючи поліпшенню умов для розвитку ефективних та стійких торговельних відносин між країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження наукової праці стали праці вітчизняних і зарубіжних науковців, які вивчали міжнародне співробітництво у митній сфері такі, як: В. Буткевич, О. Задорожній, В. Мицик, К. Сандровський, С. Перепьолкін та інші.

Мета статті: визначення сутності міжнародного співробітництва у митній діяльності між країнами, окреслення принципів засад її здійснення та форм виконання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародне співробітництво у митній сфері – це насамперед міжнародне співробітництво по економічним питанням. Наразі неможливо собі уявити країну, яка б не здійснювала співробітництво з іншими державами по питанням митної політики. Відповідно до Положення про Державну митну службу, Держмитслужба реалізує державну митну політику, державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування законодавства з питань митної справи. Згідно ст. 7 МК України, під митною справою розуміють, у першу чергу, переміщення товарів через митний кордон України з дотриманням відповідного порядку та умов, проведення контролю та належного оформлення таких товарів, а також здійснення інших заходів, направлених на реалізацію державної митної політики. Виходить, митні органи України здійснюють свої повноваження у сфері переміщення товарів через митний кордон України, тобто в процесі зовнішньоекономічної політики. Отже, міжнародне співробітництво у сфері митної діяльності виступає частиною міжнародного

економічного співробітництва зовнішньополітичних відомств будь-якої країни.

Твердження про те, що дана діяльність характерна для будь-якої країни базується на тому, що наразі люба країна вступає у торговельні відносини з іншими державами, навіть тими, які вважаються закриті. Наприклад, Північна Корея завжди залежала від зовнішньої торгівлі. Це було наочно продемонстровано в 1990-і роки, коли північно-кореїська промисловість фактично зупинилася після того, як країна раптово втратила можливість вести торгівлю з СРСР і соцтабором. Наразі вона веде інтенсивну торгівлю з Китаєм. Там, де йде торгівля між країнами, там, звичайно йде митний контроль, оскільки держава повинна бути в курсі цих торговельних операцій. Як мінімум для того, щоби зібрати мито з товарів, які ввозяться чи проконтролювати ті товари, які вивозяться (можливо, серед них є заборонені до вивозу) [4].

Таким чином, міжнародне співробітництво у митній сфері виступає співпрацею держав на зовнішньоекономічній арені у зв'язку із транснаціональним характером багатьох цивільно-правових та господарсько-правових угод. Але таке співробітництво має тривалу історію, вивчення якого дасть можливість зрозуміти закономірність його становлення як важливого напрямку співпраці сучасних держав.

Питаннями становлення міжнародної співпраці у митній сфері переймалися багато науковців, серед таких вчених, як В. Г. Буткевич, О. В. Задорожній, В. В. Мицик, К. К. Сандровський та інші. Якщо проаналізувати їхні думки, то такий розділ міжнародного публічного права як міжнародне митне право, що регулює співпрацю держав у митній сфері виник в кінці XIX – початку XX ст. Подібна теза базується на тій думці, що формування співробітництва між державами у митній сфері почалося з пов'язано з виникненням міжнародних організацій, установчі документи яких дозволяють проводити митну співпрацю.

На нашу думку, з таким поглядом на історію формування міжнародної співпраці в митній сфері неможливо погодитися. Справа у тому, що держави мали між собою торговельні відносини з того часу як вони виникали. Ці відносини сягають у глибоку давнину. Варто згадати як під час Пелопоннеських воєн між Афінами та Спартою було знищено майже все

сільське господарство на материковій Греції, що дало різкий скачок експорту зерна з міст-держав Північного Причорномор'я. Саме завдяки такій торгівлі зерновими вони збагачувалися, що не залишилося поза увагою кочових племен на території України – скіфів. Вони також почали вести торгівлю з греками, але хутром та рабами, що згодом привело до появи політичної держави у скіфів.

В кінці XIX ст. тільки з'являються перші міжнародні організації з питань митної діяльності, але це не означає, що до цього часу міжнародне право їх не регулювало. Регулювало, але на двосторонній основі, а не на колективній через діяльність постійно діючої інституції. До появи міжнародних митних організацій, міжнародне співробітництво існувало. Не можна вказати, з якої саме дати воно почалося, але те, що не з XIX ст. це точно.

Виникнення міжнародного митного співробітництва залежало від виникнення і розвитку зовнішньої торгівлі і відповідно співробітництва держав з торговельних питань. Міжнародні митні відносини тісно пов'язані з міжнародними торговельними відносинами, оскільки митна справа опосередковує міжнародну торгівлю. Всі товари, що переміщуються в рамках міжнародної торгівлі через митні кордони держав, переміщуються і переміщалися з дотриманням певного порядку такого переміщення, тобто при виконанні всіх митних формальностей. Тому природно, що міжнародне митне співробітництво веде свій відлік з появи міжнародного торговельного співробітництва. Відносини міжнародного митного співробітництва завжди були складовою частиною міжнародного торговельного співробітництва. З розвитком міжнародно-правового регулювання міжнародних торговельних відносин пов'язана і поява перших міжнародних договорів з митних питань як джерел міжнародного митного права – правової форми міжнародного митного співробітництва.

Про існування тривалого періоду в історії міжнародного митного співробітництва говорить той факт, що перші договори з між державами, які вирішують митні питання відносяться до XVI ст.

Взагалі історію міжнародної співпраці в митній діяльності можна поділити на чотири етапи.

Перший етап митної співпраці між державами є найдовшим. Його часові рамки можна окреслити як від найдавніших часів до кін. XIX в. Тоді митна співпраця не базувалася на багатосторонніх міжнародних договорах, а носила радше спорадичний характер у вигляді двосторонніх зв'язків між двома країнами. Така співпраця базувалася на

торгівельних зв'язках окремих держав.

В історії нашої країни були випадки, коли в далеку давнину уклалися міжнародні договори, якими регулювалися митні питання, правила ввозу товару та його вивезення. Так, загальновідомо, що джерелом права в Київській Русі були русько-візантійські договори. Зокрема, за русько-візантійським договором 907 р., текст якого, нажаль, не зберігся, руські купці отримували право вести безмитну торгівлю на території Візантійської імперії. Про існування цього договору дізнаємося з «Повісті временних літ», яка детально описує переможний похід князя Олега на Константинополь.

На початку XVIII ст. між Англією та Португалією був укладений договір (1703 р.), який підтвердив дію англо-португальського договору 1373 року. Останній договір було підписано між королем Англії Едуардом III та королівським подружжям Португалії Фердинандом та Елеонорою і вважається найдавнішим чинним договором у світі наразі. Важливим договір 1703 року є тим, що додатком до нього став договір Метуена, відповідно до якого Англія отримувала право ввозити безмитно в Португалію свої вовняні вироби, що раніше не дозволялося ніяким державам. В обмін на це Португалія отримувала право ввозити в Англію свої вина на пільгових умовах (знижка мита на 1/3 в порівнянні з митом, що стягувалася з французьких вин). Отже, уже на початку XVIII ст. починають укладатися спеціальні договори, предметом яких стають митні питання. Це свідчить про існування міжнародно-правового регулювання, а відтак і співробітництва в митній сфері, задовго до появи перших міжнародних організацій по питанням митної політики.

Другий етап співробітництва у митній сфері між країнами починається з 1891 року. У цей рік була сформована перша в світі міжнародна організація, яка займалася вирішенням власне митними питаннями: Міжнародний союз для публікації митних тарифів. Відтепер митна співпраця отримала інституційне оформлення, яке дозволяло вирішувати митні питання та проблеми на регулярній основі, не чекаючи підписання двосторонніх договорів. Поступово відбувається універсальна регламентування митних питань, для чого утворюються деякі органи та міжурядові організації по питанням співробітництва в митній справі. Указаний період тривав до 40-х рр. XX ст. Якщо дати його коротку характеристику, то він був доволі позитивним, бо в його межах були закладені міжнародні механізми співпраці країн у митній сфері на постійних засадах, де митні проблеми

вирішувалися державами колегіально. Для цього країни проводили обмін митною інформацією (напр., розмір митних тарифів), що заклало основи інформаційного забезпечення міжнародної митної співпраці [1].

Як зазначає вітчизняний вчений С. Перепьолкін інформаційна діяльність Міжнародного союзу з публікації митних тарифів зумовила зміни у відносинах між країнами поступово. Певною мірою на заваді цьому стала Перша світова війна, завершення якої поновило роботу країн над утворенням універсальних міжнародних норм у сфері митної співпраці. Для досягнення означених цілей ЛН регулярно проводила міжнародні конференції. Проте, хоча такі конференції й скликалися, але задекларованих ними цілей досягалося вкрай рідко. Так, жодною з держав не було підписано розроблений у 1924 р. проєкт типової номенклатури митного тарифу, яка містила близько 200 найменувань товарів. Або, нульовим результатом відзначилася в 1925 року міжнародна конференція в Китаї, яка мала досягнути для нього митну автономію з 1 січня 1929 р., але механізмів для забезпечення даної автономії не було розроблено (Китай відмовив прийняти рішення стосовно негайного введення надбавок до існуючого низького митного тарифу) [3, с. 29–30].

Третій етап, розвитку міжнародного митного співробітництва починається з 1940-х рр. Країни усвідомили, що митна співпраця, в основі якої лежить інформування по митним питанням, неефективна. Особливо це стало відчутно по завершенні Другої світової війни, бо інтенсифікуються проблеми в світовій економіці. Їх вирішення потребує комплексного підходу, започаткованого в міжнародному економічному механізмі. Наукові досягнення істотно змінили карту торгівлі в світі, де на перші позиції виходить оброблювана продукція. Номенклатура готового товару постійно збільшується, що веде до збільшення обсягів переміщуваних товарів через митні кордони багатьох країн світу. Міжнародні економічні відносини стають більш жвавими, що в підсумку на порядок денний поставило питання розробки міжнародних митних правил (стандартних правил), уніфікованих митних процедур і єдиної класифікації та кодування товарів. І головне, щоб дані питання вирішувалися виключно однією міжнародною митною організацією, спеціально для цього створеною. Ось чому згодом була розроблена Конвенція про створення РМС (15 грудня 1950 р.). РМС мала забезпечити вдосконалення митного законодавства країн світу, покращити використання

митної техніки та зблизити митні системи країн світу. Перше засідання РМС було проведено 26 січня 1953 р. у Брюсселі, де були представники 17 країн світу. Саме цей день згодом почнуть відзначати як Міжнародний день митника (26 січня).

Вважається, що найбільшим досягненням у сфері митної співпраці на міжнародному рівні є укладення Міжнародної конвенції про спрощення митних формальностей. До підписання цієї конвенції нерідко країни для недопущення ввезення товару або його вивезення ускладнювали формальні процедури при митному оформленні товарів. Так, наприклад, напередодні Першої світової війни, Австро-Угорщина, не підвищуючи митного тарифу, встановила такі спеціальні правила (митні формальності) для ввезення свиней із Сербії, що значна кількість свиней гинула на митних пунктах. В свою чергу Франція, у 20-х роках, посилюючись на відсутність у митному тарифі (на товари для ввезення) пілососів, почала обкладати їх імпортомним митом прирівнявши за назвою до машин, що завдавало шкоди інтересам Німеччини як імпортера цього товару до Франції [3, с. 30].

Четвертий період митної співпраці між країнами світу бере свій початок з 1994 р. та триває до наших днів. Характеризується даний період утворенням найбільш відомих міжнародних організацій у сфері торгівлі, зокрема СОТ. У свою чергу РМС перетворюється на ВМО – Всесвітня митна організація. Уніфікація та гармонізація митних правил і процедур ще більш посилилася, що це дало змогу утворити у межах міжнародного права окремої її галузі: міжнародного митного права. Були сформовані його основні норми, принципи, визначені цілі та завдання правового регулювання. Широко представлена така форма митної співпраці між країнами як надання допомоги в митній справі професійними та технічними працівниками.

Таким чином, можна зробити висновок, що міжнародна співпраця держав у митній сфері сягає глибокої давнини та пов'язується із існуванням міжнародної торгівлі. В процесі розвитку цієї торгівлі та зміцнення діяльності держав у питаннях митної справи, виникали різного роду форми міжнародного митного співробітництва: від індивідуальних до колективних на постійній основі.

Дослідивши історію становлення міжнародного митного співробітництва, варто тепер розкрити його поняття та сутність.

«Міжнародне співробітництво» як поняття дуже часто використовується в правовій літературі з міжнародного права навчального та

наукового характеру як один з базових термінів, але його безпосередній зміст розкривається дуже рідко. Його також використовують в законодавчих актах в останніх главах кодифікованих законів. Наприклад, глава 78 МК України називається «Міжнародне співробітництво з питань митної справи», де ст. 563 вказує, що участь України у міжнародному співробітництві з питань митної справи є складовою частиною її зовнішньополітичної діяльності. Отже, перед тим як визначити, що таке міжнародне співробітництво у митній діяльності, спочатку розберемося з терміном «міжнародне співробітництво» [2].

На міжнародне співробітництво треба дивитися як на цілеспрямовану діяльність, яка поєднує учасників міжнародних відносин, скеровуючи їх поведінку в певній сфері міжнародного життя та певній галузі міжнародного права. Міжнародна співробітниця – це альтернатива міжнародної конфронтації. Останнє базується на використанні сили, а перше – на усвідомленому розумінні й довірі, де держави намагаються досягнути спільних інтересів, особливо, якщо самостійного цього не вийде зробити ніяк.

Міжнародне співробітництво – це поведінка країн, яка направлена на погоджене вирішення ними певних питань у сфері міжнародного життя, де країни пробують досягти не тільки національні інтереси, але намагаються скоординувати свою поведінку у глобальному світі таким чином, щоб не опинитися в умовах міжнародної ізоляції. Глобалізація таким чином перекроїла міжнародні економічні відносини, що міжнародна ізоляція може сильно зашкодити економічним, політичним, культурним та іншим держави. Зокрема, міжнародна ізоляція Росії, яка розпочала агресивну війну в Європі проти України, призвела до значних економічних втрат, позбавивши її суттєвих доходів від міжнародної торгівлі.

Принцип співробітництва як важливий принцип міжнародного права був сформульований Декларацією про принципи міжнародного права, що стосуються дружніх відносин та співробітництва між державами відповідно до Статуту Організації Об'єднаних Націй 1970 р. Даний принцип зобов'язує держави співробітничати один з одним, не дивлячись на те, які у них сформувалися політичні, економічні та соціальні системи. Визначено основні напрямки співробітництва у даній Декларації:

1. Задля підтримання міжнародного миру та безпеки країни повинні співпрацювати між собою.

2. Задля поваги і дотримання прав людини та основних свобод держави повинні між собою співпрацювати, щоб не допустити расову дискримінацію, релігійну нетерпимість чи інших

форм прояву порушення основних прав людини.

3. Держави здійснюють свої міжнародні відносини в економічній, соціальній, культурній, технічній та торгової областях відповідно до принципів суверенної рівності і невтручання.

4. Держави-члени Організації Об'єднаних Націй зобов'язані у співпраці з Організацією Об'єднаних Націй приймати спільні та індивідуальні заходи, передбачені відповідними положеннями Статуту.

Як бачимо, одним із напрямків є економічний, тобто має відношення до митної діяльності.

Таким чином, міжнародне співробітництво по митних питаннях базується на одному із основних принципів міжнародного права, відповідно до якого держави, поважаючи суверенітет один одної, повинні спільними зусиллями забезпечити безперешкодне переміщення товару через митний кордон одна одної.

Варто відзначити, що становлення та розвиток міжнародного співробітництва у митній сфері носить об'єктивний та неминучий характер. Справа у тому, що суспільні відносини зі сфери міжнародного співробітництва по митній справі знаходяться над суверенітетом країни, а тому це їх підштовхує до спільної координації у питаннях митної справи. Митна справа у міжнародно-правовому вимірі є необхідною умовою її ефективного безконфліктного існування і розвитку. Вона базується на транскордонному переміщенні особами товарів. Держави повинні узгоджувати свої дії щодо регулювання процесів переміщення товарів через свої митні кордони. Варто застерегти, але митні та державні кордони не завжди співпадають. Справа в тому, що митним кордоном країни є межа, що відмежовує митну територію від навколишніх територій і морів. Як правило, митний та державний кордони співпадають, проте буває, що митний кордон може просунутися в середину держави (зокрема, при існуванні вільних економічних зон) або вийти за її межі (якщо декілька країн утворили митний союз).

Міжнародне співробітництво у митній сфері переслідує досягнення ряду важливих цілей.

По-перше, держави здійснюють захист своєї економіки та забезпечують безпеку по інших напрямках. Зокрема, проводиться митний контроль заборонених до ввезення товарів на територію цієї держави, а також контролюється вивезення з території держави товарів, які не можна вивозити. Митними пільгами можна стимулювати до ввезення товарів першої необхідності. Так, Кабінет Міністрів України вніс зміни до постанови від 20 березня 2020 року № 224, якою затверджено

перелік лікарських засобів і медичних виробів, які звільняються від сплати ввізного мита та податку на додану вартість. Одним із таких препаратів стали вакцини проти гострої респіраторної хвороби COVID-19, викликані коронавірусом SARS-CoV-2.

По-друге, відбувається формування єдиного правового механізму щодо регулювання митних відносин, оскільки здійснюється між державами узгодження митних систем країн. Проходить становлення митних технологій на рівні міжнародних стандартів.

По-третє, митна співпраця між країнами сприяє розвитку міжнародної торгівлі. Якщо митні процедури і правила не переобтяжені формальностями та сприяють прискореному переходу товару через митний кордон, це буде полегшувати та розширяти сфери торгівлі між країнами, особливо, якщо буде мати місце взаємне визнання митних документів.

По-четверте, митні органи всіх країн світу ведуть боротьбу з контрабандою, іншими порушеннями митних правил, а для цього необхідна міжнародна співпраця у митній сфері.

Взаємодія держав у митних питаннях виливається в укладення різного роду міжнародних договорів, які виступають джерелом міжнародно-правових митних норм, тобто правил, які і складають особливу сукупність міжнародно-правових норм, що утворили самостійну галузь міжнародного публічного

права – міжнародне митне право. Фактично міжнародне митне право є правовою формою існування міжнародного митного співробітництва. Міжнародне митне співробітництво виступає змістом, а міжнародне митне право формою. Вони між собою нерозривно взаємопов'язані [5].

О. С. Нагорічна та В. В. Слободян вказують, що міжнародне співробітництво в галузі митної справи здійснюється в певних формах. Під формами співпраці розуміються ті межі, в яких здійснюється співробітництво між державами. Можна виділити такі основні форми міжнародного співробітництва в галузі митної справи:

1) співробітництво в межах міжнародних організацій;

2) співробітництво шляхом укладання міжнародних угод;

3) співробітництво шляхом укладання міждержавних угод або союзів держав (ЄС, ГУАМ, Великобританія тощо);

4) співробітництво в межах міжнародних конференцій.

Висновки. Таким чином, без митної справи неможливе формування стабільних та широких міжнародних торговельних зв'язків. Налагоджена та ефективна робота митних органів стає тим засобом, що веде до поглиблення економічної справ праці країн. В інакшому разі їх робота створює цим процесам перепони, які нерідко можуть призвести до війни між країнами.

Список використаних джерел:

1. Буткевич В. Г., Мицик В. В., Задорожній О. В. Міжнародне право. Основи теорії : підручник. Київ : Либідь, 2002. 608 с.
2. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2012. № 44-45, № 46-47, № 48. Ст. 552.
3. Перепьолкін С. Історія міжнародного митного права: 1891 р. і дотепер. *Evropsky politicky a pravni diskurz*. 2015. Volume 2. Issue 2. P. 28–33.
4. Положення про Державну митну службу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.03.2019 № 227. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/227-2019-%D0%BF#n209>
5. Declaration on Principles of International Law concerning Friendly Relations and Cooperation among States in accordance with the Charter of the United Nations, 1970. URL: <https://digitallibrary.un.org/record/202170>

References:

1. Butkevych V. G., Mytsyk V. V., Zadorozhnyi O. V. (2002) *Mizhnarodne pravo. Osnovy teorii: pidruchnyk* [International Law. Fundamentals of theory: textbook]. Kyiv: Lybid, 608 p.
2. Mytnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 13.03.2012 № 4495-VI [Customs Code of Ukraine: Law of Ukraine of 13.03.2012 No. 4495-VI]. *Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2012. No. 44-45, No. 46-47, No. 48. Art. 552.
3. Perepelkin S. (2015) *Istoriia mizhnarodnoho mytnoho prava: 1891 r. i doteper* [History of International Customs Law: 1891 to the present]. *Evropsky politicky a pravni diskurz*, vol. 2, issue 2, pp. 28–33.
4. Polozhennia pro Derzhavnu mytnu sluzhbu Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 06.03.2019 № 227 [Regulation on the State Customs Service of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 06.03.2019 No. 227]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/227-2019-%D0%BF#n209>
5. Declaration on Principles of International Law concerning Friendly Relations and Cooperation among States in accordance with the Charter of the United Nations, 1970. Available at: <https://digitallibrary.un.org/record/202170>

Наукове видання

**НАУКОВІ ПРАЦІ
МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 4 (71), 2023

Засновано 2001 року
Видання виходить 6 разів на рік

Відповідальний за випуск *Т. К. Валицька*
Коректор *А. А. Тютюнник*
Комп'ютерне верстання *В. О. Удовиченко*

Підписано до друку 20.10.2023 р.
Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 11,63.
Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
65101, Україна, м. Одеса, вул. Інглєзі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 7623 від 22.06.2022 р.