



**НАУКОВІ ЗАПИСКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Серію засновано 08.09.1999 р.

№ 22(50)

Науковий журнал
(щоквартальник)

Острог
Видавництво Національного університету «Острозька академія»
2021

Науковий журнал «Наукові записки Національного університету «Острозька академія» серія «Економіка»»

Засновано 08.09.1999 року Національним університетом «Острозька академія»
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 21245-11045P від 12 березня 2015 р.

Журнал додано до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу Міністерства освіти і науки України № 515 від 16 травня 2016 р.

Журнал зареєстровано в Міжнародному центрі періодичних видань
(ISSN International Centre. Paris, France): ISSN 2311-5149 (друкований)

Журнал входить до «Переліку наукових фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України № 975 від 11.07.2019 – категорія «Б»

Журнал додано до міжнародних наукометричних баз і каталогів наукових видань:

INDEX COPERNICUS (ICV 2017 = 74,48)
EBSCO Publishing, Inc.
ResearchBib
Ulrichsweb (Ulrich's Periodicals Directory)
DOI: 10.25264/2311-5149

Google Академія (h-індекс 9)
Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського
Бібліометрика української науки
Україніка наукова
Український реферативний журнал «Джерело»

Надруковано за ухвалою вченої ради Національного університету «Острозька академія»
(протокол № 2 від 29 вересня 2021 року)

Засновник журналу: Національний університет «Острозька академія»;
Видавець: видавництво Національного університету «Острозька академія».

Редакційна колегія:

Шулик Ю. В. (головний редактор, к. е. н., доц., Острого, Україна); yuliia.shulyk@oa.edu.ua;
Козак Л. В. (д. е. н., доц., заступник головного редактора, Острого, Україна); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Дем'яничук О. І. (д. е. н., доц., відповідальний редактор, Острого, Україна); olha.demianchuk@oa.edu.ua.
Аверкіна М. Ф. (д. е. н., проф., Острого, Україна); maryna.averkyna@oa.edu.ua;
Бранч Джон (д. е. н., Ann Arbor, Мічиган, США); jdbranch@umich.edu;
Вітлінський В. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); wite101@meta.ua;
Гарі Кук (д. е. н., проф., Ліверпуль, Великобританія); g.cook@hull.ac.uk;
Іванчук Н.В. (к. е. н., доц., Острого, Україна); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Кнейслер О. В. (д. е. н., проф., Тернопіль, Україна); olgakne@gmail.com;
Кондратенко Н. О. (д. е. н., проф., Харків, Україна); 2123kondratenko@gmail.com;
Кривецька О. Р. (д. е. н., проф., Острого, Україна); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Левецька С. О. (д. е. н., проф., Рівне, Україна); levitska.svitlana@yahoo.com;
Мамонтова Н. А. (д. е. н., проф., Острого, Україна); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Матвійчук А. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); editor@nfmte.com;
Новосельський О. М. (к. е. н., доц., Острого, Україна); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Олак Антоні (хабілітований доктор економіки, професор факультету управління Люблінської політехніки, Люблін, Польща); antonio130@vp.pl;
Онишко С. В. (д. е. н., проф., Ірпін, Україна); onyshko_sv@ukr.net;
Павел Джаканський (доктор, Інститут Права, економіки і управління, Факультет Права, менеджменту та управління, Університет Яна Кохановського у Кельце, Польща); pdziekian@interia.eu;
Пауло Реіс Мурао (доктор економіки факультет економіки університету Мінью, Брага, Португалія); paulom@eeg.uminho.pt;
Пукава Ришард (доктор Державної вищої технічно-економічної школи в Ярославі, Польща); rysard.pukala@interia.pl;
Стецюк Іван (професор Факультету фінансів, Школи менеджменту, Квебекського Університету, Канада); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Талавера Олександр (професор фінансової школи менеджменту, університету Свонсі, Великобританія); oleksandr.talavera@gmail.com;
Ткаченко Н. В. (д. е. н., проф., Київ, Україна); tkachenko_nt@ukr.net;
Топішко Н. П. (к. е. н., доц., Острого, Україна); natalya.topishko@oa.edu.ua;
Харчук Ю. Ю. (к. е. н., доц., Острого, Україна); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Шебеко К. К. (д. е. н., проф., Пінськ, Білорусь); box@polessu.by;
Яворська Т. В. (д. е. н., проф., Львів, Україна); tanya_yav@ukr.net.

Editorial board:

Shulyk Y. V. (PhD, docent, editor-in-chief); yuliia.shulyk@oa.edu.ua.
Kozak L. V. (PhD, docent, deputy editor); lyudmyla.kozak@oa.edu.ua;
Demianchuk O. I. (PhD, docent, responsible editor); olha.demianchuk@oa.edu.ua.
Averkyna M. F. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); maryna.averkyna@oa.edu.ua;
John Branch (PhD, Ann Arbor, Michigan, USA); jdbranch@umich.edu;
Vitlinskyi V. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); wite101@meta.ua;
Gary Cook (PhD, prof., Director Hull University Business School Faculty of Business, Law and Politics Hull University Business School, Liverpool, United Kingdom); g.cook@hull.ac.uk;
Ivanchuk N.V. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); natalia.ivanchuk@oa.edu.ua;
Kneisler O. V. (PhD, prof., Ternopil, Ukraine); olgakne@gmail.com;
Kondratenko N.O. (PhD, prof., Kharkiv, Ukraine); 2123kondratenko@gmail.com;
Kryvytska O. R. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); olha.kryvytska@oa.edu.ua;
Levitska S. O. (PhD, prof., Rivne, Ukraine); levitska.svitlana@yahoo.com;
Mamontova N. A. (PhD, prof., Ostroh, Ukraine); nataliya.mamontova@oa.edu.ua;
Matviichuk A. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); editor@nfmte.com;
Novoseletskyy O. M. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); oleksandr.novoseletskyy@oa.edu.ua;
Olak Anthony (PhD, prof., Lublin, Poland); antonio130@vp.pl;
Onyshko S. V. (PhD, prof., Irpin, Ukraine); onyshko_sv@ukr.net;
Pawel Dziekański (PhD, Faculty of Law, Management and Administration, Jan Kochanowski University in Kielce, Poland); pdziekian@interia.eu;
Paulo Jorge Reis Mourao (PhD, Braga, Portugal); paulom@eeg.uminho.pt;
Ryszard Pukala (PhD, State Higher School of Technology and Economics in Jaroslaw, Poland); rysard.pukala@interia.pl;
Ivan Stetsyuk (PhD, Professor of Finance Department, Quebec University School of Management, Canada); stetsyuk.ivan@uqam.ca;
Oleksandr Talavera (Professor of Finance School of Management, Swansea University, UK); oleksandr.talavera@gmail.com;
Tkachenko N. V. (PhD, prof., Kyiv, Ukraine); tkachenko_nt@ukr.net;
Topishko N. P. (PhD, docent, Ostroh, Ukraine); natalya.topishko@oa.edu.ua;
Kharchuk Yu. Yu. (PhD, Ostroh, Ukraine); julia.kharchuk@oa.edu.ua;
Shebeko K. K. (PhD, prof., Pinsk, Belarus); box@polessu.by;
Yavorska T. V. (PhD, prof., Lviv, Ukraine); tanya_yav@ukr.net.

Адреса редакції: Національний університет «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острого, вул. Семінарська, 2.

Головний редактор Ю. В. Шулик
Заступник головного редактора Л. В. Козак
Відповідальний редактор О. І. Дем'яничук
Комп'ютерна верстка Н. О. Крушинської
Художнє оформлення обкладинки К. О. Олексійчук
Коректор А. О. Самсонюк
Коректор англійських текстів Р. Т. Шулик



ISSN 2311-5149

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)

Ліцензія Creative Commons «Attribution-NonCommercial»
(«Із зазначенням авторства – Некомерційна») 4.0 Всесвітня (CC-BY 4.0).
Creative Commons License «Attribution-NonCommercial» 4.0 International (CC-BY 4.0).
© Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2021

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**



Отримано: 07 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 19 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 24 вересня 2021 р.

e-mail: maryna.averkyna@oa.edu.ua

yevhenii.oktysiuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-4-10

Аверкина М. Ф., Октысюк С. В. Тенденції та перспективи інституційного забезпечення антикорупційної політики. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал.* Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 4–10.

УДК: 33.338.2

JEL-класифікація: E61

ORCID-ідентифікатор: orcid.org/0000-0002-1517-6434

ORCID-ідентифікатор: orcid.org/0000-0001-8805-9004

Аверкина Марина Федорівна,
доктор економічних наук, професор
Національного університету «Острозька академія»
Октысюк Євгеній Вікторович,
студент 5 курсу економічного факультету
Національного університету «Острозька академія»

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглянуто передумови антикорупційної реформи, суть, економічний результат і наявну ситуацію. До старту імплементації антикорупційної реформи спостерігалася корупція, яка фактично жодним чином не переслідувалася. В ході антикорупційної реформи було створено кілька незалежних інститутів для розслідування і винесення вироків у корупційних злочинах. Економічні результати доволі втішні, однак інші аспекти показали значну неререформованість економіки і політики.

Ключові слова: антикорупційні інституції, економічний результат, антикорупційна реформа.

Аверкина Марина Федоровна,
доктор экономических наук, профессор
Национального университета «Острожская академия»
Октысюк Евгений Викторович,
студент 5 курса экономического факультета
Национального университета «Острожская академия»

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНТИКОРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

В статье рассмотрены предпосылки антикоррупционной реформы, суть, экономические результаты и сложившаяся ситуация. До старта имплементации антикоррупционной реформы наблюдалась коррупция, которая фактически никоим образом не преследовалась. В ходе антикоррупционной реформы было создано несколько независимых институтов для расследования и вынесения приговоров в коррупционных преступлениях. Экономические результаты довольно обнадеживающие, однако другие аспекты показали значительную неререформированность экономики и политики.

Ключевые слова: антикоррупционные институты, экономические результаты, антикоррупционная реформа.

Maryna Averkyna,
Doctor of Economics sciences, Associate Professor of the Department of Economics,
The National University of "Ostroh Academy"
Yevhenii Oktysiuk,
Master's program student of the Faculty of Economics
The National University "Ostroh Academy"

TRENDS AND PROSPECTS OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF ANTI-CORRUPTION POLICY

The article considers the preconditions of anti-corruption reform, the essence, economic results and the current situation. Recommendations are also given that should be followed to improve the situation. Prior to the start of the implementation of



the anti-corruption reform, there was corruption, which in fact was not prosecuted in any way due to the fact that the judicial system of Ukraine itself was corrupt. The anti-corruption reform established several independent institutions to investigate and convict corruption offenses, including the National Anti-Corruption Bureau of Ukraine, the Specialized Anti-Corruption Prosecutor's Office, the Supreme Anti-Corruption Court, and the National Agency for the Prevention of Corruption. These institutions have been called upon to be new independent bodies that receive appeals of corruption violations, investigate cases, and pass sentences. Also, these bodies form and coordinate anti-corruption policy in Ukraine, organize work to prevent and detect corruption in local governments, enterprises, institutions and organizations. Since these institutions were just starting to work, the first few years the economic results were insignificant, but gradually the amount of compensation and terminated illegal contracts became solid. Despite the economic results of the anti-corruption reform, there is a significant outflow of foreign investment for the first time in five years. The main reason for this is distrust of the judiciary and the prevalence of corruption. Despite the economic benefits of fighting corruption, corruption is in fact covered by top government officials, rather than any support from anti-corruption institutions. The article gives some recommendations on how to act in this situation. In particular, it is called upon to support and strengthen Ukraine's anti-corruption infrastructure; pass real sentences on real corrupt officials so that society and investors are convinced that the government is resolutely fighting corruption; punish top corrupt officials, regardless of position, to stop corruption at the highest level, where it is just reaching its peak.

Key words: anti-corruption institutions, economic results, anti-corruption reform.

Постановка проблеми. Зміна керівництва держави на найвищій ланці на останніх президентських виборах поставила під сумнів результативність роботи команди, яка працювала протягом цієї каденції. Крім того, в останній рік було кілька серйозних корупційних скандалів, які пов'язувалися з близьким оточенням голови держави. Багато оцінок було висловлено різними людьми, однак існує обґрунтований сумнів в об'єктивності багатьох аналітиків, які намагалися підбивати підсумки і надавати оцінку у зв'язку з їх зацікавленістю або ж недостатньою науковою обґрунтованістю. Тоді як в українському суспільстві існує серйозний запит на правдивий стан речей у цій сфері, оскільки воно оплачує роботу найманих менеджерів при владі. У зв'язку з цим вважаємо актуальним дослідити економічний ефект інституційних трансформацій, які були здійснені протягом попередньої президентської каденції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питань інституційного забезпечення антикорупційної політики протягом останніх років торкалися у своїх дослідженнях багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, антикорупційну політику держави досліджували В. Борисов, П. Добродумова, О. Кальман, Є. Невмержицький, О. Прохоренко.

Виклад основного матеріалу. За результатами дослідження Global Corruption Barometer, проведеного міжнародною організацією Transparency International 2013 р., 36 % українців готові були вийти на мітинг, щоб протестувати проти корупції. Дослідження суспільної думки, проведене Міжнародною фундацією виборчих систем (IFES) наприкінці 2013 р., показало, що корупція вже тоді входила до переліку найбільших проблем і викликала особливу стурбованість у 47 % громадян.

Результати опитування, проведеного Українським центром економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова, показують те, що українці вважають, що правоохоронні органи корумповані на понад 45 %. За даними досліджень Індексу сприйняття корупції, також проведених Transparency International, українці вважали свою державу однією з найкорумпованіших у світі: у 2012 р. і 2013 р. Україна посідала 144 місце із 176 країн, у 2014 р. згідно з глобальною порівняльною таблицею CPI Україна дещо поліпшила свої позиції (142 місце), опинившись між Угандою та Бангладешем.

Тривале існування можливостей запобігати і протидіяти корупції з боку різних державних органів, передусім правоохоронних (прокуратури, органів внутрішніх справ та служби безпеки), та відсутність будь-яких помітних результатів у цьому напрямі належали до першопричин зазначеного революційного способу оновлення влади. Тому зміна засад антикорупційної діяльності, радикальне оновлення системи і повноважень органів запобігання та протидії корупції були одним із пріоритетів нової української влади [4].

Сутність реформи. Антикорупційна реформа розпочалася в Україні ще в 2014 р. В процесі цієї реформи було створено цілу антикорупційну інфраструктуру, яка складається з 4 пов'язаних між собою органів: Національне антикорупційне бюро (НАБУ), Спеціалізована антикорупційна інфраструктура (САП), Вищий антикорупційний суд (ВАКС) і Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК).

Національне антикорупційне бюро (НАБУ) виконує 2 основні функції: протидія кримінальним корупційним правопорушенням, які вчинені вищими посадовими особами, уповноваженими на виконання функцій держави або місцевого самоврядування (високопосадовців, суддів, членів парламенту та Уряду, керівників великих держпідприємств) та становлять загрозу національній безпеці; розслідування кримінальних правопорушень, передбачених статтями 191, 206-2, 209, 210, 211, 354 (стосовно працівників юридичних осіб публічного права), 364, 366-1, 368, 368-5, 369, 369-2, 410 Кримінального кодексу України [3].



Спеціалізована антикорупційна прокуратура (САП) здійснює процесуальне керівництво під час досудових розслідувань НАБУ; здійснює підтримку державного обвинувачення у відповідних провадженнях; представляє інтереси громадян або держави в суді у випадках, передбачених законом і пов'язаних із корупційними або пов'язаними з корупцією правопорушеннями [3].

Вищий антикорупційний суд (ВАКС) здійснює правосуддя у справах, підслідних НАБУ; аналізує судову статистику, вивчає та узагальнює судову практику в кримінальних провадженнях, віднесених до його відсутності; вирішує питання про визнання активів необґрунтованими (цивільна конфіскація) [3].

Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК) здійснює доволі багато функцій: участь у формуванні та реалізації антикорупційної політики; перевірка декларацій; контроль за дотриманням антикорупційних обмежень і вимог (конфлікти інтересів, подарунки сумісництво тощо); моніторинг способу життя; захист викривачів [3].

Варто наголосити, що необхідно здійснювати оцінювання ефективності діяльності антикорупційних інститутів не тільки через запит демократичного суспільства (як було зазначено вище), а й для того, щоб влада володіла інформацією для прийняття зважених політичних рішень.

Ефективність, передусім, економічна є доволі дискусійним питанням, адже в суспільстві існують різні думки про це.

НАБУ кожні півроку публікує звіт своєї роботи за останні 6 місяців. Завдяки даним, які подані там, можна оцінити економічну ефективність роботи цієї інституції.

У 2020 р. економічна ефективність від діяльності Національного антикорупційного бюро та Спеціалізованої антикорупційної прокуратури становила 1,93 млрд грн. (табл. 1). В економічну ефективність включено такі статті:

- кошти, відшкодовані державним підприємствам (добровільно та в результаті позовної роботи НАБУ);
- кошти, викрадення яких було попереджено;
- кошти, перераховані до державного бюджету;
- стягнуті застави в дохід держави;
- повернені кошти, які народні депутати отримали незаконно як компенсацію за державне житло [7].

Крім того, минулого року Вищий спеціалізований антикорупційний суд забезпечив 480 млн грн надходжень до державного бюджету у вигляді застав. Також НАБУ розірвало угод на суму 8,36 млрд грн. Це означає, що в іншому випадку більше половини цих коштів могло б просто осісти в приватних кишенях, однак тепер ці угоди було розірвані, щоб наступного разу були укладені угоди з такими умовами, які дозволять державним компаніям не зазнавати збитків (табл. 1).

Станом на кінець 2020 р. на рахунку НАБУ було 805 проваджень, 405 повідомлень про підозру, 541 обвинувачений, 300 справ, які уже скеровані до суду, та 50 вироків [2].

Від початку року детективи бюро уже розпочали розслідування у 192 кримінальних провадженнях та повідомили про підозру 24 особам. Прокурори САП у свою чергу скерували до суду 28 обвинувальних актів.

Таблиця 1

Видатки НАБУ і результати діяльності протягом 2015–2020 рр.

Рік роботи	Затверджені видатки, тис. грн	Касові видатки, тис. грн	Відшкодовані кошти, тис. грн	Розірвані угоди, тис. грн.
2016	488 565,8	432 194,1	162 103	1 500 000
2017	773 556,8	596 561,1	184 403	750 000
2018	857 091,7	774 979,5	246 173	950 826
2019	867 498,2	773 894,4	195 733	756 005
2020	919 071,8	889 631,6	1 140 000	4 403 169
Всього	4 153 666,3	3 525 304,8	1 928 412	8 360 000

Джерело: [6].

Таким чином, можна побачити кілька цікавих речей. По-перше, вже на другий рік роботи почали з'являтися значимі результати. Це значить, що НАБУ в тісній співпраці з іншими установами оперативного приступили до роботи і дали результат. По-друге, касові видатки завжди були трохи менше від затверджених бюджетом. Це може означати, що бюджет формується доволі точно, або ж виконується належним чином, або це правдиво в обох аспектах. Тенденція витрат добре видна на рис. 1.

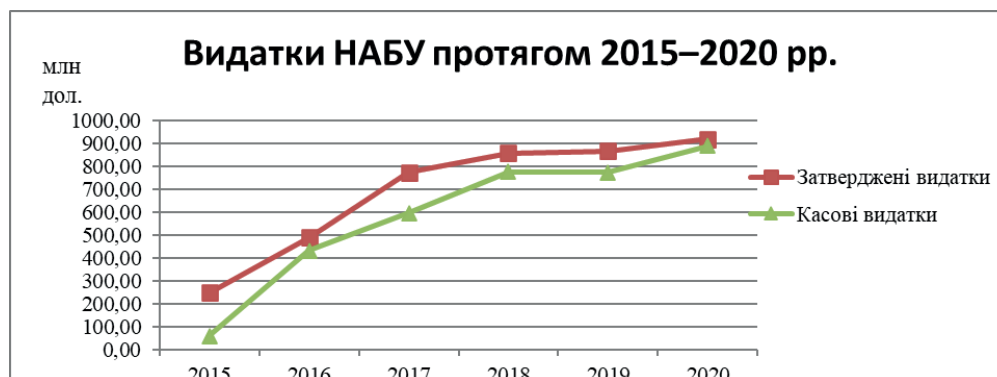


Рис. 1. Видатки НАБУ протягом 2015–2020 рр.

По-третє, в 2020 р. суми відшкодованих коштів і розірваних угод були в кілька разів вищими, ніж в попередні роки. На нашу думку, є принаймні два пояснення цього: одне полягає в тому, що восени 2019 р. роботу НАЗК було перезапущено, що зробило її менш політично залежною і дозволило ефективніше вести роботу [1]. Друге пояснення полягає в тому, що це природний результат від того, що багато розслідувань, які було розпочато раніше, тепер були доведені до кінця.

Проаналізуємо суму відшкодувань, так як вони відображають результат діяльності в грошовому еквіваленті за останні 3 роки в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз досягнень НАБУ в 2018-2020 рр.

Показники	Роки			Приріст 2019/2018	Приріст 2020/2019	Темп росту 2019/2018	Темп росту 2012/2019
	2018	2019	2020				
Відшкодовані кошти, млн. грн.	246,17	195,73	1140,00	79,51	582,43	-20,49	482,43
Розірвані угоди, млн. грн.	950,83	610,01	4549,17	64,16	745,76	-35,84	645,76

Джерело: [6]

В 2019 р., порівняно з 2018 р. темп росту для відшкодованих коштів становить 79,51 % і 64,16 % для розірваних угод. Це означає, що в 2019 р. було менше досягнуто менше, ніж в попередньому періоді. Причини можуть бути різні, але найбільш очевидною вважається перезавантаження НАЗК, що ймовірно відволікало зусилля і час. І вже в наступному році спостерігаємо багаторазове збільшення приросту – для відшкодованих коштів 582,43 %, а для розірваних угод – 745,76%. На нашу думку, однією з причин цього могло бути теж саме перезавантажене НАЗК, яке тепер по-новому запрацювало і дало суттєвий результат.

Порівнюємо фактичні видатки і результати діяльності, щоб побачити фактичне сальдо від діяльності НАБУ в таблиці 3.

Таблиця 3

Порівняння видатків НАБУ і результатів протягом 2015-2020 рр.

Показники	Касові видатки, тис. грн.	Повернуті кошти і застави, тис. грн.	Розірвані угоди, тис. грн.	Частка касових видатків в повернутих коштах, %	Частка касових видатків в розірваних угодах, %
Сума	3 525 304,8	2 410 000,0	8 360 000,0	68,36	237,14

Джерело: [6]

Таким чином, якщо порівнювати лише касові видатки з реальними коштами, які було відшкодовано державі, то вони нижчі, однак, на нашу думку, ефективність роботи НАБУ є значущою, оскільки частка касових видатків становить 68,36 % – це доволі значний показник, який відображає високу ефективність. Крім цього, сума розірваних угод дозволяє цілком припустити, що до половини з цієї суми – це реальне заощадження для держави, яке в сумі з повернутими коштами дає певну економічну ефективність. Таким чином, означені дані дають підстави стверджувати про конкретні економічні наслідки роботи інститутів, які були створені в процесі антикорупційної реформи.



На початку нашої статті ми згадували про те, що в 2014 р. згідно з глобальною порівняльною таблицею Україна займала 142 місце, тоді як в 2020 р. Україна відчутно покращила свою позицію в рейтингу і тепер вона 117 [5].

Однак, простежені тенденції не в повній мірі показують реальну ситуацію з корупцією в українській державі. Є ще одна ситуація, яка показує дещо протилежне тому, що було підсумовано вище. В 2020 р. сальдо прямих іноземних інвестицій в Україну було від'ємне і складало 35 млн дол., тоді як ще в 2019 р. спостерігався чистий приплив і становив 5,86 млрд дол. Про це говорять дані Національного банку України [7].

Позитивна тенденція в прямих іноземних інвестиціях спостерігалась починаючи з 2016 р. і тоді приплив складав 3,81 млрд дол., 2017 р. – 3,69 млрд дол., 2018 р. – 4,45 млрд дол., 2019 р. – 5,86 млрд дол. [7]. На рис. 2 видно, що за останні 10 років в 2019 р. обсяг ПІІ піднявся на другу по обсягу позицію за весь цей період і вже в 2020 р. цей показник передостаннім по обсягу. До того ж візуально видно, що це найрізкіше зменшення обсягу в порівнянні з попереднім періодом.

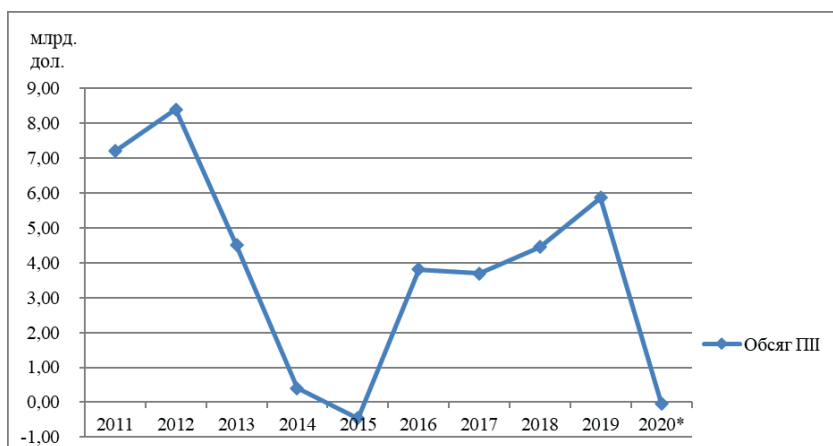


Рис. 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну 2011–2020 рр.

Більш детально проаналізуємо зміни часток прямих іноземних інвестицій, за рахунок яких статей прямих іноземних інвестицій відбулось зменшення (табл. 4).

Таблиця 4

Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в 2018-2020 рр., млн. дол.

Показники	2018	2019	2020	Абс. відх 2019-2018	Абс. відх 2020-2019	Приріст 2019/2018	Приріст 2020/2019	Темп росту 2019/2018	Темп росту 2020/2019
Інструменти участі в капіталі, крім реінвестування доходів	1 472	1 659	760	187	-899	112,70	45,81	12,70	-54,19
Реінвестування доходів*	2 597	3 250	-488	653	-3738	125,14	-15,02	25,14	-115,02
Вимоги до прямих іноземних інвесторів	121	-27	280	-148	307	-22,31	1037,04	-122,31	1137,04
Зобов'язання перед прямими іноземними інвесторами	507	924	-27	417	-951	182,25	-2,92	82,25	-102,92
Всього	4 697	5 806	525	1 109	-5 281	123,61	9,04	23,61	-90,96

Дані: [7]

В 2019 р. спостерігалось збільшення прямих іноземних інвестицій по всіх статтях, окрім Вимог до прямих іноземних інвесторів. У 2020 р. відбулося скорочення по всіх статтях, окрім тих же Вимог до прямих іноземних інвесторів. Найбільше скорочення з Реінвестування доходів -3738 млн дол. (темп росту -115,02%), Зобов'язання перед прямими іноземними інвесторами -951 млн дол. (темп росту -102,92%), Інструменти участі в капіталі, крім реінвестування доходів -899 млн дол. (темп росту -54,19%). Пояснити таке велике скорочення реінвестованих доходів можна коронакризою, через яку багато підприємств терпіли збитки і були змушені покривати їх попередніми прибутками. Причиною скорочення двох інших статей є нестабільність економічної ситуації і слабка захищеність інвестицій.



Логічно, що це зовсім не означає, що є пряма залежність між корупцією і втечею інвесторів. Однак, важливо те, на що наголошують самі інвестори. Європейська Бізнес Асоціація (ЄБА) та інвестиційна компанія Dragon Capital за аналітичної підтримки Центру економічної стратегії 26–30 жовтня 2020 р. опитали 117 портфельних і стратегічних інвесторів [8]. Серед респондентів були ті, хто вже інвестували, і ті, хто тільки збиралися інвестувати. Вони розповіли про основні перешкоди для інвестування в Україні (рис. 3).

2020: Основні перешкоди для іноземних інвестицій в Україну



Рис. 3. Основні перешкоди для іноземних інвестицій в Україну в 2020 р.

Джерело: [8].

Першими двома найбільш серйозними причинами є недовіра до судової системи і розповсюджена корупція. Це ті причини, які безпосередньо пов'язані з антикорупційною реформою. Цікаво, що в 2016–2019 рр. чільне місце в списку головних перешкод займали ці ж дві самі причини, з тою лише різницею, що корупція йшла першою, а недовіра до судової системи другою. Тому виглядає так, що для інвесторів в попередні роки корупція була більш істотною перешкодою для інвестування, ніж недовіра до суду. І спершу може здатися, щоб масштаби корупції зменшились. Однак, на нашу думку, таїться глибша проблема.

Рівень корупції залежить від відповідальності і ефективності судової системи. І якщо судова інституція не справляється з своїми обов'язками, то це збільшує свободу приймати корупційне рішення. Отож, це сигналізує про те, що, незважаючи на результати антикорупційних інституційних реформ, проблема корупції ще широко і глибоко присутня і потребує реформування.

В цьому дослідженні опитувані інвестори розповіли про речі, які максимально позитивно вплинули б на інвестиційну привабливість (рис. 4) [8].



Рис. 4. Потенційні заходи, які можуть покращити інвестиційну привабливість України в 2020 р.

Джерело: [8].



І вже не дивно, адже бачимо, що перше місце тут посідають ефективні заходи в боротьбі з корупцією. А друга річ – перезапуск судової системи.

Таким чином, ці опитування дозволяють побачити, що вирішення проблеми корупції – це щось більше, ніж просто отримання максимального відшкодування. Це такі рішучі і докорінні зміни, які відчутно відображаються на легкості ведення бізнесу і запевняють в тому, що в Україні високий рівень надійності ведення бізнесу.

Рекомендації для української влади.

- 1) Всіляко підтримувати і зміцнювати українську антикорупційну інфраструктуру.
- 2) Починати з реальних судових вироків і їх виконань. Протягом останніх років українці бачили багато гучних затримань, але зрештою мало хто був реально покараний. Таким чином створюється враження, що боротьба з корупцією більше демонстративна, ніж реальна.
- 3) В світлі останніх двох років, коли суспільство чуло про гучні корупційні справи, важливо карати чиновників топ-рівня показуючи всім реальність протидії корупції.

Висновки. В ході створення антикорупційної реформи було створено 4 інститути: НАБУ, САП, ВАКС і НАЗК. Діяльність створених антикорупційних інститутів показує економічну результативність їх діяльності. За період запуску роботи цих інститутів спостерігається значна зміна рейтингу сприйняття корупції в незалежних аналітичних виданнях. Однак разом з тим спостерігається значний відтік інвестицій, причиною якого інвестори називають першочергово недовіру судовій системі і розповсюдження корупції.

Таким чином інституційні перетворення, розпочаті за президентства Петра Порошенка, дали незначний ефект, але за нинішньої декади спостерігається повернення знову до корупційної економіки. Антикорупційна інфраструктура потребує значної підтримки від найвищих чинів держави, щоб продовжувати працювати і зміцнюватися.

Література:

1. Макаренко О. Чому постмайданна антикорупційна реформа в Україні досі успішна. VoxUkraine. URL: <https://voxukraine.org/chomu-postmaidanna-antikoruptsiyna-reforma-v-ukrayini-dosi-uspishna/> (дата звернення: 03.09.2021).

Makarenko O. Chomu postmaidanna antykoruptsiina reforma v Ukraini dosi uspishna [Why post-Maidan anti-corruption reform in Ukraine is still successful]. Vox Ukraine. <<https://voxukraine.org/chomu-postmaidanna-antikoruptsiyna-reforma-v-ukrayini-dosi-uspishna/>>. (In Ukrainian).

2. Телішеська С. Контроль ОП та суди: що стримує антикорупційну реформу в Україні. *Слово і діло*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/05/13/statlja/polityka/kontrol-op-ta-sudy-strymuje-antikorupczijnu-reformu-ukrayini> (дата звернення: 03.09.2021).

Telisheska S. Kontrol OP ta sudy: shcho strymuie antykoruptsiinu reformu v Ukraini [Control OP and courts: what hinders anti-corruption reform in Ukraine]. Slovo i dilo [Word and deed]. <<https://www.slovoidilo.ua/2021/05/13/statlja/polityka/kontrol-op-ta-sudy-strymuje-antikorupczijnu-reformu-ukrayini>>. (In Ukrainian).

3. Боровик А. 7 років антикорупційної реформи: який маємо результат. Transparency International. URL: <https://ti-ukraine.org/news/18320/> (дата звернення: 03.09.2021).

Borovyk A. 7 rokov antykoruptsiinoi reformy: yakyi maiemo rezultat [7 years of anti-corruption reform: what is the result]. Transparency International. <<https://ti-ukraine.org/news/18320/>>. (In Ukrainian).

4. Вандін Є. Організаційні передумови здійснення кадрової політики спеціалізованої антикорупційної прокуратури. URL: http://www.visnyknapu.gp.gov.ua/files/issues-2015/Visnyk-NAPU_4_2015.pdf (дата звернення: 03.09.2021).

Vandin Ye. Orhanizatsiini peredumovy zdiisnennia kadrovoi polityky spetsializovanoi antykoruptsiinoi prokuratury [Organizational preconditions for the implementation of the personnel policy of the specialized anti-corruption prosecutor's office]. <http://www.visnyknapu.gp.gov.ua/files/issues-2015/Visnyk-NAPU_4_2015.pdf>. (In Ukrainian).

5. Індекс сприйняття корупції 2020. URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-spryjnyattya-koruptsiyi-2020/> (дата звернення: 03.09.2021).

Indeks spryiniattia koruptsii 2020 [Corruption Perceptions Index 2020]. <<https://ti-ukraine.org/research/indeks-spryjnyattya-koruptsiyi-2020/>>. (In Ukrainian).

6. Звіти про роботу. URL: <https://nabu.gov.ua/reports/> (дата звернення: 03.09.2021).

Zvity pro robotu [Work reports]. <<https://nabu.gov.ua/reports/>>. (In Ukrainian).

7. Дані статистики зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1> (дата звернення: 03.09.2021).

Dani statystyky zovnishnoho sektoru [External sector statistics]. <<https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>>. (In Ukrainian).

8. Дослідження та аналітика. Перешкоди для інвесторів. URL: <https://eba.com.ua/research/doslidzhennya-ta-analytyka/> (дата звернення: 03.09.2021).

Doslidzhenia ta analytyka. Pereshkody dlia investoriv [Research and analytics. Barriers to investors]. <<https://eba.com.ua/research/doslidzhennya-ta-analytyka/>>. (In Ukrainian).



Отримано: 02 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 16 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 20 вересня 2021 р.

e-mail: olha.demianchuk@oa.edu.ua

kateryna.zhuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-11-16

Дем'янчук О. І., Жук К. С. Особливості функціонування малого бізнесу в Україні та закордоном. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 11–16.

УДК: 330.101

JEL-класифікація: E 01, E20

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0001-9282-3589>

Дем'янчук Ольга Іванівна,

доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

Жук Катерина Сергіївна,

студентка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Національного університету «Острозька академія»

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ЗАКОРДОНОМ

У статті досліджено проблеми та особливості функціонування малого бізнесу в Україні та закордоном. Проаналізовано значення малих підприємств в економіках розвинених країн та вплив на їх конкурентоспроможність в умовах сьогоденної коронакризи. Визначено чинники, які негативно впливають на безперервне функціонування малого бізнесу та гальмують його розвиток.

Ключові слова: мале підприємництво, малий та середній бізнес, суб'єкти господарювання, підприємство, розвиток малих підприємств.

Демьянчук Ольга Ивановна,

доктор экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита
Национального университета «Острожская академия»

Жук Екатерина Сергеевна,

студентка второго (магистерского) уровня высшего образования
Национального университета «Острожская академия»

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ И ЗА РУБЕЖОМ

В статье исследованы проблемы и особенности функционирования малого бизнеса в Украине и за рубежом. Проанализировано значение малых предприятий в экономиках развитых стран и влияние на их конкурентоспособность в условиях сегодняшней коронакризы. Определены факторы, которые негативно влияют на непрерывное функционирование малого бизнеса и тормозят его развитие.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малый и средний бизнес, предприятия, компании, развитие малых предприятий.

Olha Demianchuk,

PhD, professor of Finance, Accounting and Auditing Department,
The National University of Ostroh Academy

Kateryna Zhuk,

student of the second (master's) level of higher education,
The National University of Ostroh Academy

FEATURES OF FUNCTIONING OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE AND ABROAD

The article investigates the problems and features of small business functioning in Ukraine and abroad. The importance of small enterprises in the economies of developed countries and the impact on their competitiveness in the context of today's coronacrisis has been analyzed. The criteria for dividing all enterprises into small, medium and large in Ukraine and their comparison with foreign practice are indicated. The "Rating of obstacles" for the development of small and medium enterprises in Ukraine is indicated. The authors identified the factors that negatively affect the continuous functioning of small business and hinder its development. The development of the small business sector and the maintenance of a high level of competition



is a key step towards ensuring the sustainable development of the national economy. Small business also contributes to the restructuring of the state, increasing production, creating new jobs and introducing innovative technologies in areas where large business would not be so effective.

However, the path to starting a small business is uneven, with many pitfalls and obstacles to jump. Accordingly, the governments of most countries are obliged to support small businesses in any way to protect the economy as a whole.

So, in order for small and medium-sized businesses to develop gradually, they desperately need clear and understandable rules of the game in today's market, as well as favorable conditions for uninterrupted operation. To this end, it is necessary to formulate a clear unified state policy on small business, using international experience.

Key words: *small business, small and medium business, enterprises, companies, the development of small enterprises.*

Постановка проблеми. Мале підприємництво відіграє важливу роль у соціально-економічному житті розвинених країн, де на його частку припадає близько 70 % валового національного продукту. Проте, на сьогодні закриття економіки, тотальна ліквідація підприємств та самоізоляція населення б'ють по підприємствах, насамперед малих, які досить чутливі і залежать від торгівлі та купівельної спроможності населення.

Для того, щоб малий та середній бізнес мав змогу прогресивно розвиватися, їм вкрай необхідні чіткі та зрозумілі правила гри на сучасному ринку, а також сприятливі умови безперерійно функціонувати. З цією метою необхідно сформулювати чітку єдину державну політику стосовно малого бізнесу, використовуючи при цьому світовий досвід.

Мета дослідження: визначити роль та місце малого підприємництва у фінансовій системі держави, а також знайти шляхи усунення недоліків, які є перешкодою для їх нормального функціонування та розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню підтримки та розвитку малого підприємництва присвячено безліч праць вітчизняних науковців, серед яких Д. І. Берницька, Н. М. Гомон, М. П. Денисенко, П. Т. Колісниченко, С. В. Коробка та ін. Проте, незважаючи на значну кількість праць, які досліджують проблематику підтримки та захисту малого бізнесу, на сьогодні в період світових інтеграційних процесів та нестабільного зовнішньоекономічного середовища це питання залишається надзвичайно актуальним та потребує подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні малий бізнес є важливою складовою економіки багатьох країн. Причиною цього є те, що малі підприємства не потребують внутрішніх початкових інвестицій, можуть брати участь в реструктуризації економіки, формувати та насичувати ринок споживчих товарів та послуг, а також досягати значної оборотності ресурсів. Такі підприємства роблять національну економіку більш конкурентоздатною, швидко реагуючи на будь-які трансформації споживчого попиту. Це все робить економіку гнучкою, а споживчий ринок – врівноваженим.

Відкриття бізнесу – це значний ризик, але власники підприємств набули високої кваліфікації щодо управління цими ризиками. Рівень невдач малого бізнесу знизився на 30 % з 1977 р. Це пояснюється кращим навчанням, кращою освітою, більшим доступом до інформації, а також негативним минулим досвідом, який використовувався для покращення діяльності та оптимізації процесів. Як наслідок, малі підприємства можуть зберігати свою життєздатність у міру зміни ринку та настроїв споживачів [11].

У розвинених країнах мале підприємництво вважається однією з основних причин їх процвітання. Наприклад, в Аргентині малий та середній бізнес формує 37,5% ВВП країни, у Бразилії – 20%, при цьому тут працює 52 % всього зайнятого населення. Німеччина ж налічує більше 3,3 млн суб'єктів малого бізнесу, що складає близько 90 % загальної кількості підприємств. До того ж, в Німеччині у цьому секторі працює 70 % працюючого населення, які сплачують близько 45 % податків з обороту та забезпечують 30 % німецького експорту. Така ж ситуація і в Японії, адже загалом на малих та середніх підприємствах зайнято 39 506 тис. осіб, що складає 80,6 % всієї робочої сили країни. Що стосується виробництва товарів, оптового та роздрібного товарообороту, то на мале та середнє підприємництво припадає 51,8 %, 62 % та 78,5 % відповідно [2]. В Америці близько 28 млн малих підприємств, на яких працює 55 % зайнятих осіб. Разом малі підприємства формують великий удар, який забезпечує стабільність американської робочої сили [11].

Виходячи з вищесказаного, важливим стратегічним завданням для зарубіжних країн є підтримка малого бізнесу, зосередження уваги та сил саме на розвитку останнього з метою регенерації політичної та соціально-економічної ситуації в країні в сторону покращення, а також створення можливостей для позитивних структурних змін.

Для України підтримка малого бізнесу також є пріоритетним напрямком реалізації політики уряду. Адже близько 64 % доданої вартості, 81,5 % зайнятості та 37 % податкових надходжень формують саме малі підприємства, що і підтверджує їх ключову роль в національній економіці [3].

Дух підприємництва зародився ще з середніх віків, з появою товарно-грошових відносин, торговельних посередників, які і становили прообраз сучасного підприємця. Проте, на сьогодні досі немає чітких єдиних кількісних критеріїв щодо визначення суб'єктів підприємництва, зокрема малого.



У табл. 1 проаналізовано зарубіжну практику класифікації підприємств. Загалом, суб'єктами господарювання малого бізнесу є зазвичай підприємства, чисельність працюючих на яких складає до 50 осіб, а річний оборот – до 10 млн євро.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика кількісних класифікаційних критеріїв
малого підприємництва в різних країнах світу**

Країна	Критерії	Кількісні характеристики
Греція	Чисельність працівників, осіб	до 50
	Річний товарооборот, млн дол. США	до 1,5
Німеччина	Чисельність працівників, осіб	від 50 до 500
	Річний товарооборот, млн дол. США	до 55
Польща	Чисельність працівників, осіб	до 50
	Річний товарооборот, млн євро	до 10
Великобританія	Чисельність працівників, осіб	до 200 в обробній промисловості
		до 50 у будівництві у торгівлі немає обмежень
	Річний товарооборот, тис. фунтів стерлінгів	до 400 у торгівлі
США	Чисельність працівників, осіб	до 500
	Річний товарооборот, млн дол. США	до 2
Японія	Чисельність працівників, осіб	до 300 в обробній промисловості
		до 100 у гуртовій торгівлі
	Річний товарооборот, млн ієн	до 1100 в обробній промисловості до 30 у гуртовій торгівлі

Джерело: складено автором на основі [4].

Українська ж практика виділяє мікро-, малі, середні та великі підприємства, поділ на які підкріплено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Господарським кодексом (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація підприємств в Україні

Тип підприємства	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»			Господарський кодекс України	
	Середня кількість працівників, осіб	Чистий дохід від реалізації продукції, млн євро	Балансова вартість активів, млн євро	Середня кількість працівників, осіб	Річний дохід від будь-якої діяльності, млн євро
Мікро-підприємства	до 10	до 0,7	до 0,35	до 10	до 2
Малі підприємства	10–50	0,7–8	0,35–4	10–50	2–10
Середні підприємства	50–250	8–40	4–20	50–250	10–50
Великі підприємства	понад 250	понад 40	понад 20	понад 250	понад 50

Джерело: складено автором на основі [5, 6].

Відповідно до даних в Україні до малих належать підприємства, які мають у своєму штаті 50–250 працюючих осіб, річний дохід від будь-якої діяльності складає до 50 млн євро, а балансова вартість не перевищує 20 млн євро. В свою чергу, мікропідприємствами є суб'єкти господарювання з середньою чисельністю працюючих осіб 10 та чистим доходом від реалізації в розмірі, який не перевищує 0,35 млн євро.

Відповідно до вищенаведеного поділу в Україні станом на 2019 р. налічувалося 363 328 малих та 17 751 середніх підприємств, що на 6,76 % та 10,55 % відповідно більше, ніж 2018 р., при цьому загальна кількість підприємств в Україні за 2019 р. не змінилася (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка кількості підприємств в Україні за 2017–2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Абсолютне відхилення, од.		Темп приросту, %	
				2018–2017	2019–2018	2018/2017	2019/2018
Малі підприємства	322920	339374	362328	16454	22954	5,095	6,76
Середні підприємства	14937	16057	17751	1120	1694	7,498	10,55
Всього підприємств в Україні	338256	355877	355877	17621	0	5,209	0,00

Джерело: складено автором на основі даних [7].

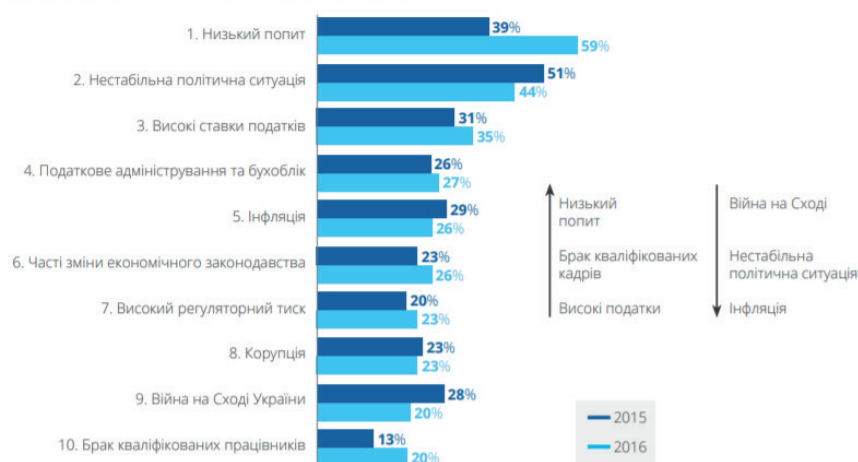


Незважаючи на незначну позитивну тенденцію, вітчизняна національна економіка завжди характеризувалася несприятливим кліматом для ведення бізнесу. Згідно з результатами міжнародних рейтингів, зокрема «Ведення бізнесу – 2017» та «Індекс глобальної конкурентоспроможності», бізнес-клімат в Україні є значно гіршим, ніж у країн-сусідів. Однак, ситуація впродовж останніх років покращилася, адже Україна піднялася з 152-го місця у 2012 р. до 80-го у 2017 р. Це свідчить про її потенційний розвиток, проте вона досі потребує реформ.

Загалом, варто виділити ряд недоліків, які перешкоджають нормальному функціонуванню малого бізнесу. Такими перепонами є, перш за все, дуже низька дохідність та рівень продуктивності праці, незважаючи на значну інтенсивність. Крім того, існують певні труднощі, пов'язані з використанням нових технологій та запровадженням інновацій, а також обмеженість власних ресурсів та досить високий ризик збільшення конкуренції. Як наслідок, малі підприємства часто потрапляють у збиткове становище або навіть стають банкрутами.

Згідно із щорічною оцінкою ділового клімату в Україні, проведеного компанією «Business ombudsmen council» (Рада бізнес-омбутсмена, РБО), сформовано «рейтинг перешкод» розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Відповідно, до цього рейтингу ввійшли низький попит (59 % у 2016 р.), нестабільна політична ситуація (44 %), високі ставки податків (35 %), податкове адміністрування та бухгалтерія (27 %), інфляція (26 %) тощо (рис. 1).

Діаграма 3. «Рейтинг перешкод» розвитку МСП



Джерело: Щорічна оцінка ділового клімату 2016.

Рис. 1. «Рейтинг перешкод» розвитку МСП в Україні

Джерело: [12].

Разом з тим, Рада бізнес-омбутсмена обмежене фінансування для малого та середнього бізнесу вважає чи не найголовнішою перешкодою розвитку бізнесу, усунути яку можна здійснивши оцінку вже діючих законів, їх актуальності, а також забезпечити пріоритетність тих заходів, які мають потенційно більшу ефективність щодо доступу до фінансування.

Значний вплив на діяльність МСП мають податкові органи, адже саме до дрібних підприємств застосовується особливий, а іноді надмірний контроль з боку податківців. Звісно, що причиною такої тенденції є не зовсім законна поведінка тих суб'єктів підприємницької діяльності, які користуються перевагами спрощеної системи оподаткування. Однак РБО рекомендує податковим органам досліджувати та оцінювати факти, а не реалізовувати масову практику перевірок [12].

На додаток до всього, у 2019 р. весь світ несподівано сколихнула пандемія Covid-19, яка жорстко вдарила по економіці всіх країн світу.

За останні півтора року поширення пандемії Covid-19 для всіх підприємств стало ще тим випробуванням. Адже, більшість з них потерпали від карантинних заходів, різноманітних обмежень, багато підприємств взагалі повністю зупинили свою роботу, що добряче вдарило по їхніх кишенях.

Однією з найбільш постраждалих галузей є, звісно, малий та середній бізнес. За оцінкою Програми розвитку ООН, який проводився у жовтні 2020 р., через пандемію коронавірусу більше 10 % вітчизняних



малих та середніх підприємств опинилися на межі банкрутства та найближчим часом можуть закрити свій бізнес [8].

В цей період малі підприємства не лише в Україні, але й по всьому світі перейшли на умови сповільненої економічної активності та невизначеності. Тож уряди країн змушені були негайно спускати так званий «рятівний круг» для малих та середніх підприємств. Для прикладу, уряд США виділив 377 млрд дол. у вигляді допомоги малому бізнесу. У Великій Британії знизили облікову ставку з 0,75 % до 0,25 %, послабили законодавство щодо банкрутства. Італія ввела податкові пільги для бізнесу, а також збільшила гарантійний фонд для кредитування малих та середніх підприємств. У Польщі, в свою чергу, створено проєкт «Економічний та соціальний антикризовий щит для безпеки підприємців і працівників у зв'язку з пандемією вірусу SARS-Cov-2» вартістю близько 52 млрд дол. США. Він включає захист населення від втрати робочих місць та підтримку підприємців [9, с. 61–62].

З боку українського уряду було скасовано штрафні санкції за невиконання фінансових домовленостей перед кредиторами та партнерами, а також значно збільшені ліміти для осіб-підприємців на спрощеній системі оподаткування, зокрема, для першої групи встановлено ліміт в розмірі 1 002 00 грн, для другої – 5 002 000 грн, для третьої – 7 002 000 грн [10].

Також, було запроваджено податкові знижки, знижено облікову ставку, запроваджено податкові та кредитні канікули для постраждалого від карантину бізнесу. Проте, варто зазначити, що такі заходи тимчасові і не дають змоги повністю компенсувати збитки, які в цей період зазнали підприємці.

Висновки. Таким чином, розвиток сектору малого підприємництва і підтримка високого рівня конкуренції є ключовим кроком на шляху до забезпечення стійкого та передбачуваного розвитку національної економіки. Малий бізнес сприяє не лише структурному розвитку та перебудові держави, але й збільшенню обсягів виробництва, створенню нових робочих місць та запровадженню інноваційних технологій у тих сферах, де великий бізнес був би не таким ефективним.

Проте шлях відкриття малого бізнесу прокладено нерівномірно, з купою підводних каменів та перешкод для стрибка. Відповідно, уряди більшості країн зобов'язанні будь-яким чином підтримувати малі підприємства з метою захисту всієї економіки в цілому.

Література:

1. Ведомости: «Как власти помогают малому и среднему бизнесу в разных странах. URL: <<https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/04/08/827470-pomogayut-malomu-biznesu>> (дата звернення: 15.09.2021).
2. Vedomosti: Kak vlasti pomagayut malomu i srednemu biznesu v raznyh stranah [Vedomosti: “How the authorities help small and medium-sized businesses in different countries]. < <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/04/08/827470-pomogayut-malomu-biznesu> > [in Russian] (2021, September, 15).
3. Малий бізнес в зарубіжних країнах. Досвід малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах. URL: <https://nt-csm.ru/malyi-biznes-v-zarubezhnyh-stranah-opyt-malogo-i-srednego-biznesa.html> (дата звернення: 15.09.2021).
4. Malyy biznes v zarubishanyh krayinah. Dosvid malogo ta serednyogo biznesu v rozvynenyh krayinah [Small business in foreign countries. Experience of small and medium business in developed countries]. < <https://nt-csm.ru/malyi-biznes-v-zarubezhnyh-stranah-opyt-malogo-i-srednego-biznesa.html> > [in Ukrainian] (2021, September, 15)
5. Підтримка малого і середнього підприємництва. *Урядовий портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostantnya/pidtrimka-malogo-i-serednego-pidpriemnictva> (дата звернення: 15.09.2021).
6. Pidtrymka malogo ta serednyogo pidpryyemnytstva [Support for small and medium enterprises.]. Uryadovyy portal [Government portal] < <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostantnya/pidtrimka-malogo-i-serednego-pidpriemnictva> > [in Ukrainian] (2021, September, 15)
7. Чуприна Л. В., Юзовицька С. А. Світовий досвід розвитку малого підприємництва та його використання в Україні. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/41.pdf (дата звернення: 15.09.2021).
8. Chuprina LV, Yuzovitskaya S.A. Svitovyy dosvid rozvytku malogo pidpryyemnytstva ta yogo vykorystanya v Ukrayini [Chuprina LV, Yuzovitskaya S.A. World experience of small business development and its use in Ukraine]. < http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/41.pdf > [in Ukrainian] (2021, September 15)
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.09.2021).
10. Gospodarskyu kodeks Ukrayiny vid 16.01.2003 № 436-IV (iz zminamy ta dopovnennyamy) [Economic Code of Ukraine of 16.01.2003 № 436-IV (as amended)] < <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> > [in Ukrainian] (2021, September 15)
11. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (із змінами та доповненнями). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2006_02_09/T990996.html (дата звернення: 15.09.2021).
12. Pro buhgalterskyu oblik i finansovu zvitnist v Ukrayini: Zakon Ukayiny vid 16.07.1999 № 996-XIV (iz zminamy ta dopovnennyamy) [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine of 16.07.1999 № 996-XIV (as amended)]. < http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2006_02_09/T990996.html > [in Ukrainian] (2021, September 15)



7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 15.09.2021).

Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. < <http://www.ukrstat.gov.ua> > [in Ukrainian] (2021, September 15)

8. Лук'янова Н., Зайцева О. Пандемія коронавірусу: правові механізми захисту трудових та соціальних прав працівників. URL: http://rv.dsp.gov.ua/wp-content/uploads/2021/02/lhsi_pandemya_koronavirusu.pdf (дата звернення: 15.09.2021).

Lukyanova N., Zaitseva O. Pandemiya koronavirusu: pravovi mehanizmy zahystu trudovyh ta sotsialnyh vidnosyn prav pratsivnykiv [Lukyanova N., Zaitseva O. The coronavirus pandemic: legal mechanisms to protect labor and social rights of employees]. < http://rv.dsp.gov.ua/wp-content/uploads/2021/02/lhsi_pandemya_koronavirusu.pdf > [in Ukrainian] (2021, September 15)

9. Вагнер І. М., Демко І. І. Вплив COVID-19 на економічний розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. *Вісник університету банківської справи*. 2020. № 1 (37). С. 59–66.

Wagner IM, Demko I.I. Vplyv COVID-19 na ekonomichnyy rozvytok malogo ta serednyogo biznesu v Ukraini [Wagner IM, Demko I.I. The impact of COVID-19 on the economic development of small and medium-sized businesses in Ukraine]. *Visnyk universytetu bankivskoyi spravy* [Bulletin of the University of Banking], 2020. № 1 (37). S. 59—66. [in Ukrainian]

10. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 19.09.2021).

Podatkovyy kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. < <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> > (2021, September 19), [in Ukrainian]

11. The role of small business in economic development. < <https://www.amarilloedc.com/blog/the-role-of-small-business-in-economic-development> > (дата звернення: 20.09.2021).

The role of small business in economic development. < <https://www.amarilloedc.com/blog/the-role-of-small-business-in-economic-development> > [in English] (2021, September 20)

12. Великі проблеми малого бізнесу. URL: https://boi.org.ua/media/uploads/system_bigproblemssmalbusiness/3_2020_system_ua.pdf (дата звернення: 22.09.2021).

Velyki problem nalogo biznesu [Big problems of small business]. < https://boi.org.ua/media/uploads/system_bigproblemssmalbusiness/3_2020_system_ua.pdf > [in Ukrainian] (2021, September 22)



Отримано: 21 серпня 2021 р.

Прорецензовано: 12 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 19 вересня 2021 р.

e-mail: yuliia.lola@hneu.net

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-17-23

Лола Ю. Ю. Сутність потенціалу подолання наслідків глобальної економічної кризи. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 17–23.

УДК: 338.45

JEL-класифікація: E02, O13, R10,

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-6631-3822>

Лола Юлія Юрївна,

кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

СУТНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Технічний устрій суспільства та існуюча концепція капіталістичного розвитку економіки не можуть відповісти на виклики XXI ст., тому важливим є розгляд антикризового потенціалу країн з врахуванням умов його формування та використання. Кардинальні зміни умов залучення антикризового потенціалу потребують уточнення його сутності з врахуванням адаптивності системи державного управління, технічних можливостей суспільного виробництва, а також здатності трудових ресурсів приймати складні рішення щодо більш ефективного поєднання ресурсів в умовах невизначеності. Доведено, що деякі країни світу зміцнюють свої економіки після економічних криз, тому запропоновано термін «економічний потенціал глобальної кризи».

Ключові слова: потенціал розвитку регіону, антикризовий потенціал, ВВП, економічна криза.

Лола Юлія Юрьевна,

кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры государственного управления,
публичного администрирования и региональной экономики
Харьковского национального экономического университета им. С. Кузнеця

СУЩНОСТЬ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕОДОЛЕНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Техническое устройство общества и существующая концепция капиталистического развития экономики не могут ответить на глобальные вызовы XXI века, поэтому важным является рассмотрение антикризисного потенциала стран с учетом условий его формирования и использования. Кардинальные изменения условий привлечения антикризисного потенциала требуют уточнения его сущности с учетом адаптивности системы государственного управления, технических возможностей общественного производства, а также способности трудовых ресурсов принимать сложные решения по более эффективному сочетанию ресурсов в условиях неопределенности. Доказано, что некоторые страны мира укрепляют свои экономики после экономических кризисов, поэтому предложен термин «экономический потенциал глобального кризиса».

Ключевые слова: потенциал развития региона, антикризисный потенциал, ВВП, экономический кризис.

Yuliia Lola,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Public Administration and Regional Economy department,
Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets

THE ESSENCE OF THE POTENTIAL OF OVERCOMING THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS CONSEQUENCES

The technical structure of society and the existing concept of capitalist economic development cannot meet the current challenges of the XXI century, so it is important to consider the anti-crisis potential of countries, taking into account the conditions of its formation and use. Radical changes in the conditions of formation and attraction of anti-crisis potential require clarification of its essence taking into account the adaptability of public administration, technical capabilities of social production, as well as the human ability to make complex decisions on more efficient combination of resources in uncertainty.

In terms of the 6th and 7th technological system, the "potential of regional development" is proposed to be defined as the ability of societies of certain territories to create metacognitive technologies to increase resource efficiency and the ability of societies to quickly integrate into the digital world.

The development potential provides the system's ability to adapt to crisis phenomena and maintain the trend of economic growth. The anti-crisis potential (as additional), is involved in the impact of crisis phenomena and helps to overcome the negative impact that has led to a sharp decline in economic growth.

A characteristic feature of the "crisis potential" concept is the ability to attract additional resources during the crisis, with the decisive role played by the level of adaptability of public administration, technical capabilities of social production, as well as the ability of labor to make complex decisions in uncertainty. Anti-crisis potential is an opportunity that in the process of anti-crisis management is transformed into an effective mechanism for counteracting crisis phenomena.

In countries with strong economies (USA, Austria, Germany, France, Spain) there is a significant drop in GDP per capita during the global financial crisis of 2020, which was triggered by the coronavirus SARS-CoV-2. At the same time, there are countries (Israel, China), whose economic condition not only has not deteriorated, but undergone even further sustainable development. This trend is due to the fact that for some systems the crisis is not only a threat, but also provides opportunities for the formation of new combinations of resources, which leads to a significant economic effect and further development. If we conduct research the trends of countries' response to global crises and exit from crises, we can see different trajectories. It has been proven that some countries in the world are strengthening their economies after economic crises, so the term "economic potential of the global crisis" has been proposed. The economic potential of the crisis is the possibility for strong economic growth in the region, the ability of the national economy to achieve a strategic goal by using changes in the international market, changing the positions on the international arena.

Key words: development potential of the region, anti-crisis potential, GDP, economic crisis.

Постановка проблеми. Існуюча економічна концепція людського існування призвела до викликів, які неможливо вирішити в рамках існуючої капіталістичної концепції розвитку економічної системи. Епоха масового виробництва та ринкової економіки спричинила появу великої кількості підприємців та власників капіталу, які прагнуть відстоювати власні інтереси без урахування інтересів суспільства в цілому. Наслідком цього є наближення екологічної катастрофи, з якою зіткнулося людство у XXI ст. Постійне зростання населення світу загострює цю проблему і вимагає нових парадигм соціально-економічного розвитку суспільства під загрозою знищення людства як виду.

Враховуючи виклики XXI ст., кожна країна світу розробляє стратегії розвитку, аналізує, прогнозує та формує потенціал сталого розвитку та антикризовий потенціал. В науковій літературі не існує єдиного підходу до визначення поняття «потенціал», крім того, більше уваги приділено дослідженню потенціалу підприємств. З одного боку, сутність поняття зберігається незалежно від об'єкту управління, з іншого – з'являються додаткові характеристики поняття «потенціал регіону».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз та класифікацію визначень поняття «потенціал», що зустрічаються у науковій літературі, у 1986 р. провели науковці Н. Т. Ігнатенко і В. Н. Руденко Вони встановили, що у 42 % випадків смислове значення терміну «потенціал» асоціюється із сукупністю природних умов і ресурсів (багатств), можливостей, запасів, коштів, цінностей; у 18 % – з потужністю виробництва, фондів, багатств, ресурсів країни (регіону); у 16 % – з ресурсними, економічними, природними можливостями; у 8 % – зі здібністю продуктивних сил до досягнення певного ефекту [1].

Аналіз сучасної літератури показує, що ситуація змінилася, і більшість авторів дотримується думки, що потенціал – це можливість та здатність системи до досягнення встановленої мети. Це цілком закономірно, оскільки раніше основним джерелом збільшення потенціалу системи було залучення нових ресурсів, тепер в умовах обмеженості ресурсів фокус уваги перенесено на більш ефективне та інтенсивне їх використання.

Так, А. Н. Азриліян під потенціалом розуміє сукупність наявних засобів, можливостей в окремій сфері [2]. Таке трактування має загальний характер, однак є вказівка на прив'язку потенціалу до певної сфери діяльності об'єкту. В. М. Архангельський визначає поняття «потенціал» як засоби, запаси, ресурси, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети [3]. В цьому визначенні акцентовано увагу на наявності ресурсів, що не використовуються на цей час, однак можуть бути залучені для досягнення кращого результату з огляду на встановлену мету. О. Федонін, І. Рєпіна та О. Олексюк [4, с. 6–8] також підкреслюють відповідність при визначенні потенціалу залучених ресурсів поставленій задачі. Автори К. Мисько, Б. Погріщук [5] визначають потенціал як «здатність системи», що підкреслює визначальну роль людського фактору у виникненні потенціалу певного об'єкту як феномену.

Термін «потенціал», окрім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здатності працівника, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів або ресурсів [6].

Ресурсний підхід порушує причинно-наслідковий зв'язок між явищами, оскільки не ресурси формують мету виробництва, а, навпаки, мета функціонування системи визначає певну систему ресурсів, спрямовану на її досягнення [7]. На розвиток економіки регіонів значний вплив стали мати інформаційні ресурси. Проведені економетричні дослідження глобальних індексів (ICT, Doing Business, Global Competitiveness Index) свідчать про різну інтенсивність впливу інформаційно-комунікаційного розвитку в окремих групах країн (визначених за рівнем ICT) на їх економічний рівень [8].

Мета дослідження: визначити сутність та особливі характеристики понять «потенціал розвитку» та «антикризовий потенціал регіонів» в умовах нових викликів ХХІ ст.

Для досягнення мети поставлено такі **завдання:**

- проаналізувати різні підходи до визначення поняття «потенціал» та «антикризовий потенціал»;
- встановити відмінність сутності понять «потенціал розвитку», «антикризовий потенціал», «економічний потенціал кризи»;
- розглянути емпіричні докази існування економічного потенціалу глобальних криз.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення сучасних завдань розвитку суспільства «потенціал» пропонується розглядати як можливість отримати максимальний результат від використання сукупності наявних та залучених, для досягнення встановлених завдань, ресурсів в рамках адаптивної системи управління.

Сутність поняття «потенціал» має такі характерні ознаки:

- розглядається в ракурсі певного об'єкта;
- може бути оцінений в рамках поставлених цілей та завдань;
- включає наявні ресурси та ресурси, що можуть бути залученими;
- обмежений досягненнями науково-технічного прогресу, фінансовими можливостями, екологічними обмеженнями та здібностями людини створити ефективне поєднання сукупності ресурсів.

Таким чином, в науковій літературі виділяють три підходи до визначення поняття потенціал: «ресурсний» підхід, розгляд потенціалу як сукупність «можливостей» та як сукупність «здібностей». З точки зору цих підходів «потенціал регіону» розглядається як:

- сукупність ресурсів, що залучена до виробничо-господарського комплексу, сфери послуг та соціальної сфери для забезпечення гідного стану та розвитку регіону;
- сукупність «можливостей» використання та збільшення наявних матеріально-технічних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, їх більш ефективного поєднання з метою досягнення стратегічних цілей розвитку регіону;
- сукупність «здібностей» людського ресурсу виявити, залучити та оптимально поєднати ресурси регіону для досягнення цілей її стратегічного розвитку. Це підкріплює першочергову значимість ролі людського капіталу. В основу покладено вислів К. Маркса про те, що засоби праці, предмети праці і робоча сила як чинники виробництва і елементи створення нового продукту є можливостями, що підкреслюють їх потенційний характер. Для перетворення такої можливості «вони повинні об'єднатися» [9] і саме робоча сила може поєднати засоби та предмети праці.

Т. М. Лозинська визначає «потенціал територій» як сукупність параметрів, які обумовлюють наявність у системі певних можливостей, здатностей і ресурсів для здійснення ними тих чи інших зусиль, спрямованих на самозабезпечення і самовідродження, а також для перетворення умов і характеристик середовища [10]. В цьому визначенні зазначено можливість потенціалу територій впливати на зовнішнє середовище.

«Потенціал розвитку регіону» пропонується розглядати в ракурсі стійкого розвитку та подолання негативного впливу оточуючого середовища, у тому числі негативних наслідків, що призводять до появи кризових явищ. При стратегічному плануванні розвитку регіону мають бути передбачені ризики виникнення економічних криз та сформований «потенціал подолання кризи» або «антикризовий потенціал». Таким чином, «потенціал подолання кризи» можна розглядати як частину «потенціалу розвитку регіону». Морфологічний аналіз поняття «антикризовий потенціал» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Морфологічний аналіз поняття «антикризовий потенціал»

Автор	Визначення	Характерна ознака
Є. І. Бойко [11]	антикризовий потенціал промислового сектора економіки здатність і можливість подолати економічну кризу через застосування державних та недержавних форм і механізмів регулювання процесів обігу промислової продукції, капіталів та факторів виробництва	інструментом подолання кризи є державне управління
Н. Зарубєєва [12, с. 99]	здатність протистояти кризам шляхом використання наявних можливостей	не враховано потенційні можливості
О. Белозерцев [13]	сукупні потенційні можливості підприємства протидіяти кризі, які виникають у результаті використання наявних і залучених ресурсів підприємства у процесі реалізації антикризових заходів в умовах динамічного зовнішнього середовища	розмежовано потенціал розвитку та антикризовий потенціал
О. Мороз, І. Шварц [14, с. 8]	здатність виробничої економічної системи протистояти реальним і потенційним кризовим явищам у функціонуванні, зберігаючи при цьому тенденцію до сталого розвитку	визначено мету – сталий розвиток

Продовження таблиці 1

О. Лозова [15, с. 284]	здатність системи вчасно виявити та протистояти кризі	така здатність залежить від системи управління та можливості людини
Л. Фролова, Д. Кириєнко [16]	можливість мінімізувати негативний вплив кризи	передбачається, що негативний вплив національна економіка вже відчула, потрібно визначити шляхи використання ресурсів

В умовах 6-го та 7-го технологічного укладу «потенціал розвитку регіону» пропонується визначати як здатність суспільств певних територій створювати метакогнітивні технології для збільшення ефективності ресурсів та здатності суспільств до швидкої інтеграції у цифровий світ. Характерною ознакою поняття «антикризовий потенціал» є можливість залучення додаткових ресурсів під час кризи, при цьому визначальну роль має рівень адаптивності системи державного управління, технічні можливості суспільного виробництва, а також здатність трудових ресурсів приймати складні рішення в умовах невизначеності.

Так, О. Лозова визначає антикризовий потенціал як здатність системи вчасно виявити та протистояти кризі [15, с. 284], тобто вирішальну роль має адаптивність системи управління та здатність трудових ресурсів. Це визначення підкреслюють важливість аналізу та прогнозування можливості кризових явищ при формуванні антикризового потенціалу. А. Подгородна, С. Грудіна розглядають антикризовий потенціал як можливість організації адаптуватися чи можливість передбачити реакцію на випадкові впливи економічних факторів, коли навіть небезпечні інциденти перетворюються на можливості [17]. В цьому визначенні є думка про те, що кризові явища негативно впливають на суб'єкти господарювання та суспільство в цілому, однак для деяких суб'єктів надає додаткові можливості, що супроводжується різкими темпами їх росту.

Таблиця 2

Порівняння характерних ознак понять «потенціал розвитку» та «антикризовий потенціал»

Характерні ознаки	Потенціал розвитку	Антикризовий потенціал
Призначення	Забезпечення економічного росту	Подолання наслідків кризи
Особливості формування	Можливості передбачаються при стратегічному плануванні	Можливості передбачаються при стратегічному плануванні
Склад	Наявні ресурси та ресурси, що планується залучити додатково для стабільного розвитку	Наявні та додатково залучені ресурси, що спрямовані на подолання кризи
Період виникнення	Період, що аналізується	Поява кризових явищ

Таким чином, трактування різними авторами поняття «антикризовий потенціал», об'єднують такі спільні сутнісні ознаки: наявність потенційних можливостей та здатність системи протистояти кризовим явищам або адаптуватися до них. Потенційні можливості антикризового потенціалу формуються шляхом трансформації та оптимізації наявного потенціалу та залучення додаткових ресурсів для подолання негативних наслідків кризи. Відмінність понять «потенціал розвитку», «антикризовий потенціал», «економічний потенціал кризи» схематично наведена на рис. 1.

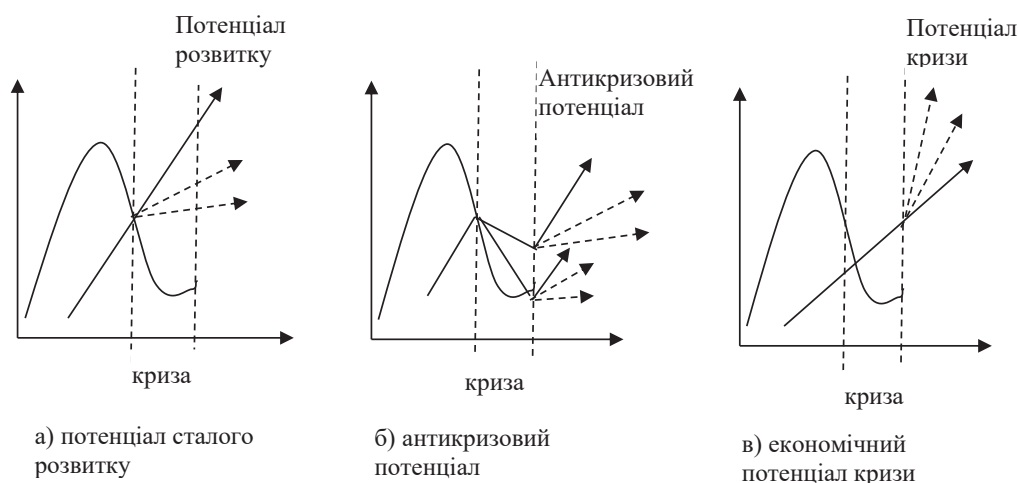


Рис. 1. Відмінність сутності понять «потенціал розвитку», «антикризовий потенціал», «економічний потенціал кризи»

Як видно з рис. 1, потенціал розвитку (наявний потенціал) та антикризовий потенціал регіону не є тотожними поняттями. Вони відображають можливості використання сукупності ресурсів доступної кількості та якості, реалізація яких проходить в різних умовах, і тому цілі різняться, у першому випадку – розвиток регіонів, у іншому – протистояння та виживання в умовах кризи. Тобто антикризовий потенціал – це можливості, які в процесі антикризового управління трансформуються в дієвий механізм протидії кризовим явищам.

Потенціал розвитку забезпечує здатність системи адаптуватися до кризових явищ та зберегти тенденцію економічного зростання. Антикризовий потенціал є додатковим, залучається під час впливу кризових явищ та сприяє подоланню негативного впливу, що призвів до різкого падіння показників економічного росту. Антикризовий потенціал системи (макрорегіону, країни, регіону, наряду економічної діяльності, підприємства) не з'являється автоматично, формування його можливо виключно при налагодженій системі стратегічного моделювання та планування. Метою ж антикризового потенціалу є залучення додаткових можливостей використання наявних та потенційних ресурсів для запобігання критичного впливу кризових явищ або подолання наслідків криз шляхом трансформації та оптимізації складових існуючого потенціалу та адаптації системи управління до негативного впливу зовнішнього середовища.

Якщо прослідкувати тенденції реагування країн на глобальні кризові явища та вихід з кризи, то можна побачити різні траєкторії. Зміна глобального показника розвитку економіки (ВВП на душу населення за паритетом споживчої здатності) протягом 2000–2020 рр. представлена на рис. 2.

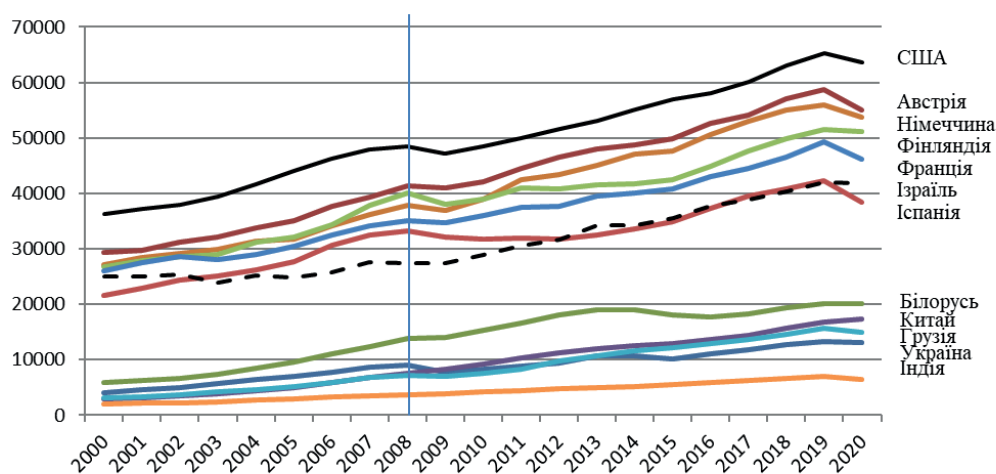


Рис. 2. Динаміка ВВП на душу населення за паритетом споживчої здатності

Джерело: складено автором за даними Світового банку.

Як видно на рис. 2, у країнах із сильними економіками (США, Австрія, Німеччина, Франція, Іспанія) спостерігається значне падіння ВВП на душу населення під час глобальної фінансової кризи 2008 р., яка була спровокована коронавірусом SARS-CoV-2. Зазначимо, що економіка Франції, Австрії, Німеччини на глобальну економічну кризу 2008–2009 рр. відреагували меншим спадом та швидким подоланням гострої фази кризи. Це свідчить про те, що ефективність потенціалу економічного росту країни та антикризового потенціалу не є постійною величиною та змінюється в залежності від умов їх залучення та використання.

У той же час, є країни (Ізраїль, Китай), економічний стан яких не тільки не погіршився, а навіть спостерігається подальший сталий розвиток. Така тенденція пов'язана з тим, що для деяких систем криза несе не тільки загрози, а й надає можливості формування нових поєднань ресурсів, що призводить до значного економічного ефекту та подальшого розвитку.

Внаслідок світових економічних криз відбувається глобальний спад економік країн, зміни кон'юнктури світового ринку, конкурентоспроможності держав, що надає можливості деяким країнам покращити свої позиції на міжнародній арені. У зв'язку з цим пропонується ввести поняття «економічний потенціал кризи». Економічний потенціал кризи – це можливість потужного економічного зростання регіону, здатність національної економіки забезпечити досягнення стратегічної мети шляхом використання змін кон'юнктури міжнародного ринку, зміни позиції країн світу на міжнародній арені.

Висновки. Таким чином, передбачити, попередити та подолати кризові явища дозволяє застосування системи антикризового управління, що забезпечує мобілізацію ресурсів під час кризи та ефективність

їх використання. В умовах Четвертої технологічної революції потенціал регіону потрібно розглядати не тільки з точки зору ресурсного підходу, а й враховувати умови їх формування, залучення й використання в процесі виробництва або в невиробничій сфері. Перехід суспільства до нового технологічного устрою супроводжується глобальними кризами. Однак, країни світу по різному реагують на негативні фактори зовнішнього середовища, що свідчить про різні підходи до формування та залучення наявного потенціалу, потенціалу розвитку території, антикризового потенціалу. На загальному фоні падіння глобальних показників росту, економічні кризи надають додаткові умови зростання для деяких країн світу, що доводить наявність різного обсягу та ефективності використання економічного потенціалу кризи.

Література:

1. Игнатенко Н. Т., Руденко В. П. Природно-ресурсный потенциал территории: географический анализ и синтез. Київ : Вища школа, 1986. 362 с.
Ignatenko, N. T., Rudenko V. P. (1986). Prirodno-resursnyj potencial territorii: geograficheskij analiz i sintez. Kyiv. Vishcha shkola, 362. [in English].
2. Азрилиан А. Н. Большой экономический словарь : 25000 терминов. Москва : Институт новой экономики, 2004. 1376 с.
Azrilyan, A. N (2004). Bol'shoj ekonomicheskij slovar' : 25000 terminov. Moscow: Institut novej ekonomiki, 1376. [in English].
3. Петровский Б. В. Большая медицинская энциклопедия. Москва : Советская энциклопедия, 1989. С. 1–30.
Petrovskij, B. V. (1989). Bol'shaya medicinskaya enciklopediya. Moscow: Sovetskaya enciklopediya, 1–30. [in English].
4. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
Fedorin, O. S., Repina I. M., Oleksyuk O. I. (2004). Potencial pidpriemstva: formuvannya ta ocinka/ O.S. Fedonin. Kyiv: KNEU, 316. [in English].
5. Погришчук Б. В. Формування та використання виробничого потенціалу в АПК. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/218.pdf> (дата звернення: 21.08.2021).
Pogrishchuk, B. V. Formuvannya ta vikoristannya virobnichogo potencialu v APK, 218-224. <<https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/218.pdf>> (2021, serpen', 21). [in English].
6. Степанов А. Я., Иванова Н. В. Категория «потенциал» в экономике. *Энциклопедия маркетинга*. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm> (дата звернення: 21.08.2021).
Stepanov, A. YA., Ivanova, N. V. (2011). Kategoriya «potencial» v ekonomike. Enciklopediya marketinga. <<http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>> (2021, serpen', 21). [in English].
7. Калюжна Н. Г. Ресурсна концепція трактування потенціалу в економіці: сутність та обмеження у застосуванні. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 108–114.
Kalyuzhna, N. G. (2014). Resursna koncepciya traktuvannya potencialu v ekonomici: sutnist' ta obmezheniya u zastosuvanni. Problemi ekonomiki, № 2, 108-114. [in English].
8. Gavkalova N., Lola Y., Prokopovych S., Mykhailenko D. (2019). *Influence of the Country's Information Level on Its Economic Development*. Proceedings of the 2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019). AEBMR, Vol. 99. <https://www.atlantis-prescom/proceedings/mdsmes-19/articles?q=lola> (2021, серпень, 21).
9. Gavkalova, N., Lola, Y., Prokopovych, S., Mykhailenko, D. (2019). *Influence of the Country's Information Level on Its Economic Development*. Proceedings of the 2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019). AEBMR, Vol. 99. <https://www.atlantis-pres.com/proceedings/mdsmes-19/articles?q=lola> (2021, serpen', 21). [in English].
9. Карл Маркс. Капітал. Критика політичної економії. Том I. Кн. I. Харків : Державне видавництво України, 1927. 784 с.
Karl Marks (1927). Kapital. Kritika politichnoї ekonomii. Tom I. Kn. I. Harkiv: Derzhavne vidavnictvo Ukraїni, 784. [in English].
10. Лозинська Т. М., Бобровська О. Ю., Крушельницька Т. А., Латинін М. А. Потенціал розвитку територій: методологічні засади формування і нарощення : монографія. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2017. 362 с.
Lozins'ka, T. M. Bobrovs'ka, O. Y., Krushel'nic'ka, T. A., Latinin, M. A. (2017). Potencial rozvitku teritorij: metodologichni zasadi formuvannya i naroshchennya: monografiya. Dnipro: DRIDU NADU, 362. [in English].
11. Бойко Є. І. Організаційно-економічне забезпечення інноваційного розвитку промисловості регіону. Львів : ІРД НАН України, 2003. 192 с.
Bojko, E. I. (2003). Organizacijno-ekonomichne zabezpechennya innovacijnogo rozvitku promislovosti regionu. L'viv: IRD NAN Ukraїni, 192. [in English].
12. Зарубєєва Н. Оцінка антикризового потенціалу коксохімічного підприємства на основі аналізу його стану з використанням нечіткої логіки. *Економічний аналіз*. 2010. № 5. С. 95–99.
Zarubeeva, N. (2010). Ocinka antikrizovogo potencialu koksohimichnogo pidpriemstva na osnovi analizu jogo stanu z vikoristannjam nechitkoї logiki. Ekonomichnij analiz, № 5, 95–99. [in English].



13. Белозерцев О. В. Оцінка антикризового потенціалу вугледобувних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Алчевськ, 2003. 209 с.
Belozercev, O. V. (2003). Ocinka antykrizovogo potencialu vugledobuvnih pidpriemstv : dis. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01. Alchevs'k, 209. [in English].
14. Мороз О. О., Шварц І. В. Удосконалення системи оцінювання антикризового потенціалу суб'єкта господарювання. *Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету*. 2008. Т. 3. С. 422–424.
Moroz, O. O., SHvarc, I. V. (2008). Udoskonalennya sistemi ocinyuvannya antykrizovogo potencialu sub'ekta gospodaryuvannya. Zbirnik naukovih prac' Podil's'kogo derzhavnogo agrarno-tekhnichnogo universitetu. 2008, T. 3, 422–424. [in English].
15. Лозова О. Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (29 листопада 2016 року). Львів : Львівський інститут МАУП, 2016. Ч. 2. 675 с.
Lozova, O. (2016). Aktual'ni problemi ekonomiki ta upravlinnya v umovah sistemnoї krizi : zbirnik materialiv Vseukraїns'koї naukovo-praktichnoї konferencії (29 listopada 2016 roku). L'viv: L'vivs'kij institut MAUP, CH. 2. 675. [in English].
16. Фролова Л. В., Кириєнко Д. М. Визначення сутності категорії «потенціал виживання підприємства». *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіонів*. 2011. Вип. 2. С. 155–157.
Frolova, L. V., Kirienko, D. M. (2011). Vznachennya sutnosti kategorії «potencial vizhivannya pidpriemstva». Aktual'ni problemi ekonomichnogo i social'nogo rozvitku regioniv, Vip.2, 155-157. [in English].
17. Podgorodnaya, A., Grudina, S. (2015). *Self-Developing Systems in the Conditions of Anti-Recessionary Management. Procedia Economics and Finance*. Vol. 23. P. 1074–1078. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567115004207>

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ**



Отримано: 02 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 17 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 24 вересня 2021 р.

e-mail: michaladam.lesniewski@wp.plpawel.dziekanski@ujk.edu.pl

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-25-32

Leśniewski M. A., Dziekański P. A manager as a basis for the development of an organization in a turbulent environment - theoretical study. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острогор : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 25–32.

УДК: 331.107

JEL-класифікація: M12, M54

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-2411-8911>ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-4065-0043>**Michał Adam Leśniewski,***Krakow Academy of Andrzej Frycz Modrzewski, Faculty of Management and Social***Paweł Dziekański,***Department of Economics and Finance, Jan Kochanowski University in Kielce*

A MANAGER AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF AN ORGANIZATION IN A TURBULENT ENVIRONMENT – THEORETICAL STUDY

The most important resource is the human resource, which is the basis of the organization's existence. As part of the human resource, from the point of view of the management process, a manager is distinguished, who is the person responsible for making decisions in the organization. The manager, together with his subordinates, develops the organization in the prescribed direction. The environment, manager and subordinates constitute an inseparable system of shaping the flexibility of an organization in a turbulent environment. The aim of the study is to present the manager's influence on the development of the organization in a turbulent environment. The study was based on a study of the literature on the subject and is theoretical in nature. This study may be useful not only for scientific considerations but also for the world of economic practice.

Key words: manager, organization, environment.

Лешневський Міхал Адам,*Академія ім. Анджея Фрича Моджеєвського у Кракові**факультету менеджменту і соціальної комунікації**Інститут менеджменту і якості***Джекканський Павел,***факультет економіки і фінансів**Університет ім. Яна Кохановського у Кельце*

МЕНЕДЖЕР ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ У ТУРБУЛЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ – ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

Найважливішим видом ресурсів є людські ресурси, які забезпечують основу функціонування організації. З токи зору управлінського процесу, менеджер є частиною людських ресурсів і визначений як особа, що відповідає за прийняття рішень у організації. Менеджер разом зі своїми підлеглими розвиває організацію у визначеному напрямку. Середовище, менеджер і підлеглі формують нероздільну систему визначення гнучкості організації у турбулентному середовищі. Метою дослідження є представити вплив менеджера на розвиток організації у турбулентному середовищі. Дослідження базувалося на вивченні наукової літератури, що стосується предмету дослідження, і є теоретичним за своєю природою. Це дослідження може бути корисним не лише для наукового вивчення, але і для практичної економічної діяльності.

Ключові слова: менеджер, організація, середовище.

Лешневський Міхал Адам,*Академія ім. Анджея Фрича Моджеєвська в Кракові**факультета менеджменту і соціальної комунікації,**Інститут менеджменту і якості***Джекканський Павел,***Факультет економіки і фінансів**Університет ім. Яна Кохановського в Кельце*



МЕНЕДЖЕР КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ТУРБУЛЕНТНОЙ СРЕДЕ – ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Важнейшим видом ресурсов являются человеческие ресурсы, которые обеспечивают основу функционирования организации. С точки зрения управленческого процесса, менеджер является частью человеческих ресурсов и определенным, как лицо, отвечающее за принятие решений в организации. Менеджер вместе со своими подчиненными развивает организацию в определенном направлении. Среда, менеджер и подчиненные формируют нераздельную систему определения гибкости организации в турбулентной среде. Целью исследования является представить влияние менеджера на развитие организации в турбулентной среде. Исследование базировалось на изучении научной литературы, касающейся предмета исследования, и является теоретическим по своей природе. Это исследование может быть полезным не только для научного изучения, но и для практической экономической деятельности.

Ключевые слова: менеджер, организация, среда.

Introduction

The second decade of the 21st century is a significant progress in civilization and the increasing importance of thought processes focused on the behavioral aspects of the functioning of the organization in a changing environment (soft management) [7]. In practice, this means the necessity to constantly verify the relationship between the manager's perception and the properties of the environment [3]. In each process, the ability and skills to structure information play an important role, expressed in creative analysis and synthesis of data as well as in the critical and reflective judgment of one's views. A manager understands his professional career as a path to professional excellence that contributes to shaping competitiveness and competitive advantage [8, pp. 77-88]. The functioning of an organization in a turbulent environment forces constant changes to which all resources of the organization are subjected. The most important resource is the human resource, which is the basis of the organization's existence. As part of the human resource, from the point of view of the management process, a manager is distinguished, who is the person responsible for making decisions in the organization. The manager, together with his subordinates, develops the organization in the prescribed direction. The environment, manager and subordinates constitute an inseparable system of shaping the flexibility of an organization in a turbulent environment.

The aim of the study is to present the manager's influence on the development of the organization in a turbulent environment. The study was based on a study of the literature on the subject and is theoretical in nature. This study may be useful not only for scientific considerations but also for the world of economic practice.

Human resources in the organization management system

Human resource is the most important factor (element) that makes any organization function. There is no organization without people. People are the source of competitiveness and competitive advantage of an enterprise (organization). The changes of the mid-twentieth century and the beginning of the twenty-first century result in the fact that companies undergo continuous transformation in all areas of their operation. The key skill of enterprises whose goal is to gain an advantage over competitors or to maintain a position on the market is the ability to adapt to changes in the environment. These conditions make enterprises focus on resources that are distinguished by flexibility and unlimited in use, we are talking about human, intellectual and social capital. All these resources refer to people operating within the structure of the organization [2, p. 5]. Nowadays, there is talk of a knowledge-based economy, and knowledge comes from people [5, pp. 387-403]. Therefore, intellectual capital, which includes human capital and structural capital, is of great importance for the efficient operation of the organization. Human capital consists of such elements as: knowledge, experience, skills, attitudes, values of individuals, while structural capital is, for example, a network of contacts, reputation, procedures, rituals, cultural principles, etc. In the area of this work, human capital is of great importance. Capital, which are people, is the most important element that drives the development and efficiency of every enterprise. People are components of the company whose ability to adapt to changes in the organization's environment cannot be replaced in any way. Managing people encounters various challenges related to the environment, but the knowledge, skills and creativity of people allow to overcome them [6, pp. 73-74]. People are a resource that is difficult to measure completely, which means that human resource management is not easy to implement in practice. However, it is the people in the enterprise that decide about its success or failure. They manage material resources, which, unlike intangible resources, may turn out to be unnecessary, if they are not properly used by qualified and experienced people [19, p. 196]. In order to ensure their effectiveness and efficiency, enterprises decide to invest in the development of people in the organization. It is related to increasing and improving the abilities and skills of employees, as well as through training. Investing in people happens in many ways. Due to technological development, continuous improvement of people is the condition of staying on the market or promoting it. The human resource cannot be bought, the only way to expand it is through continuous training, learning, skills



development by employees [6, pp. 68-69]. A. Poczowski presented an extensive definition of human resources development. In which it states that deliberate configurations of undertakings enriching knowledge, developing abilities, shaping values, attitudes, motivation and skills, as well as taking care of the physical and psychological condition of people performing work, which undertakings lead to an increase in its efficiency and to increasing the market value of human resources [15, p. 274]. When taking up the topic of human resources development, it is impossible not to mention the issue of knowledge management. Knowledge is of great importance in economic and social development. In the area of the current market, companies rely on the knowledge and competences of employees. Knowledge, like competences, are strategic elements of any company that builds an advantage over the competition. The term knowledge has a broad meaning, it is based on certain information, but also based on skills. The element of knowledge is information. The difficulty of defining and analyzing knowledge stems from the fact that it is intuitive. Since knowledge comes from people and resides in their minds, it is a complicated ingredient. Information is usually stored in computer databases, and it is people who generate the knowledge. In enterprises, the amount of knowledge is of particular importance. Knowledge is an endless resource, the quantity of which does not disappear but grows constantly. Localized knowledge is a difficult task, it is possible that it can be found in many places at once as it spreads easily. One of the features of knowledge is also the fact that it becomes outdated rapidly. In the literature, one can find the classification of knowledge as a criterion, taking the place of its occurrence and availability. According to this, knowledge is divided into formal / explicit knowledge and tacit / hidden knowledge. Formal / explicit knowledge is presented with the help of numbers, symbols, words, signs. It is comprised of documents, various databases, the overarching intention of which is to assist in making decisions. However, the information exists in several places and in different forms. Taking this fact into account, it should be remembered that there may be obstacles to its use. The second type is tacit / hidden knowledge, which is impossible for us to define, but we know about its occurrence. Identification of the places of its occurrence and the area of its impact may significantly affect its efficient use [2, pp. 408-411].

When taking up the topic of human resources development, one should also mention competency management. When considering the term competences, we can also talk about such concepts as: competences of the organization, employee competences, management competences, competence development or competency management. The competences of the organization are not only employees' competences, but also competences that the organization accepts from outside, e.g. patents, licenses, projects carried out by the organization together with external entities. Organizational competences are a broad concept influenced by the internal environment, but also the external environment [12, pp. 52-65]. Employees' competences consist of many elements, e.g. knowledge and education, psychophysical features, internal motivations and interests, skills and experience, attitudes and behavior, rights to represent the organization, health. Currently, competencies are of great importance, and therefore the importance of competency management is also growing. It is an essential element of human resource management.

In the area of human resource management, there is a relationship with the learning organization. The establishment of a learning organization is the result of linking activities in the area of human resources management with the processes in which organizational structures and strategies are created. Both processes are carried out in parallel [15, p. 272]. The modern economy is determined by a high level of unpredictable events and enormous competition on the market. In order to keep up with changes, the company must constantly improve and expand its knowledge in order to deal with problems properly. Organizations today must be intelligent, have the ability to acquire and apply knowledge appropriately, to deal with obstacles in an innovative way. The aforementioned intellectual capital currently represents a value much greater than financial interests, buildings, machines, etc.

The development of human resources takes place using certain strategies and instruments. Strategy and instruments define how to invest in people's development. A. Poczowski distinguished three tools for the development of human resources: training, employee transfer and work structuring. The concept of training was used in the previous chapter as one of the functions of human resource management. Trainings are the basic instruments of employee development. Thanks to the trainings, employees replenish their knowledge if there are gaps in it. In turn, the tool which is the movement of workers, refers to the change of jobs by employees. Thanks to the relocation of employees, work efficiency increases thanks to: proper use of working time, better use of employees' competences, increasing the level of job satisfaction. The last of the human resources development tools mentioned by the author is work structuring. It is a process of building new work structures and making changes to old structures. Her the goal is to improve the management of human resources in the organization [15, pp. 276-279].

Human resources are the strength of a company's breakthrough, and a manager who wants to achieve the intended goals must properly manage human resources.



Functioning of a manager in an organization

Organizations operating in a turbulent and competitive environment are forced to shape their activities with great imagination, innovation and flexibility in order to survive (Liebowitz, Beckman, 1998). These features are needed to improve the potential and style of operation in order to adapt to the needs and expectations of a changing environment. Enterprises should have the ability to cope with obstacles and limitations, overcome dangers and unforeseeable circumstances, and the ability to build and use modern methods that satisfy those around them. Management makes it possible to adequately meet the needs of the organization. This is where the growing importance of managers who perform management functions lies. Managers influence the functioning of the company [14, pp. 7-8]. According to H. Steinmann and G. Schreyögg: managers are all members of the organization who took over the functions of superiors, starting with the master and ending with the president [18, p. 20].

According to Z. Dowgiałło and W. Zadworny: a manager is a specialist in the field of company management, i.e. professional management of the company. It performs management functions [4, p. 13]. In the conditions of technological progress, the importance of managerial work increases and changes. Entering international markets by companies increased the dangers and uncertainty of managerial work. The manager sets goals and decides how to take advantage of the opportunities offered by the market and how to ensure the success of the company. The main point of interest of the manager is to meet the needs of customers. He is responsible for the implementation of tasks with the help of employees [4, p. 13]. All enterprises need efficient, wise and good managers, similar to capital and technology. A manager must have knowledge of evolving management methods, wisdom, intelligence, and creative and creative thinking. The right manager means good management of the organization, and thus the efficient functioning of the company [14, p. 9]. A manager performs management functions, i.e. plans, organizes, leads and controls. Each enterprise is an entity that consists of structure, goals and employees. It is important that all these elements work together. The role of the manager is to ensure this cooperation. Therefore, it must perform the previously mentioned management functions. During planning, the manager sets out the basic goals that will be implemented. Performs an assessment of the environmental conditions in which the enterprise will operate. Thanks to organizing, it combines elements of the enterprise that will achieve the set goals and creates organizational structures. Through the leadership functions, the manager influences the employees so that they carry out the desired tasks and motivates them to act. By means of the control function, it ensures the implementation of tasks in accordance with the intended plans [22, pp. 13-14].

All managers have some degree of authority. It gives them the ability to persuade other people to behave desired by the manager. Power can be exercised in a variety of ways, depending on the person, techniques, resources available and the situation. A lot can be achieved and realized thanks to the great power of the manager. It stimulates employees to act more efficiently and effectively. In turn, the manager's low power leads to ineffectiveness. Depriving the support of people and means makes action difficult and leads to the use of methods of intimidation, oppression, etc [14, pp. 79-80]. One of the classifications of the sources of power was made by P. Wachowiak. He believes that the most important sources of power include: qualifications, authority, formal organizational hierarchy, control over resources, feelings, information. The power that comes from qualifications is related to the manager having the appropriate skills and qualifications to perform management functions. The power that comes from authority is related to the fact that subordinates are aware that the manager has knowledge that they do not have. The power that results from the formal organizational hierarchy is related to the organizational structure in which the manager influences employees through his position. Lack of control over resources means that the manager cannot have them, which prevents the operation and development of the enterprise. Feelings are an important source, thanks to which employees, taking into account the emotional attitude, function in line with the manager's will. The source of access to information is very important due to the fact that information is an important element, the lack of which prevents the manager from performing his functions and tasks. Manager's professionalism determines the possession of all these sources of power [22, pp. 13-14]. The manager should have a good understanding of the mechanism of how power works, as it has an impact on the related actions through him successes. The condition for exercising power is having the right means to act, the ability to make the right choices of information and the ability to evaluate the importance of this information in order to properly solve the problem. With the help of resources and information, a manager can easily influence subordinates [14, pp. 79-80].

A manager whose goal is efficient and effective management of the organization must be an enterprising, assertive and creative person. It is his responsibility to strive to develop and expand these personality traits so that he can be effective for the organization he leads. He should be a person open to new information, looking for new experiences that will help him in solving various problems. When developing his personality, he should also focus on his strengths that make him feel confident. An equally important element without which most people would not be able to work as a manager is resistance to stress. Each person's personality is made up of spiritual,



psychological and physical dimensions. These dimensions are contiguous with each other. When one of the dimensions does not reach satisfactory values, the balance is disturbed, which leads to a stressful situation. Stress causes negative effects such as diseases, changes in the psyche, various fears or dissatisfaction with one's job. In the work of a manager, the elements that contribute to the emergence of stress are: work in a hurry, too many tasks to be performed, a great sense of responsibility, difficulties in carrying out tasks set by people, a feeling of helplessness, lack of trust among superiors. When a manager has the ability to deal with stress, he is able to make rational decisions in difficult and varied circumstances. It is important that the dimensions of the human being are at a high level [22, pp. 15-17].

In the literature on the subject, you can find many classifications of management styles according to various criteria. When distinguishing management styles, J. A. C. Brown took the manager's decision-making method as a criterion and, accordingly, distinguished three styles: autocratic, democratic, and laissez-fairytale. The classification made by D. McGregor was based on the criterion of the employee's treatment of work. Taking this criterion into account, he distinguished: the X-type management style and the Y-type management style. The distinguished styles are opposite to each other due to the fact that the X-type style presents the positive side of employees, while the Y-type style speaks of the negative side of employees. As a criterion, taking the degree of attitude towards people and the degree of managerial attitude towards tasks, R. R. Blake and J. S. Mouton developed a grid. In the literature on the subject, you can find many classifications of management styles according to various criteria. When distinguishing management styles, J. A. C. Brown took the manager's decision-making method as a criterion and, accordingly, distinguished three styles: autocratic, democratic, and laissez-fairytale. The classification made by D. McGregor was based on the criterion of the employee's treatment of work. Taking this criterion into account, he distinguished: the X-type management style and the Y-type management style. The distinguished styles are opposite to each other due to the fact that the X-type style presents the positive side of employees, while the Y-type style speaks of the negative side of employees. As a criterion, assuming the level of attitude towards people and the degree of managerial attitude towards tasks, R. R. Blake and J. S. Mouton developed a grid of management styles and five management styles were distinguished in it: passive style, liberal style, autocratic style, pragmatic style, and compromise style. JW Reddin, based on the criterion of the manager's attitude to people and tasks, and the effectiveness of the management style, developed a three-dimensional model of management styles, according to which the following management styles were distinguished: missionary, compromise, defector, autocrat, social, separating, integrated, self-sacrificing, developer, administrator, bureaucrat, benevolent autocrat. The following targeting style classifications show that there are many styles. Literature says that the most effective style cannot be found, because the effectiveness of a given style depends on the situation [22, pp. 23-28]. Correct management does not depend on personality traits, but on how these traits fit into a given situation [21, p. 80]. In the work of a manager, an important role is played by mutual communication with subordinates and management styles, thanks to which managers influence employees [1, p. 51].

Manager's duties towards the organization

The role of the manager is to carry out the assigned tasks so that the set goals are achieved in an efficient and effective manner. The condition for achieving the set goals is selecting the right employees, managing the resources of the organization, striving for high-level efficiency, reducing production costs and creating circumstances that stimulate the initiative and corporate social responsibility. In the field of human resources, the role of a manager is to perform human resource management functions such as: motivating employees using motivational tools or controlling and evaluating employees, etc [4, pp. 59-60].

A manager has many organizational roles, such as task priorities, market behavior and performing managerial functions. According to the criterion of the priority of tasks, we distinguish: conservative roles and creative roles. Conservative roles are the result of everyday events, people characterized by this orientation try to avoid conflicts, inhibit their own development, as well as the development of the organization. Creative roles are focused on expanding the company and adapting it to a constantly changing environment. A manager, characterized by this orientation, strives for self-realization and running the organization so that it develops dynamically. Another criterion distinguished in the literature on the subject is market behavior, which is classified as: strategic roles and organizational roles. Strategic roles are related to the strategic goals of the organization and the implementation of the organization's mission. Through organizational roles, the manager is able to properly organize the company and its functions in line with expectations [22, p. 33].

One of the divisions of managerial roles is the division in the concept of H. Mintzberg. He proposed three groups of roles:

- interpersonal roles,
- information roles,
- decision-making roles [11, p. 20].



Interpersonal roles are divided into representative, leadership and liaison roles. The representative role is that the manager represents the enterprise at various kinds of internal or external ceremonies. The manager is a showcase of the company in dealing with the external environment. The leadership role refers to influencing the manager's subordinates so that they can carry out their tasks properly. It concerns the performance of human resource management functions. The liaison role includes the manager's activities related to the maintenance and coordination of relations between the company and the external environment and the creation of a structure of connections within the organization between its entities [22, p. 34]. Information roles are divided into the following roles: expert, expeditor, company spokesman. The role of an expert involves the manager finding and analyzing information that is useful for him to perform managerial activities. This information comes from both outside and inside the company. The role of the expeditionist includes disseminating and communicating the right information to company employees so that they can perform their duties. On the other hand, the role of the company's spokesman is limited to providing the external environment with information about the company. Another division concerns decision-making roles, according to this group, the roles are divided into: development stimulator, arbiter, resource allocator and negotiator. The role of the stimulator is related to the manager's activities in the field of company development. It does this by implementing various types of organization development programs, analyzing all possibilities, initiating changes and encouraging employees to creative ideas. Thanks to the role of an arbiter, the manager prevents conflicts that arise in the company and eliminates all phenomena that have a negative impact on the functioning of the company. The role of the resource allocator is concerned with making decisions about distributing all of the company's resources, as well as participating in activities related to the development of the company's budget. The last of the mentioned roles is the role of the negotiator, which consists in the fact that the manager conducts negotiations during which he represents the company in contacts with external organizations [14, p. 65-66].

A manager who wants to efficiently and effectively lead teams of people should have a set of skills that will help him in the implementation of the management function.

One of the very important skills of a manager is the ability to make decisions. Changes in the internal and external environment force managers to constantly make decisions. Internal changes in the organization are largely related to the functioning of people in the company. The external environment of the organization, which is undergoing changes at a dynamic pace, also has a significant impact. The conditions in which the enterprise operates contribute to the emergence of new problems that the manager should face and solve [22, p. 38]. In order to make the right decision, the manager should first identify the problem and then properly solve it, using appropriate methods. It is important that a given problem is solved as soon as possible for the good of the organization [14, p. 97].

Communication is a very important manager's skill. Every day a person makes contact with another person. Communication contributes to meeting human needs, such as the need to belong. By communicating with other people, we achieve most of our goals. The manager must have the ability to communicate as it is the basis for the fulfillment of managerial roles. The effective fulfillment of managerial activities depends largely on receiving and communicating certain information to other employees. It is important to know how to make contact. A serious obstacle in the communication process is the presence of communication barriers. P. Wachowiak distinguishes such barriers as: the space in which the conversation takes place, language differences, lack of trust in the interlocutor, differences in perception by interlocutors, emotions, lack of listening skills, etc. These are just a few of the barriers, there are more of them. In order to eliminate these obstacles, a manager must have the ability to recognize them and learn various ways of dealing with them. The condition for effective communication is initiating contact with other people and maintaining this contact [22, pp. 68-76]. In the literature, there is a model of the communication process, which consists of elements such as: sender, message, recipient, encoding, decoding, channel, noise, feedback. The lack of any of the elements causes that communication does not take place [16, pp. 432-433]. The ability to communicate is important due to the fact that there is no organization that consists of homogeneous employees. Each company is a set of people who have different skills, aspirations, experiences, needs and come from different backgrounds, but also perform different functions. Each of the employees needs different information at different times. The manager must meet the information needs of all employees [17, p. 283].

An equally important manager's skill is motivating employees and cooperating with them. People in the organization play a vital role. The manager's task is to work with people by carrying out the human resource management function. The quality and efficiency of work largely depends on the personnel policy used by the person in charge [14, pp. 203-204]. In order to implement the motivation process, the manager influences employees through a system of factors aimed at stimulating motivation to work. We distinguish between tangible and intangible motivational factors. When a manager has knowledge about the needs of subordinates, he is



able to properly select motivational tools that will ensure effectiveness [4, p. 156]. The manager should also be aware of the personality traits of subordinates should be characterized in a given position. Knowledge about motivation is one of the elements thanks to which a manager is able to achieve success in managing employees. Taking into account human resource management, one should focus mainly on the issue of motivation to work. This term is used to describe the external and internal determinants of employees' attitudes and behavior. The ability to motivate subordinates among all manager skills is one of the most important because it determines the effectiveness of work. Efficient and effective motivation can be achieved by understanding how the reward system affects people [15, pp. 202-207].

The manager should have the ability to resolve conflicts. Conflict is a common phenomenon, it occurs wherever there is interpersonal relationship. The occurrence of a conflict in an enterprise is inevitable due to the fact that many of its causes arise [22, p. 140]. Human resources play their role in the enterprise by entering into various relationships. The assumption is that all employees cooperate with each other and engage in improving the efficiency of the company. However, this assumption is not easy to implement as each employee is different. Good relations between people in the organization create an atmosphere that favors productivity. The causes of conflicts lie in the company's environment. They also result from the actions of managers, because they do not always focus on their decisions or actions, which may also be a source of conflict. However, most of all it is people, their different points of view, habits, needs, skills of coexistence and willingness to cooperate in a group that are the sources of conflicts. Therefore conflicts are the result of human nature [13, pp. 178-183]. The occurrence of conflict situations requires from the manager appropriate management of these situations. Effective conflict management is conducive to increasing the efficiency of the company's operations and increasing the level of integration of people who participate in a conflict situation. The result of the emergence of a conflict in the organization is a new situation in the company, therefore the manager is forced to use appropriate techniques and styles of conflict management. Various styles of conflict management by a manager are described in the literature [22, p. 140].

When distinguishing skills, the manager should have negotiation skills. Negotiation is one method of resolving differences that occur between people. Negotiations take a lot of effort and time to complete, but they are more efficient and consume significantly less costs than other methods of resolving conflicts between people. The condition for effective negotiation is thorough preparation [17, pp. 361-362]. The literature describes the factors that influence the outcome of the negotiation. P. Wachowiak, using a diagram, presented the structure of these factors, which include: the behavior of negotiation participants and negotiation conditions. They affect the course of the negotiations, while the course determines the outcome of the negotiations. The negotiation conditions include: culture, time, negotiation space, negotiation territory, audience, roles of negotiators and interpersonal distance [22, pp. 174-175].

The above-described roles, tasks, responsibilities and skills, i.e. the manager's duties towards the organization, are necessary in the performance of the organization management function. Each person is an individual endowed with different personality traits. A manager in managing his subordinates should take this fact into account. Considering the different companies, in each of them there are groups of people who work together to achieve the set goals. Groups of employees function in an organization within a certain set of roles. Organizational roles occurring in a given enterprise are characterized by the fact that in given situations the enterprise requires certain behaviors from its employees [20, p. 6].

Summary

Constant changes in the environment of the organization mean that the manager must be focused on permanent changes. He should have a wide range of general and specific skills that will allow him to take the right direction of changes in the organization. An important element determining the responsibility of managers is the ability to maintain good relations with subordinates. Managers are links between various levels of management and regular (subordinate) employees. Managers from the board receive tools that they must properly use to perform the management functions. A progressive manager can productively fulfill his managerial roles and functions if he has not only the appropriate knowledge, experience or the desired set of personality traits, but also basic managerial skills. He should be characterized by special personal and interpersonal predispositions, imagination, courage, intuition, and leadership skills so that he could efficiently manage the organization. Management requires creativity, assertiveness and innovation or entrepreneurship from the manager. In the management process, a manager should take into account the organizational culture shaped by the personal cultures of all employees [9].

Bibliography:

1. Bańka W., (2007), *Operacyjne kierowanie pracownikami w organizacjach*, Adam Marszałek, Toruń.
2. Byłok F., Słocińska A. (red.), (2011), *Współczesne oblicza kapitału ludzkiego i intelektualnego*, Politechnika Częstochowska, Częstochowa.



3. Cossette P., (2004), *L'organisation: une perspective cognitive*, Université Laval, Laval.
4. Dowgiałło Z., Zadworny W., (2005), *Rola menedżera w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Znicz, Szczecin.
5. Dziekański P., (2012), *Informacja jako dobro ekonomiczne będące źródłem przewagi konkurencyjnej*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, nr 24, pp. 387-403.
6. Harasim W., (red.), (2012), *Zarządzanie kapitałem intelektualnym w organizacji inteligentnej*, Wyższa Szkoła Promocji, Warszawa.
7. Leśniewski M. A., (2015), *Konkurencyjność miękka*, Difin, Warszawa.
8. Leśniewski M. A., (2016), *Menedżer w procesie zarządzania przez cele w systemie konkurencyjności przedsiębiorstw*, „Acta Scientifica Academiae Ostroviensis”, nr 8(2), pp. 77-88.
9. Leśniewski M. A., (2020), *Konkurencyjność kulturowa przedsiębiorstw. Studium teoretyczno-empiryczne*, Uniwersytet Jana Kochanowskiego, Kielce.
10. Liebowitz J. Beckman T., (1998), *Knowledge organizations. What every manager should know*, St. Lucie Press Boca Raton Boston, London, New York, Washington, D.C.
11. Mintzberg H., (2005), *Co tak naprawdę robią przywódcy*, (w) *Przywództwo*, Harvard Business Review, Helion, Gliwice.
12. Ponce, S., Landry, S., Roy, J. (2007), *De l'organisation scientifique du travail à la gestion de la chaîne d'approvisionnement – Les 100 ans de la gestion des opérations, de la production et de la logistique*. „Gestion”, nr 32, pp. 52-65.
13. Penc J., (2003), *Menedżer w działaniu. Skuteczne działanie i samodoskonalenie*, Tom II, C.H. Beck, Warszawa.
14. Penc J., (2005), *Role i umiejętności menedżerskie*, Difin, Warszawa.
15. Poczowski A., (2007), *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Wydanie II zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
16. Stoner J. A. F., Wankel C., (1994), *Kierowanie*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
17. Stewart D. M. (red.), (2002), *Praktyka kierowania*, Wydanie II zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
18. Steinmann H., Schreyögg G., (2001), *Zarządzanie*, Oficyna Politechniki Wrocławskiej, Wrocław.
19. Szopik-Depczyńska K., Korzeniewicz W., (2011), *Kapitał ludzki w modelu wartości przedsiębiorstwa*, „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 24, pp. 177-204.
20. Szczupaczyński J., (1995), *Podstawy zarządzania i kierowania ludźmi w organizacji*, Międzynarodowa Szkoła Menadżerów, Warszawa.
21. Tokarski S., (2006), *Kierownik w organizacji*, Difin, Warszawa.
22. Wachowiak P., (2001), *Profesjonalny menedżer*, Difin, Warszawa.



Отримано: 07 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 17 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 22 вересня 2021 р.

e-mail: viktoriy1703@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-33-38

Шевченко В. С. Визначення напрямків вдосконалення діяльності сучасних промислових підприємств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 33–38.

УДК: 332.124

JEL-класифікація: L 23, L 60, L 74

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0001-6345-9474>**Шевченко Вікторія Сергіївна,***кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова***ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті визначено напрямки вдосконалення діяльності сучасних підприємств України. З'ясовано, що будь-яке промислове підприємство працює в умовах обмежених ресурсів, тому в умовах ринку перед ним завжди стоїть гостра проблема відбору максимально ефективного поєднання різноманітних ресурсів, а також можливість заміни конкретної кількості якого-небудь одного ресурсу за необхідне в певних умовах кількістю будь-яких інших ресурсів. Визначено, що ефективність менеджменту спирається на такі внутрішні характеристики підприємства, як координація діяльності, системи механізму розробки, реалізації та контролю управлінських рішень і, звичайно їх взаємину з ринком і інституційними витратами. Зроблено висновок, що удосконалення управління як тип управління є найважливішим чинником сучасного розвитку менеджменту та економіки, що дає можливість розвивати діяльність підприємства, підвищувати його конкурентоспроможність. У вдосконаленні управління на підприємстві, розумінні його необхідності, відбивається характер і особливості професійної свідомості менеджера. Це структура знань, система цінностей, дослідний потенціал, практичний досвід, перспективне мислення. І всі ці ознаки знаходяться в зв'язку, поєднанні і взаємодії. Це і характеризує мистецтво управління, його науковість, якість і ефективність.

Ключові слова: ефективність, управління, промисловість, підприємство, діяльність.

Шевченко Виктория Сергеевна,*кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедры менеджмента и публичного администрирования, Харьковского национального университета городского хозяйства имени А.Н. Бекетова***ОПРЕДЕЛЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье определены проблемы и перспективы использования современных технологий управления в промышленности и строительстве Украины. Выяснено, что, учитывая специфические особенности деятельности предприятий промышленности и строительства, основные возможности для совершенствования менеджмента необходимо искать не в попытках модернизации существующей системы, а во внедрении инновационных подходов и современных технологий управления их деятельностью. Предложен алгоритм использования современных технологий управления в промышленности и строительстве, который включает все аспекты деятельности предприятий. Сделан вывод, что сегодня существует потребность в использовании современных технологий управления в промышленности и строительстве, как ведущих отраслей национального хозяйства Украины. Только быстрое реагирование на изменения во внешней среде и адаптация к современным технологиям управления позволит хозяйствующим субъектам выйти на международные рынки и обеспечить собственное развитие операционной и финансовой деятельности.

Ключевые слова: эффективность, управление, промышленность, предприятие, деятельность

Viktoriia Shevchenko,*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management and Public Administration, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv***DETERMINATION OF DIRECTIONS FOR THE MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES ACTIVITY IMPROVEMENT**

The article identifies areas for improving the activities of modern enterprises in Ukraine. It was found that any industrial enterprise operates in conditions of limited resources, so in market conditions it always faces the acute problem of selecting the most effective combination of different resources, as well as the ability to replace a specific amount of any resource



with the required number of any other resources in certain conditions. Changing the efficiency of different resources can be contradictory: so increasing the efficiency of living labor is provided by structural changes, which are accompanied by an increase in the share of fixed capital and in some cases sustainability, or even a decrease in its return, especially in the short term. From this point of view, general changes in efficiency, operating in different directions, can be part of the strategic policy of the enterprise, which takes into account the rotation of resources. It should also be borne in mind that changes in efficiency can be aimed at optimizing the structure of the resources sets. It is determined that the effectiveness of management is based on such internal characteristics of the enterprise as coordination of activities, systems of development, implementation and control of management decisions and, of course, their relationship with the market and institutional costs. Criteria of management efficiency cannot be studied without taking into account the technology by which the company is formed and developed within the external environment. There is a need to find a way to change this environment. Factors of change can be formed not only in the enterprise, but also outside it. This affects not only the relationship between different enterprises, but also between the enterprise and the state. It is concluded that the improvement of management is the most important factor in the modern development of economy, which allows to develop the activities of the enterprise, to increase its competitiveness. In improving the management of the enterprise, understanding its necessity, reflects the nature and features of the professional consciousness of the manager specifically the structure of knowledge, value system, research potential, practical experience, forward thinking. All these signs are in connection, combination and interaction. This characterizes the art of management, its scientific quality and efficiency.

Key words: efficiency, management, industry, enterprise, activity.

Постановка проблеми. В сучасних умовах керівники повинні вдосконалювати стиль і методи роботи, швидко і адекватно реагувати на зміну кон'юнктури ринку. Саме постійне прагнення до нововведень робить управлінську діяльність важливим засобом збереження позицій на ринку.

Управління на підприємстві має бути побудовано таким чином, щоб усіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти використання інструментів менеджменту у практиці промислових підприємств розглядалися багатьма провідними вченими. Серед них: В. Гриньова [1], Л. Лігоненко [2], О. Терещенко [3], О. Шевлюга [4], Н. Кондратенко [5], Н. В. Ракша [6], О. Власюк [7].

Однак, деякі питання методичного та практичного характеру щодо використання сучасних технологій управління у промисловості з врахуванням специфічних особливостей економіки України не були досліджені у повній мірі та потребують додаткового опрацювання.

Метою статті є визначення шляхів вдосконалення управління діяльністю промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато економістів вважають, що якщо ефект виробництва відображає результат, то ефективність виробництва визначає результативність. Результат породжує витрати факторів виробництва, і тому він не може відриватися від тих відносин, які з'являються в самому виробництві. Встановити результативність виробництва, значить пов'язати ефект з витратами факторів виробництва, звернути увагу на з'єднання продукту з виробничими відносинами і процесом виробництва. Саме тому дослідження ефективності виробництва перш за все пов'язане з розкриттям причинно-наслідкових зв'язків результату і витрат, а не взаємопов'язаних відносин між ними.

Як економічна категорія, ефективність виробництва не обмежується характеристикою ступеня становлення продуктивних сил і рівня вживання виробничих ресурсів. Вона відображає і види буття, і умови існування конкретного суспільства. Ефективність виробництва визначає результат узгодження виробничих відносин і продуктивних сил. Сутність ефективності полягає не в порівнянні витрат і результату, а показує взаємини з виробництва, розподілу та обміну, які зумовлюють зменшення витрат для отримання корисного ефекту.

Ефективність виробництва є категорією, яка в основному властива матеріальному виробництву. Будь-яке виробництво можна уявити як процес суспільної праці, незалежно від визначених виробничих відносин. Тому, визначаючи кількісну сторону ефективності виробництва як загальну величину для різних видів виробництва, ефективність виробництва необхідно розцінювати як отримання конкретного економічного результату при певній сумі витрат суспільної праці.

Говорячи про категорії ефективності виробництва, слід зазначити, що вона тісно пов'язана з законом економії часу. Дія цього закону проявляється в ефективності виробництва. В кінцевому рахунку всі витрати в суспільному виробництві представляють собою витрати праці. Найбільш значущим вектором підвищення ефективності виробництва виступає економія, що отримується від раціонального використання праці. Відповідно, в цьому випадку основним показником може бути економія робочого часу.

Ефективність виступає домінуючою ознакою відтворення, яке закріплює в собі міру застосування системи економічних категорій і законів з метою найбільшого задоволення суспільних потреб при найменших громадських витратах. Ефективність виробництва, маючи узгодженість виробничих відносин і

продуктивних сил, включає в себе його соціальну і виробничу результативність, тому має соціально-економічну категорію для кожного виду виробництва. Економічний і соціальний результати виробництва взаємопов'язані, і формуються на єдиній економічній основі, так як не може бути економічного поза соціального. Тому незалежно від того, наскільки всебічно враховані всі витрати, що становлять ефект, а також на якому рівні економіки вивчається ефективність, ми будемо мати справу з соціально-економічною категорією.

Суть ефективності, як категорії економіки, не може змінюватися в залежності від того, як вона розглядається: щодо процесу відтворення в цілому або ж щодо окремих його моментів. Сутність цієї категорії не змінюється і при дослідженні ефективності на різних рівнях діяльності підприємств. Це пояснюється тим, що ефективність виробництва служить ключовою характеристикою працездатності доцільного способу виробництва і є об'єктивною категорією економіки.

Зміна ефективності використання різних ресурсів може бути суперечливою: так підвищення ефективності живої праці забезпечується структурними зрушеннями, які супроводжуються підвищенням частки основного капіталу і, в ряді випадків, стійкістю або навіть зниженням його віддачі, особливо в короткостроковому плані. З такої точки зору загальні зміни ефективності, що діють в різних напрямках, можуть бути частиною стратегічної політики підприємства, які враховують ротацію ресурсів. Необхідно також враховувати, що зміни ефективності можуть бути спрямовані на оптимізацію структури сукупності ресурсів.

Таким чином, будь-яке промислове підприємство працює в умовах обмежених ресурсів, тому в умовах ринку перед ним завжди стоїть гостра проблема відбору максимально ефективного поєднання різноманітних ресурсів, а також можливість заміни конкретної кількості будь-якого ресурсу необхідною, в певних умовах, кількістю будь-яких інших ресурсів.

Принцип дії процесу управління в організації представлений на рис. 1.

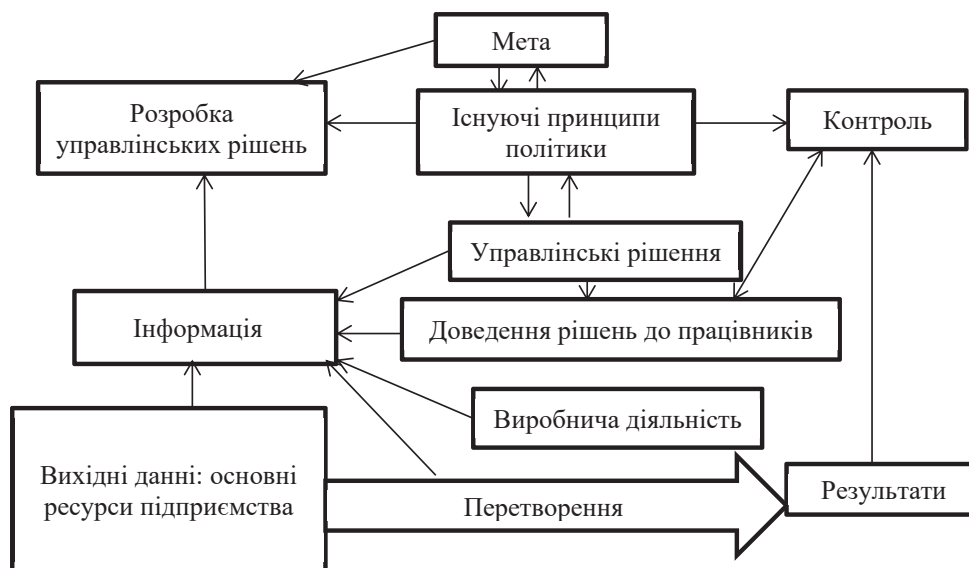


Рис. 1. Процес управління діяльністю підприємства

В умовах обмежених ресурсів підприємство може діяти найбільш раціонально при ефективному використанні певного виду ресурсів. Вивчення ефективності застосування конкретних видів витрат і ресурсів, раціональних меж взаємозамінності ресурсів є важливим чинником теорії і практики ефективності будь-якого виробництва.

Наслідки кризи для більшості країн і організацій, як правило, виробляють негативний ефект. У момент кризи спостерігається спочатку зниження, а потім і падіння рівня та темпів економічного зростання, зменшення масштабів випуску продукції. Відбуваються масові банкрутства провідних промислових і торгових підприємств та організацій. Через припинення виробництва швидко зростає безробіття, а отже, зменшується заробітна плата. Зменшується споживчий попит, зростають ціни, і підвищується рівень інфляції. У суспільстві порушуються фінансово-кредитні зв'язки, на ринку цінних паперів паніка, курси акцій падають.

У той же час існує і інша думка про кризу, відповідно до якої критична ситуація пов'язана не тільки з руйнуванням, а й з творенням, оновленням, розвитком.



Кризова ситуація розкриває, акцентує та загострює увагу на «назрілих» проблемах, змушує вжити заходів щодо негайного їх вирішення, створює жорстку ситуацію, в якій, в умовах також і жорсткої конкуренції, залишаються тільки найсильніші і перспективні.

Криза виступає як «санітар» економіки, змінюючи її структуру, виводячи з економічного процесу невиправдані структурні і функціональні елементи, ліквідуючи неефективні організації.

При цьому змінюється не тільки зовнішня структура економіки, а й внутрішня структура тих організацій, що вистояли. В умовах кризи організації доводиться здійснювати різкі внутрішні зміни, які виведуть її на абсолютно новий рівень розвитку (при якому можлива часткова або повна зміна виду бізнесу). Це пов'язане із знищенням старих організаційних структур, стереотипів мислення, технологій і стратегій.

В сучасних умовах бізнесу наявність тільки матеріальних ресурсів вже не гарантує підприємству лідируючої позиції на ринку і високих фінансово-економічних показників. Перехід до інноваційної економіки всіх країн світу, і України також, сприяє поширенню підприємств, орієнтованих на інтелектуальні, інноваційні принципи діяльності. Як найбільш цінний ресурс таких організацій виступають знання, від ефективності управління якими залежить успіх в конкурентній боротьбі.

На перший план для сучасних організацій виходять нематеріальні ресурси, такі як людський потенціал. У ланцюжку створення вартості основну цінність вже давно мають не сировина, матеріали та витрати палива, а витрати на оплату праці та наукові розробки. Відповідно і основним ресурсом стає людина, з його знаннями, кваліфікацією і досвідом. Керівникам промислових підприємств, в зв'язку з цим, необхідно акцентувати увагу на розвитку професійних компетенцій співробітників, зростанні їх зацікавленості в досягненні особистих цілей і, відповідно узгоджувати їх із цілями підприємства.

Також велика цінність «іміджевої» складової в ланцюжку створення вартості кінцевого продукту. У споживачів формується бажання і потреба в придбанні продукту певного бренду. Зробити такий продукт – продуктом свого підприємства – основне завдання відділу маркетингу. Тому маркетинговий аспект діяльності, пошук і застосування унікальних методів і прийомів стає пріоритетним. Серед незліченної безлічі аналогічної продукції клієнт повинен вибрати продукт саме цього підприємства, а в ідеалі він у нього вже повинен бути сформований в потребі купити саме його ще до приходу в магазин.

Дані пріоритетні аспекти для сучасних промислових підприємств повинні стати орієнтиром їх стратегічних напрямків діяльності для успішного розвитку. В рамках сучасних умов, які багато провідні економісти все ще відносять до кризових, важливіше не шукати шляхи уникнення економічних коливань і криз, а шукати шляхи для найбільш ефективного виходу з них; для отримання вигоди і нових перспектив для найбільш пристосованих і конкурентоспроможних. Необхідно використовувати кризу як привід, як шанс, для докорінного перегляду поточної ситуації і різких змін в майбутньому. Кризу можна вважати як рубіж, пройшовши через який організація або збанкрутує, або залишиться на ринку і перейде на якісно новий етап розвитку.

Перед менеджерами наразі стоїть серйозний стратегічний вибір, від правильних дій яких залежить майбутнє їх організацій.

В організації діяльності будь-якого підприємства, як трактує економічна теорія, доводиться зіставляти результати роботи і витрати. Тому потрібно застосовувати обидва показники.

Критерієм, за допомогою якого оцінюється ефективність менеджменту в загальному, виступає збільшення продуктивності праці і зменшення витрат. Цьому слід приділяти максимально пильну увагу, в тому випадку, коли мова йде про ефективну господарську діяльність, про просування товарів на ринку, про досягнення переваги над своїми конкурентами. В економічній літературі, в господарській практиці застосовується значна кількість показників, які використовуються як для оцінки результатів господарської діяльності організацій, так і для встановлення тих витрат, з допомогою яких дані результати були досягнуті. Але до сих пір не визначені показники, які б оцінювали ефективність менеджменту в цілому і не розроблена послідовність такої оцінки.

По ходу ускладнення господарського механізму ринку (регіонального, галузевого, світового, національного) система критеріїв і показників ефективності менеджменту підприємства також ускладнюється і поповнюється новими.

Зважаючи на вищевикладений матеріал, впливає висновок про те, що немає єдиного показника або критерію в оцінці результативності діяльності компанії або підприємства, який в рівній мірі застосовується у всіх галузях економіки і видах комерційної діяльності. Крім того, немає і універсального критерію, згідно з яким надавалася б можливість робити однозначний висновок про успіх чи невдачу в бізнесі.

Ефективність менеджменту спирається на такі внутрішні характеристики підприємства, як координація діяльності, системи механізму розробки, реалізації та контролю управлінських рішень і, звичайно, їх взаємини з ринком і інституційними витратами (рис. 2.).

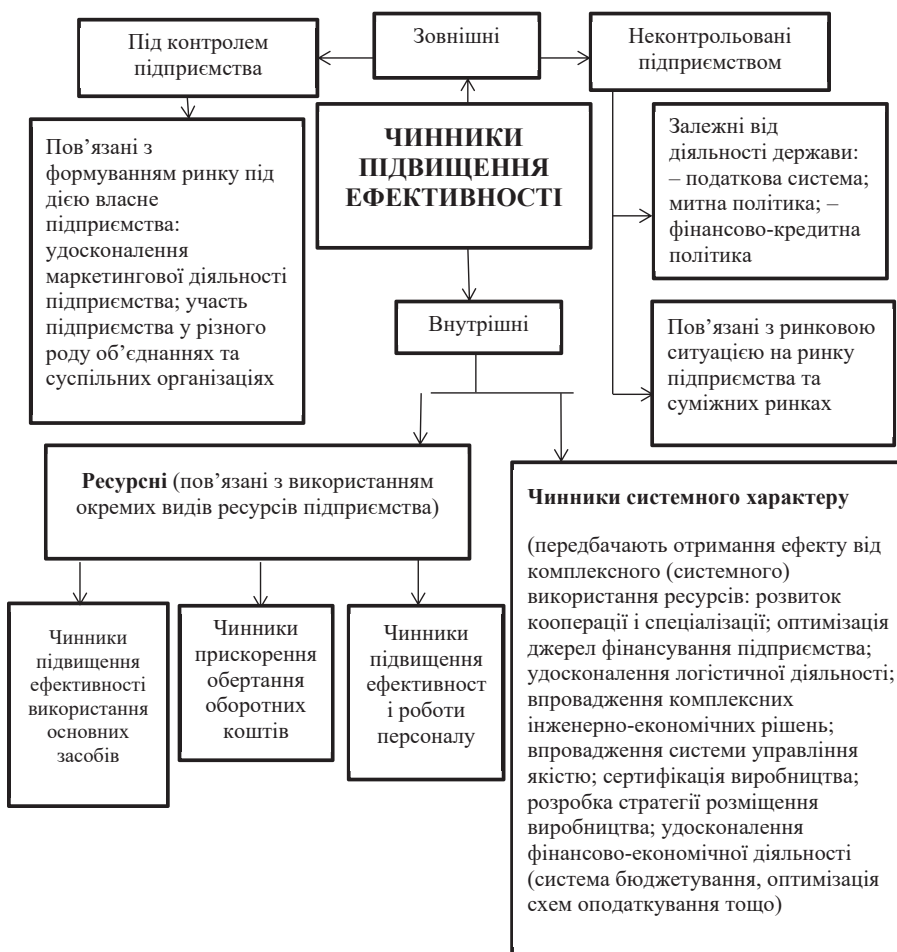


Рис. 2. Класифікація чинників підвищення ефективності діяльності підприємства

Критерії ефективності менеджменту неможливо досліджувати без урахування технології, за допомогою якої підприємство утворюється і розвивається в рамках зовнішнього середовища. Необхідно знайти спосіб, який допоможе змінити це середовище. Фактори змін можуть бути сформовані не тільки на підприємстві, а й поза ним. Це зачіпає не тільки відносини між різними підприємствами, але і між підприємством і державою.

Висновки. Зроблено висновок, що удосконалення управління як напрям управління є найважливішим чинником сучасного розвитку менеджменту та економіки, що дає можливість розвивати діяльність підприємства, підвищувати його конкурентоспроможність. У вдосконаленні управління на підприємстві, розумінні його необхідності, відбивається характер і особливості професійної свідомості менеджера. Це структура знань, система цінностей, дослідний потенціал, практичний досвід, перспективне мислення. І всі ці ознаки знаходяться у взаємозв'язку, поєднанні і взаємодії. Це і характеризує мистецтво управління, його науковість, якість і ефективність.

Література:

- Гриньова В. М., Явдак М. Ю. Операційна діяльність сучасних підприємств машинобудування: монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 220 с.
- Hrynova V. M., Yavdak M. Yu. Operatsiina diialnist suchasnykh pidpriemstv mashynobuduvannia [Operational activity of modern machine-building enterprises]: monohrafiia. Kharkiv: KhNEU im. S. Kuznetsia, 2016. 220 s.
- Лігоненко Л. О. Технологічний розвиток підприємства як об'єкт управління. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки.* 2016. Вип. 31(1). С. 63–69.
- Lihonenko L. O. Tekhnolohichni rozvytok pidpriemstva yak obiekt upravlinnia [Technological development of the enterprise as an object of management]. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Seria: Ekonomichni nauky [Bulletin of the Azov State Technical University. Series: Economic Sciences].* 2016. Vyp. 31(1). S. 63–69.
- Терещенко О. В., Верба Д. В. Дослідження диференціації параметрів господарської діяльності промислових підприємств із різною інноваційною активністю. *Економіка та держава.* 2006. № 5. С. 60–64.

Tereshchenko O. V., Verba D. V. Doslidzhennia dyferentsiatsii parametriv hospodarskoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv iz riznoi innovatsiinoiu aktyvnistiu [Research of differentiation of parameters of economic activity of industrial enterprises with different innovative activity]. *Ekonomika ta derzhava [Economy and State]*. 2006. № 5. S. 60–64.

4. Шевлюга О. Г. Теоретичні засади управління техніко-технологічним розвитком промислового підприємства. *Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку*: монографія / за ред. д-ра екон. наук, професора С. М. Ілляшенка. Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. С. 25–31.

Shevliuha O. H. Teoretychni zasady upravlinnia tekhniko-tekhnologichnym rozvytkom promyslovoho pidpriemstva [Theoretical principles of management of technical and technological development of an industrial enterprise]. *Innovatsii i marketynh – rushiini syly ekonomichnoho rozvytku [Innovations and marketing – driving forces of economic development]*: monohrafiia / za red. d-ra ekon. nauk, profesora S. M. Illiashenka. Sumy: TOV «Drukarskyi dim «Papirus», 2012. S. 25–31.

5/ Кондратенко Н. О., Волкова М. В. Сучасні тенденції розвитку промислового комплексу України. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2018. Вип. 2(1). С. 106–111.

Kondratenko N. O., Volkova M. V. Suchasni tendentsii rozvytku promyslovoho kompleksu Ukrainy [Modern trends in the industrial complex of Ukraine]. *Visnyk Kremenchutskoho natsionalnoho universytetu imeni Mykhaila Ostrohradskoho [Bulletin of Kremenchug National University named after Mykhailo Ostrogradsky]*. 2018. Vyp. 2(1). S. 106–111.

6. Ракша Н. В. Роль інноваційних технологій в управлінні підприємством. *Інноваційна економіка*. 2012. № 9 (35). С. 86–89.

Raksha N. V. Rol innovatsiinykh tekhnolohii v upravlinni pidpriemstvom [The role of innovative technologies in enterprise management]. *Innovatsiina ekonomika [Innovative economy]*. 2012. № 9 (35). S. 86–89.

7. Власюк О. С. Можливості застосування аналітичного планування для обґрунтування та підготовки рішень на вищих рівнях управління: Монографія. Київ: Либідь, 2005. 72 с.

Vlasiuk O. S. Mozhlyvosti zastosuvannia analitychnoho planuvannia dlia obgruntuvannia ta pidhotovky rishen na vyshchyykh rivniakh upravlinnia [Possibilities of application of analytical planning for substantiation and preparation of decisions at higher levels of management]: Monohrafiia. Kyiv: Lybid, 2005. 72 s.

8. Корсаков М. Н., Вилков М. В. Механизмы эффективного развития промышленных предприятий в конкурентных условиях. Орел: ОрелГИЭТ, 2011. С. 44–47.

Korsakov M. N., Vilkov M. V. Mehanizmy effektivnogo razvitiya promyshlennyih predpriyatiy v konkurentnyih usloviyah [Mechanisms of effective development of industrial enterprises in competitive conditions]. Orel: OrelGIET, 2011. S. 44–47.

9. Перлів А. М., Перлів М. К. Цикл PDCA Демінга. Сучасний розвиток. *Проблеми економіки та менеджменту*. Київ: Основа, 2016. С. 15–21.

Perliv A. M., Perliv M. K. Tsykl PDCA Deminha. Suchasnyi rozvytok. Problemy ekonomiky ta menedzhmentu [Modern development. Problems of economics and management]. Kyiv: Osnova, 2016. S. 15–21.

**ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ
ТА КРЕДИТ**



Отримано: 02 серпня 2021 р.

Прорецензовано: 07 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 12 вересня 2021 р.

e-mail: gogrya@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-40-46

Гонак І. М. Земля сільськогосподарського призначення в Україні та монети криптовалют: можливості реального інвестування. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 40–46.

УДК: 332.21: 336.744.1

JEL-класифікація E49:Q15

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-7427-1415>**Гонак Ігор Михайлович,***кандидат економічних наук, кафедра міжнародної економіки
Західноукраїнського національного університету*

ЗЕМЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ ТА МОНЕТИ КРИПТОВАЛЮТ: МОЖЛИВОСТІ РЕАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

У статті розглянуто важливість української землі сільськогосподарського призначення та криптовалют як ефективних інструментів інвестування в Україні. Охарактеризовано можливість інвестування у землі сільськогосподарського призначення та криптовалютні монети в Україні на сучасному етапі. Розглянуто варіант формування інвестиційного портфелю із криптовалютами та землі сільськогосподарського призначення в умовах відкриття ринку землі для угод «купівлі-продажу».

Ключові слова: інвестиційний портфель, земля, ринок землі сільськогосподарського призначення, ціна землі, криптовалюта, Bitcoin.

Гонак Игорь Михайлович,*кандидат экономических наук, кафедра международной экономики
Западноукраинского национального университета*

ЗЕМЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В УКРАИНЕ И МОНЕТЫ КРИПТОВАЛЮТ: ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены важность украинской земли сельскохозяйственного назначения и криптовалют как эффективных инструментов инвестирования в Украине. Охарактеризованы возможности инвестирования в земли сельскохозяйственного назначения и монеты криптовалют в Украине на современном этапе. Рассмотрен вариант формирования инвестиционного портфеля с криптовалютами и земли сельскохозяйственного назначения в условиях открытия рынка земли для сделок «купли-продажи».

Ключевые слова: инвестиционный портфель, земля, рынок земли сельскохозяйственного назначения, цена земли, криптовалюта, Bitcoin.

Ihor Gonak,*PhD in Economics, Department of International Economics
Western Ukrainian National University*

AGRICULTURAL LAND IN UKRAINE AND CRYPT CURRENCY COINS: OPPORTUNITIES FOR REAL INVESTMENT

In the absence of real objects for investment, the ability of economic entities to effectively distribute existing limited financial assets and form a quality investment portfolio is a guarantee for the investor not only to ensure high return on investment, but also to reduce investment risk. The emergence of cryptocurrencies in the second decade of the XXI century and the opening of the land market in Ukraine in mid-2021 for agricultural purposes have created new opportunities for investors to form highly liquid and highly profitable investment portfolios, using investment opportunities to buy farmland and cryptocurrencies. Together with the potentially high profitability of the investment portfolio formed from cryptocurrencies and agricultural land, there is no risk of complete depreciation of own savings in the future. The main purpose and task of the article is to study the theoretical and practical aspects of the current state and prospects of Ukrainian citizens' investment in agricultural land in Ukraine and cryptocurrency. In the process of research, the following methods were used: analysis – to study the object and subject of research; abstract-logical (theoretical generalizations and formulation of conclusions on the formation of the investment portfolio of cryptocurrencies and agricultural land). Agricultural land has been found to be a valuable limited resource that currently has a potentially low price, but will continue to rise in price and generate stable income and will never depreciate. Although investing in cryptocurrencies is associated with significant risks, cryptocurrency coins have the potential to significantly increase their value and limits of use, so investing in coins can bring significant

returns in the long run. It is proposed for economic entities in Ukraine to form an investment portfolio for medium and long-term investment and periodic passive income, which will include Ukrainian agricultural lands and cryptocurrency coins. The formation of an investment portfolio of agricultural land in Ukraine and cryptocurrencies, in our opinion, is effective and appropriate, however, requires further research because agricultural land and cryptocurrencies as objects of investment in Ukraine are relatively new.

Key words: investment portfolio, land, agricultural land market, land price, cryptocurrency, Bitcoin.

Постановка проблеми. Формування інвестиційних портфельів у суб'єктів економіки є важливою складовою економічного розвитку будь-якої країни, створює умови для розширення інвестиційної діяльності у національній економіці.

В умовах майже повної відсутності зрозумілих для широких верств населення об'єктів для інвестування, ускладнення соціально-економічної та суспільно-політичної ситуації у країні, нестабільного й непередбаченого бізнес-середовища й збільшення ризиків, зменшення доходів громадян та бюджетів, збільшення інфляції та державної заборгованості, вміння економічними суб'єктами стратегічно-коректно розподілити наявні обмежені фінансові активи та сформувати ефективний інвестиційний портфель є гарантією для інвестора не тільки забезпечити високу сукупну прибутковість його вкладу, але й знизити інвестиційний ризик. Поява криптовалют у другій декаді ХХІ ст. та відкриття ринку землі сільськогосподарського призначення в Україні в середині 2021 р. створила нові можливості для інвесторів формувати високоліквідні та високоприбуткові інвестиційні портфелі, використовуючи можливості інвестування у купівлю сільгоспугідь (через високу надійність і перспективу зростання у ціні та фізичну обмеженість даного ресурсу) та криптомонети (через свою високу дохідність та правову незарегульованість). Це дає можливість диверсифікувати ризики і прибутковість інвестицій незалежно від завдань інвестора. Тому, керуючись метою створення ефективного інвестиційного портфеля, основну увагу слід зосередити на пошуку оптимального співвідношення часток даних об'єктів інвестування у сформованому інвестиційному портфелі та виборі стратегії його зміни чи доповнення, що вимагає дослідження всього комплексу інвестиційного процесу.

Сформувавши інвестиційний портфель із цих об'єктів інвестування, інвестор, на нашу думку, забезпечить високу дохідність власних заощаджень. Інвестування у землю сільськогосподарського призначення при стабільному, хоч і не значному, постійному зростанні її вартості суттєво врівноважує значну ризиковість інвестування у криптомонети. Отже, разом із потенційною високою прибутковістю портфелю інвестицій, що формується із криптомонет та сільгоспугідь, відсутній ризик повного знецінення інвестицій у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей інвестування у землі сільськогосподарського призначення та монети криптовалют в Україні присвятила свої роботи значна кількість науковців. Окремі аспекти інвестування у сільськогосподарські землі та криптовалютні монети розглянуто у працях П. О. Масляка, П. Г. Шищенка [2], О. І. Шаблія [4], В. М. Нелепа [4], З. П. Двудіта, Х. С. Передала [9], Є. О. Галушка, О. Д. Пакона [13], І. М. Гонака [22] та інших науковців.

Аналізуючи наукові праці вчених, необхідно звернути увагу на те, що дослідження теоретичних та практичних аспектів інвестування в українські сільськогосподарські землі та криптовалюти не можна назвати вичерпними і потребують подальшого опрацювання та дослідження через динамічні зміни, що впливають на досліджувані об'єкти інвестування.

Мета і завдання дослідження: опрацювати теоретичні і практичні аспекти сучасного стану та перспективи інвестування українських громадян у землі сільськогосподарського призначення в Україні та криптовалюти.

Виклад основного матеріалу. Активний розвиток нових для України інструментів для інвестування на початку третьої декади ХХІ ст. зумовив виникнення складних проблем як для економіки, так і для правового поля української держави. Для досягнення довгострокового економічного та соціального ефекту від інвестування для домогосподарств найефективнішими, на нашу думку, інструментами є українська земля сільськогосподарського призначення та криптовалюти.

Згідно Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» [1] (прийнятого 31 березня 2020 року) із 1 липня 2021 р. землі сільськогосподарського призначення, які перебувають у власності громадян, стали об'єктом купівлі-продажу (і, відповідно, інвестування).

Земля сільськогосподарського призначення як об'єкт інвестування має такі переваги:

– українська земля сільськогосподарського призначення буде постійно дорожчати через зменшення її кількості. Угіддя, придатні для ведення сільського господарства, у світі складають понад півтора млрд га (в Україні угіддя, придатні для ведення сільського господарства, складають 42,4 млн га [2, с. 225], або

понад 2,5 % світового об'єму угідь сільськогосподарського призначення і близько 70 % загальної земельної площі України [3, с. 307]), і в майбутньому обсяг сільськогосподарських угідь буде у світі зменшуватись через глобальні зміни клімату на планеті (в Україні – через безупинне збільшення дефіциту водних ресурсів, зміщення пір року майже на місяць та зростання середньорічної температури), забруднення навколишнього природного середовища (зокрема, через наслідки аварії на ЧАЕС в Україні радіоактивних забруднень різної інтенсивності зазнало майже 5 млн га угідь сільськогосподарського призначення або понад 10 % від їх загальної площі [4]) чи розростання площ доріг, сміттєзвалищ, населених пунктів та інші фактори;

– додатковим фактором постійного подорожчання землі є постійне зростання населення землі і, отже, зменшення кількості угідь у розрахунку на одну особу. На сьогодні на нашій планеті проживає біля 7,7 млрд осіб, проте до 2050 р. населення Землі може досягнути 9,7 млрд осіб, а до кінця XXI ст. на планеті проживатиме біля 11 млрд осіб [5];

– наступним фактором постійного подорожчання землі є подорожчання продуктів харчування у світі і Україні у довгостроковій перспективі (незначними короткостроковими періодами зниження вартості продуктів харчування можна знехтувати) [6];

– земля є єдиним ресурсом, який «більше не виробляється»: «друкувати» гроші чи майнити монети криптовалют можна безкінечно; енергетичні ресурси можуть змінюватись, проте джерела енергії існують доти, доки світитиме сонце. Єдиний ресурс, який є тільки на нашій планеті, – це родючий ґрунт;

– вартість земель сільськогосподарського призначення в Україні зростатиме на 7–10 % щороку [7];

– земля сільськогосподарського призначення в Україні приносить щорічний дохід через орендні платежі або урожай і вартість оренди чи урожаю збільшується щороку. Наприклад, при ринковій вартості одного гектара землі сільськогосподарського призначення в Україні біля 50 тис. грн [8], орендні платежі складають біля 3,5 тис. грн щороку, або 7 % ($3.5 / 50 * 100 \% = 7 \%$).

Отже, інвестування у купівлю угідь сільськогосподарського призначення є ефективним та доцільним і ці інвестиції пов'язані із майже повною відсутністю ризиковості та не знеціняться ніколи.

Іншим варіантом інвестування в Україні є вкладення у монети криптовалют. Зокрема, через інвестування у криптовалютні монети американські бізнесмени Кемерон і Тайлер Вінкловосси, купивши у 2013 р. один процент усіх Bitcoin, стали першими «Bitcoin мільярдерами», примноживши свої вкладення у сотню разів [9, с. 11].

Україна 2020 р. (згідно рейтингу Chainalysis, що аналізує дані блокчейну) ввійшла в десятку країн, майнери якої отримали найбільший прибуток (біля 400 млн дол.) від продажу монет Bitcoin [10].

Згідно вперше підготовленого Глобального індексу прийняття криптовалют (The 2020 Global Crypto Adoption Index), Україна – перша у світі серед 154 держав за загальною криптовалютною активністю (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг перших десяти країн у Глобальному індексі прийняття криптовалют [11]

Country	Оцінка (бали)	Місце в рейтингу	Місце в рейтингу за критеріями (метриками), які використовуються при розрахунку Індексу			
			Обсяг цінностей, отриманих країною в криптовалютах, зважений за паритетом купів. спроможності (ПКС)	Обсяг роздрібних транзакцій на суму < 10000 дол. (зважений за ПКС)	К-ть криптовалютних рахунків на кожного користувача інтернету	Обсяг P2P транзакцій, зважений на кількість користувачів інтернету та за ПКС
Україна	1	1	4	4	7	11
Росія	0.931	2	7	8	5	9
Венесуела	0.799	3	19	14	15	2
Китай	0.672	4	1	1	95	53
Кенія	0.645	5	37	11	57	1
США	0.627	6	5	6	39	16
ПАР	0.526	7	12	9	41	10
Нігерія	0.459	8	14	7	112	3
Колумбія	0.444	9	25	18	61	4
В'єтнам	0.443	10	2	2	44	81

За даними табл. 1 можна зробити висновок, що у прийнятті криптовалют Україна на даний час є, фактично, еталоном (країна з балом 1 має найвищий рівень прийняття криптовалют, тоді як країна з балом

0 має найнижчий показник, виміряний у період з липня 2019 р. по червень 2020. [12]), що свідчить про перспективність цього ринку для нашої країни.

Ціни криптовалютних монет мають значну волатильність. Розглянемо динаміку вартості монети Bitcoin (найпоширеніша і найдорожча криптовалюта, «видобуток» якої запланований у розмірі всього 21 млн одиниць до 2033 р., що свідчить про її обмежений обсяг та низький інфляційний ризик для її вартості [13, с. 635]) у табл. 2.

Таблиця 2

Вартість однієї монети Bitcoin у період 2015–2021 рр.

Дата	Вартість однієї монети Bitcoin, дол. США
14.09.2015	430.5
11.12.2017	17978
28.01.2019	3474.89
12.04.2021	61286.17
21.07.2021	31510.54

Джерело: побудовано автором [14].

На основі даних табл. 2 ми можемо побудувати рис. 1.

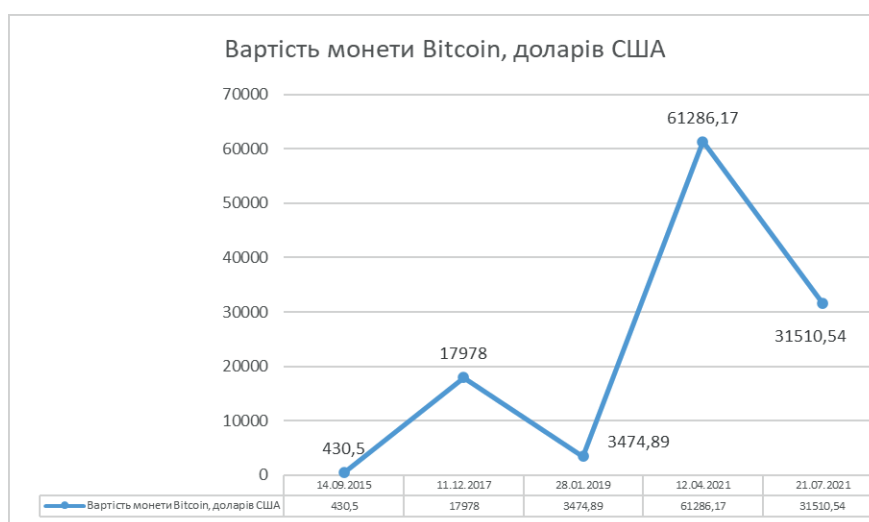


Рис. 1. Динаміка вартості монети Bitcoin з 14.09.2015 по 21.07.2021

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. 2.

Із 14.09.2015 по 11.12.2017 (за 2.25 року) вартість монети Bitcoin зросла у 41.76 разів, а з 11.12.2017 по 28.01.2019 (приблизно 1 рік) вартість монети Bitcoin знизилась у понад 5.1 разу. Після багаторазового зниження вартості у період із 28.01.2019 по 12.04.2021 (за 2.25 року) вартість монети Bitcoin зросла у 17.64 рази по відношенню до точки попереднього максимального падіння (28.01.2019), або у 3.41 рази по відношенню до точки попереднього максимального зростання (11.12.2017). З 12.04.2021 по 21.07.2021 відбулося двохразове падіння вартості криптовалюти Bitcoin.

Проаналізувавши значні зміни у ціні криптовалютної монети Bitcoin, можна зробити висновки:

- інвестувати у монету Bitcoin можна будь-коли тому, що через 3–4 роки його вартість буде у кілька разів більшою, але найкраще інвестувати через рік після піку зростання і початку зниження її вартості;
- монети Bitcoin все частіше використовують як платіжний засіб. Використання монет Bitcoin було дозволено з 24 березня по 13 травня 2021 р. при купівлі продукції Tesla [15], Microsoft надає можливість поповнювати особистий рахунок монетами Bitcoin, американський мобільний оператор AT&N надає послуги розрахунків у Bitcoin і турагенство CheapAir.com онлайн приймає Bitcoin [16, с. 21], а Сальвадор став першою країною світу, котра дозволила використання на рівні із долларом США криптовалюти Bitcoin як національного платіжного засобу при купівлі товарів і послуг [17]. Традиційні платіжні системи розпочали інтеграцію криптовалют – PayPal Holdings Inc почав у 2021 р. приймати Bitcoin, Bitcoin cash, Ethereum та Litecoin для оплати товарів; Mastercard заявив, що почне у 2021 р. підтримувати операції із

окремими стейблкоїнами у своїй мережі [16, с. 22]. Отже, зона використання монет криптовалют постійно розширюється і, якщо досвід Tesla, CheapAir.com, PayPal Holdings Inc, Mastercard та інших компаній і Сальвадору виявиться позитивним, то відбудеться швидке розширення меж і глибини використання криптовалют;

– цикл «падіння–зростання» вартості криптовалюти Bitcoin складає 3.25 року – приблизно один рік є періодом падіння і два роки та три місяці є періодом зростання вартості монети Bitcoin.

Цикл «падіння–зростання» вартості інших криптовалют в основному збігаються із циклом монети Bitcoin. Дослідимо наявність мультиколінеарності між цінами на початку кожного кварталу на криптовалюти Bitcoin, Ethereum та Litecoin за допомогою методу Фаррара-Глобера на основі даних табл. 3.

Таблиця 3

Ціна Bitcoin, Ethereum та Litecoin, дол. США

Дата	Bitcoin [18]	Ethereum [19]	Litecoin [20]
04.2018	7025.36	379.12	114.69
07.2018	6716.72	447.68	79.18
10.2018	6593.5	225.79	61.59
01.2019	4065.1	138.14	31.42
04.2019	5204.4	141.51	77.01
07.2019	11474.75	295.26	118.24
10.2019	7884.82	180.58	55.92
01.2020	6965.38	130.48	42.37
04.2020	6740.03	133.24	37.35
07.2020	9137.19	225.59	41.4
10.2020	10780.18	359.6	46.24
01.2021	29358.07	738.62	124.8
04.2021	58765.49	1915.83	196.51
07.2021	33556.63	2279.35	144.4
09.2021	46453.49	3431.57	182.67

Знаходимо елементи кореляційної матриці

$$[R] = \begin{bmatrix} 1 & 0.871 & 0.888 \\ 0.871 & 1 & 0.827 \\ 0.888 & 0.827 & 1 \end{bmatrix}$$

і обчислюємо визначник кореляційної матриці $\det[R] = 0.0484$

Знаходимо емпіричне значення χ^2 :

$$\chi_{\text{емп}}^2 = -[n-1-1/6*(2m+5)] \ln \det[R] = -[15-1-1/6*(6+5)] \ln 0.0484 = 36.84$$

Довірча імовірність $p = 0.95$ число ступенів вільності складе:

$$1/2 * m(m-1) = 1/2 * 3 * (3-1) = 3/2 * 2 = 3 \text{ при } \chi_{\text{кр}}^2 = 7.8$$

Отже, у зв'язку з тим, що як розрахункове значення $\chi_{\text{р}}^2$ складає 36.84 і воно більше критичного, то з надійністю 0,95 можна стверджувати, що існує загальна мультиколінеарність. Тому інвестування доцільне у різні монети криптовалют.

Інвестування у монети Bitcoin та інші криптовалюти пов'язане з ризиком:

– втрати криптовалют через крадіжки із рахунків інвесторів, хакерські атаки на біржі, банкрутство і закриття бірж криптовалют, втрати секретного PIN-коду до Bitcoin-гаманця, наслідком чого може стати втрата всіх коштів, які зберігаються на криптогаманці, помилкову транзакцію від відправника до адресанта коштів через помилку вводу коду хоча б на одну цифру (транзакцію відмінити неможливо, тому відправлені монети не можливо повернути) [21]. Отже, для інвестування у даний актив необхідна значна теоретична і практична підготовка – тільки всебічний аналіз ринку криптовалют і систем захисту власних інвестицій у криптовалюти може допомогти зберегти і примножити власні інвестиції;

– можливого краху ринку криптовалют і повернення їх вартості до нуля у майбутньому. Проте, на нашу думку, цього ніколи не допустять інвестори із значним обсягом фінансових ресурсів – при глибокому падінні вартості інвестори скуплять монети криптовалют і через виникнення значного дефіциту у криптовалютах на ринку зможуть підвищити їх вартість та примножити капіталізацію придбаних активів, отримавши значний прибуток на різниці курсів при купівлі та продажі монет криптовалют. Тому, ринок криптовалют функціонуватиме ще значний проміжок часу розміром у десятиліття.

Отже, інвестування у криптовалюти також доцільне, хоча це і пов'язане із значним ризиком, проте значний ризик компенсується високою прибутковістю.

Для української родини ефективним було б формування інвестиційного портфеля із купленої землі сільськогосподарського призначення і криптовалют (Bitcoin, Ethereum чи інших монет). Для прикладу, ми можемо розрахувати дохідність інвестиційного портфеля, сформуваного у рівних частинах із української землі сільськогосподарського призначення та Bitcoin. Загальний річний прибуток від землі сільськогосподарського призначення складе суму проценту зростання вартості землі сільськогосподарського призначення та прибутку від її оренди у розмірі 14 % (7 % зростання + 7 % доходу від оренди). Зростання Bitcoin за 3.25 року склало 241 %, або у середньому приблизно 74 % на рік. Отже, середньозважений дохід від інвестиційного портфеля складе 44 % $((74 + 14) / 2 = 44 \%)$, що є надзвичайно вигідним.

Із зміною правових умов функціонування монет криптовалют та землі сільськогосподарського призначення в Україні дохідність може змінюватись, проте економічна ефективність запропонованого портфелю незаперечна.

Висновки. Ми можемо зробити такі висновки:

1. В умовах значної інтеграції національної економіки у глобальну, вагоме значення у розвитку інвестиційної діяльності мають проблеми розвитку порівняно нових ринків – молодого ринку криптовалют та фактично щойно сформованого ринку українських земель сільськогосподарського призначення.

2. Земля сільськогосподарського призначення є цінним обмеженим ресурсом, який на цей час має потенційно низьку ціну [22], проте постійно дорожчатиме і стабільно приноситиме дохід та ніколи не знеціниться.

3. Хоча інвестування у криптовалюти пов'язане із значними ризиками, криптовалютні монети мають потенціал значного зростання вартості і меж їх використання, тому інвестиції у монети можуть у перспективі принести значний прибуток.

4. Для українців з метою середньо- та довгострокового інвестування та отримання періодичного пасивного доходу є доцільним формувати інвестиційний портфель, що включатиме українські землі сільськогосподарського призначення та криптовалютні монети.

5. Історія функціонування ринку криптовалют нараховує трохи більше десятиліття, а ринок землі сільськогосподарського призначення з'явився тільки 1 липня 2021 р., отже, земля сільськогосподарського призначення і криптовалюти, як об'єкти інвестування, в Україні є відносно новими, тому із динамічними змінами правового регулювання криптовалют та земель сільськогосподарського призначення формуватиме трансформовані умови привабливості криптовалют та сільгоспугідь як об'єктів інвестування і це вимагатиме свого відображення у подальших наукових дослідженнях та публікаціях у майбутньому.

Література:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення: Закон України від 31.03.2020. № 552-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-IX>

Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo umov obihu zemel' sil's'kohospodars'koho pryznachennya: Zakon Ukrayiny vid 31.03.2020. № 552-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-IX> [in Ukrainian].

2. Масляк П. О., Шищенко П. Г. Географія України : пробний підручник для 8-9 класів середньої школи. Київ : Зодіак-ЕКО, 1996. 432 с.

Maslyak, P. O., Shyshchenko, P. H. (1996) Neohrafiya Ukrayiny: Probnyy pidruchnyk dlya 8-9 klasiv seredn'oyi shkoly, K.: Zodiak-EKO, 432 [in Ukrainian].

3. Соціально-економічна географія України : навчальний посібник / за ред. проф. Шаблія О. І. Видання друге, перероблене і доповнене. Львів : Світ, 2000. 680 с.

Sotsial'no-ekonomichna heohrafiya Ukrayiny: Navchal'nyy posibnyk (2000) / Za red. prof. Shabliya O. I. Vydannya druhe, pereroblene i dopovnene, L'viv: Svit, 680. [in Ukrainian].

4. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві : підручник. Київ : КНЕУ, 2004. 495 с.

Nelep, V. M. (2004) Planuvannya na ahrarnomu pidpryyemstvi: Pidruchnyk, K.: KNEU, 495 [in Ukrainian].

5. Бега В. Населення Землі може зрости до 9,7 млрд людей до 2050-го — ООН. *hromadske*. 03 квітня. 2019. URL: <https://hromadske.ua/posts/naselennya-zemli-mozhe-zrosti-do-97-mlrd-lyudej-do-2050-go-oon>

Beha, V. (2019, April, 03) Naselelnya Zemli mozhe zrosty do 9,7 mlrd lyudey do 2050-ho — OON, hromadske. URL: <https://hromadske.ua/posts/naselennya-zemli-mozhe-zrosti-do-97-mlrd-lyudej-do-2050-go-oon> [in Ukrainian].

6. Як змінилися ціни на продукти в Україні та у світі за останні 20 років. *Слово і діло. Аналітичний портал*. 27 травня 2021. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/05/27/infografika/svit/yak-zminylysy-cziny-produkty-ukrayini-ta-sviti-ostanni-20-rokiv>

Yak zminylysy tsyny na produkty v Ukrayini ta u sviti za ostanni 20 rokiv (2021, May, 27), Slovo i dilo. Analychnyy portal. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/05/27/infografika/svit/yak-zminylysy-cziny-produkty-ukrayini-ta-sviti-ostanni-20-rokiv> [in Ukrainian].

7. Міністр аграрної політики прогнозує щорічне зростання вартості сільгоспземель на 7-10%. *UNN Українські національні новини. Інформаційне агентство*. 02 липня 2021. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1934854-ministr-agrarnoyi-politiki-prognozuye-schorichne-zrostannya-vartosti-silgospzemel-na-7-10>

Ministr ahrarnoyi polityky proghozuye shchorichne zrostannya vartosti sil'hospzemel' na 7-10% (2021, July, 02), UNN Ukrayins'ki natsional'ni novyny. Informatsiynе ahenstvo. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1934854-ministr-agrarnoyi-politiki-prognozuye-schorichne-zrostannya-vartosti-silgospzemel-na-7-10> [in Ukrainian].

8. Юрченко Е. Ціна на землю: що очікувати з 1 липня. *Економічна правда*. 28 червня 2021 року. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/06/28/675386/>

Yurchenko, E. (2021, June, 28) Tsina na zemlyu: shcho ochikuvaty z 1 lypnya, Ekonomichna Pravda. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/06/28/675386/> [in Ukrainian].

9. Двудіт З. П., Передало Х. С., Тилипська Р. Б., Терно Р. М., Сتيبель Р. І. Криптовалюта: стан та тенденції розвитку. *Економіка та держава*. 2019. № 1. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2019/4.pdf

Dvulit, Z. P., Peredal, H. S., Tilipskaya, R. B., Terno, R. M., Stibel, R. I. (2019) Kryptovalyuta: stan ta tendentsiyi rozvytku, Ekonomika ta derzhava, 1. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2019/4.pdf [in Ukrainian].

10. Черкашин В. Україна 2020 року посіла десяте місце в списку країн, які отримали найбільший прибуток від продажу біткоїнів. *ZN.UA*. 19 липня 2021. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/lishe-za-rik-ukrajinski-majneri-prodali-bitkojiniv-na-400-mln-dol.html>

Cherkashyn, V. (2021, July, 19) Ukrayina 2020 roku posila desyate mistse v spysku krayin, yaki otrymaly naybil'shyy prybutok vid prodazhu bitkojiniv, ZN.UA. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/lishe-za-rik-ukrajinski-majneri-prodali-bitkojiniv-na-400-mln-dol.html> [in Ukrainian].

11. The 2020 Global Crypto Adoption Index: Cryptocurrency is a Global Phenomenon // Chainalysis. URL: <https://go.chainalysis.com/rs/503-FAP-074/images/Index%20list%20of%20countries.pdf>

12. Global Cryptocurrency Adoption Index // Chainalysis. *MARKETS INTEL*. URL: <https://markets.chainalysis.com/?range=30&asset=BTC#geography>

13. Галушка Є. О., Пакон О. Д. Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку. *Молодий вчений*. 2017. № 4 (44). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/147.pdf>

Halushka, YE. O., Pakon O. D. (2017, April) Sutnist' kryptovalyut ta perspektyvy yikh rozvytku, Molodyy vchenyy, 4(44). [in Ukrainian].

14. BITCOIN. *InvestFunds*. URL: <https://investfunds.ru/indexes/9021/>

15. Tesla призупиняє продаж електромобілів за біткоїни. *DW. Політика й суспільство*. 13.05.2021. URL: <https://www.dw.com/uk/tesla-pryzupyniaie-prodazh-elektromobiliv-za-bitkoiny/a-57517655>

Tesla pryzupynuyaye prodazh elektromobiliv za bitkoiny (2021, May, 13), DW. Polityka y suspil'stvo. URL: <https://www.dw.com/uk/tesla-pryzupyniaie-prodazh-elektromobiliv-za-bitkoiny/a-57517655> [in Ukrainian].

16. Ребрик М. А. Криптоактиви: міфи vs факти та потенційний вплив на монетарну сферу. *Київ, Національний банк України: Семінар для викладачів ЗВО*. 29 травня 2021 року. 56 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Rebryk_2021-29-05.pdf?v=4

Rebryk, M. A. (2021, May, 29) Kryptoaktyvy: mify vs fakty ta potentsiynyy vplyv na monetarnu sferu, Kyiv, Natsional'nyy bank Ukrayiny: Seminar dlya vykladachi ZVO, 56. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Rebryk_2021-29-05.pdf?v=4 [in Ukrainian].

17. Чекис О. Перша країна світу визнала Bitcoin платіжним засобом. *ZN.UA*. 09 червня 2021 року. URL: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/persha-krajina-svitu-viznala-bitcoin-platizhnim-zasobom.html>

Chekys, O. (2021, June, 09) Persha krayina svitu vyznala Bitcoin platizhnym zasobom, ZN.UA. URL: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/persha-krajina-svitu-viznala-bitcoin-platizhnim-zasobom.html> [in Ukrainian].

18. BITCOIN PRICE (BTC – USD) // MARKET INSIDER. <https://markets.businessinsider.com/currencies/btc-usd>

19. Ethereum (ETH) Price Chart // CoinGecko. URL: https://www.coingecko.com/en/coins/ethereum?__cf_chl_jschl_tk__=pmd_nrOcjY5fp2tIYM6H6dB7LP_e_aPIL5IFeNwOPw6BTzo-1630938719-0-gqNtZGzNAmWjcnBszQg9

20. Litecoin (LTC) Price Chart // CoinGecko. URL: <https://www.coingecko.com/ru/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D1%8B%D0%9B%D0%B0%D0%B9%D1%82%D0%BA%D0%BE%D0%B8%D0%BD>

21. 10 проблем и рисков криптовалют. *Гарант. Информационно-правовой портал*. 05 декабря 2017. URL: <https://www.garant.ru/article/1150927/>

10 problem i riskov kryptovalyut (2017, December, 05), Garant. Informatsionno-pravovoy portal. URL: <https://www.garant.ru/article/1150927/> [in Russian].

22. Гонак І. М. Доцільність початку продажу землі в Україні в умовах економічного спаду. *Інноваційна економіка*. 2021. № 3–4 (87). С. 46–53.

Honak, I. M. (2021) Dotsil'nist' pochatku prodazhu zemli v Ukrayini v umovakh ekonomichnoho spadu. Innovatsiynа ekonomika, 3/4 (87), 46–53 [in Ukrainian].



Отримано: 01 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 15 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 21 вересня 2021 р.

e-mail: olha.demianchuk@oa.edu.ua

nataliia.sakharuk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-47-54

Дем'янчук О. І., Сахарук Н. І. Формування доходів місцевого бюджету в умовах бюджетно-податкових реформ в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острого : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 47–54.

УДК: 336.14

JEL-класифікація: H 72, H 77

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0001-9282-3589>

Дем'янчук Ольга Іванівна,

доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного університету «Острозька академія»

Сахарук Наталія Ігорівна,

студентка другого (магістерського) рівня вищої освіти
Національного університету «Острозька академія»

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ В УМОВАХ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

У статті досліджено питання формування доходів місцевого бюджету в умовах бюджетно-податкових реформ в Україні. Автором наведено визначення таких понять, як «місцевий бюджет», «доходи бюджету», «власні та закріплені доходи місцевих бюджетів». Визначено склад доходів місцевих бюджетів та розглянуто особливості у їхній зміні внаслідок бюджетних та податкових змін. Результатом дослідження є визначення залежності зміни доходів місцевого бюджету від змін у бюджетному та податковому законодавстві України.

Ключові слова: бюджет, бюджетно-податкові реформи, децентралізація, доходи місцевих бюджетів, органи місцевого самоврядування, ПДФО.

Дем'янчук Ольга Іванівна,

доктор економічних наук, доцент кафедри фінансов, учета и аудита
Національного університету «Острозька академія»

Сахарук Наталія Ігорівна,

студентка второго (магістерського) уровня высшего образования
Національного університету «Острозька академія»

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ РЕФОРМ В УКРАИНЕ

В статье исследованы вопросы формирования доходов местного бюджета в условиях бюджетно-налоговых реформ в Украине. Автором приведены определения таких понятий, как «местный бюджет», «доходы бюджета», «собственные и закрепленные доходы местных бюджетов». Определен состав доходов местных бюджетов и рассмотрены особенности в их изменении в результате бюджетных и налоговых изменений. Результатом исследования является определение зависимости изменения доходов местного бюджета от изменений в бюджетном и налоговом законодательстве Украины.

Ключевые слова: бюджет, бюджетно-налоговые реформы, децентрализация, доходы местных бюджетов, органы местного самоуправления, НДФЛ.

Olha Demianchuk,

PhD in Economics, professor of Finance, Accounting and Auditing Department,
The National University of Ostroh Academy

Natalia Sakharuk,

student of the second (master's) level of higher education,
The National University of "Ostroh Academy" (in English)

FORMATION OF LOCAL BUDGET REVENUES IN THE CONTEXT OF BUDGETARY AND FISCAL REFORMS IN UKRAINE

The article investigates the problem of local budget revenues formation in the context of fiscal reforms in Ukraine. The authors provide definitions of such concepts as "local budget", "budget revenues", "own and fixed revenues of local budgets".

The composition of local budget revenues is determined and the peculiarities of their change due to budgetary and tax changes during 2001-2020 are considered. Relevant in this paper is the separation of these changes in a table, which is related to the new versions of the Budget Code, as well as the division of revenues into own and fixed. The impact of budget and tax reforms on filling the revenue side of local budgets, especially revenues from local taxes and fees, is described. The significance of the decentralization process for local budgets in terms of stages of its implementation has been studied. The importance of the personal income tax as the main budget-forming tax in the fixed revenues of local budgets and the change in the norms of its deduction to different levels of local budgets in the process of budget and tax reforms are highlighted. The importance of associations of territorial communities in order to increase their financial independence is described. Emphasis is placed on the importance of adopting a number of bills on the procedure for paying personal income tax, which contribute to the fair distribution of this tax between different territorial communities. The research is to determine the dependence of changes in local budget revenues on changes in budget and tax legislation of Ukraine.

Key words: budget, budget and tax reforms, decentralization, local budget revenues, local governments, personal income tax.

Постановка проблеми. Питання дослідження особливостей формування доходів місцевих бюджетів у період бюджетно-податкових реформ є актуальним та важливим. Саме за рахунок коштів місцевих бюджетів відбувається реалізація функцій та повноважень органів місцевого самоврядування територіальних громад. Зміни у бюджетному та податковому законодавстві безпосередньо вплинули на міжбюджетні відносини між органами місцевого самоврядування та централізованими органами влади, привели до прямих міжбюджетних відносин із державним бюджетом, забезпечили впровадження нових форм бюджетного планування та ін. Податкові реформи більше вплинули на зміну особливостей щодо складу та структури доходів місцевих бюджетів різних рівнів територіальних утворень.

Мета і завдання дослідження: визначити особливості формування доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетно-податкових реформ в Україні. Основними завданнями дослідження є обґрунтування змісту понять «місцевий бюджет», «доходи бюджету», «власні та закріплені доходи місцевих бюджетів», а також їх зміни у складі та структурі в процесі бюджетно-податкових реформ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями дослідження зміни складу і структури доходів місцевого бюджету в умовах бюджетно-податкових реформ займалися такі вчені: Н. Вовна, В. Г. Дем'янишин, Н. Ю. Мельничук, Ю. І. Прус, В. Б. Родченко, С. В. Савчук та ін. Їхні наукові дослідження щодо визначення особливостей формування доходів місцевого бюджету є вагомими, проте постійні бюджетно-податкові зміни викликають необхідність подальшого вивчення цього питання та підтверджують актуальність і своєчасність цього дослідження.

Виклад основного матеріалу. Місцеві бюджети є складовою частиною бюджетної системи України. Вони відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку регіонів та країни в цілому, адже через місцеві бюджети відбувається фінансування закладів освіти, охорони здоров'я, культури і спорту, соціального захисту і соціального забезпечення, житлово-комунальних господарств, молодіжних програм тощо.

Згідно з чинним законодавством, бюджет місцевого самоврядування (місцевий бюджет) – це план утворення і використання фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення функцій та повноважень місцевого самоврядування [1].

Для того, щоб органи місцевого самоврядування змогли виконувати власні та делеговані державою повноваження, які відображаються в видатках місцевого бюджету, вони повинні мати достатню кількість фінансових ресурсів у своєму розпорядженні. І головним завданням, яке стоїть перед органами виконавчої влади відповідної адміністративно-територіальної одиниці, є правильне планування їх дохідної частини для фінансування цих видатків. При цьому, учасники бюджетного процесу повинні дотримуватися бюджетного законодавства України, де закріплено їхні повноваження та функції.

Отже, доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ) [2].

Місцеві бюджети включають доходи, необхідні для виконання повноважень органів влади Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Склад доходів, що закріплюються за місцевими бюджетами та бюджетами місцевого самоврядування, визначається статтями Бюджетного кодексу:

- стаття 64 – доходи загального фонду бюджетів сільських, селищних, міських територіальних громад (в тому числі міста Київ та Севастополь);
- стаття 64¹ – доходи загального фонду районних бюджетів;
- стаття 66 – доходи загального фонду бюджету Автономної Республіки Крим, обласних бюджетів;
- стаття 68 – доходи та видатки бюджетів районів у містах;



- стаття 69¹ – надходження спеціального фонду місцевих бюджетів;
- стаття 71 – бюджет розвитку місцевих бюджетів [2].

Згідно зі статтею 63 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок власних, визначених законом, джерел та закріплених у встановленому законом порядку загальнодержавних податків, зборів та інших обов'язкових платежів [3].

У даному контексті вважаємо за потрібне навести визначення власних та закріплених доходів. Так, власні доходи місцевих бюджетів – це грошові кошти, що повністю належать місцевим бюджетам та у твердо фіксованому розмірі зараховуються до них, не надходячи до бюджетів вищого рівня і не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів [4].

Закріплені доходи місцевих бюджетів – це доходи, які, будучи власними доходами бюджетів вищого рівня, у законодавчому порядку повністю або частково закріплюються за певними бюджетами нижчого рівня на постійній або тимчасовій основі [5].

У зв'язку з постійними бюджетно-податковими реформами в Україні протягом останніх 20 років стало необхідним дослідження їхнього впливу на місцеві бюджети. Це спричинено тим, що постійно змінювалися склад та структура доходів, а також зміною їхнього поділу на власні та закріплені, що прямо впливає на механізм розрахунку міжбюджетних трансфертів (табл. 1).

Процес бюджетного реформування в Україні розпочинається з 21 червня 2001 р., коли був прийнятий Бюджетний кодекс України, а його логічне продовження датується 8 липня 2010 р., коли було прийнято його нову редакцію. В ході цих змін було визначено напрям України на децентралізацію, тобто передачу повноважень (прав та обов'язків) від державних органів влади на нижчий рівень бюджетної системи – місцевий.

Таблиця 1

Зміна формування доходів місцевих бюджетів в процесі бюджетно-податкових реформ в Україні протягом 2001–2020 рр.

Вид доходів	Склад доходів місцевих бюджетів		
	БКУ від 21.06.2001	БКУ від 08.07.2010	БКУ від 01.02.2015 (редакція від 01.01.2021)
Закріплені:	ПДФО		
	Державне мито		
	Плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати		
	Плата за державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців		
	Плата за торговий патент на здійснення деяких видів підприємницької діяльності	Збір/рентна плата за спеціальне використання природних ресурсів та плата за користування надрами загальнодержавного значення	
	Надходження адміністративних штрафів	Плата за використання інших природних ресурсів	10 % податку на прибуток підприємств
	Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва у частині, що належить відповідним бюджетам	Плата за ліцензії на право виробництва, торгівлі, експорту та імпорту алкогольними напоями та тютюновими виробами	Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів
Власні:	Місцеві податки та збори		
	Плата за землю		Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин, за спеціальне використання води водних об'єктів та лісових ресурсів місцевого значення
	Платежі за спеціальне використання природних ресурсів місцевого значення		
	Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів		Державне мито в частині, що зараховується до відповідних місцевих бюджетів
	Податок на промисел		Акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів; по 13,44 % акцизного податку з виробленого та з ввезеного на митну територію України пального
	Плата за забруднення навколишнього природного середовища	Фіксований податок на доходи від підприємницької діяльності	25 % екологічного податку (крім за утворення та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів)
	Податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності		
Фіксований сільськогосподарський податок		Плата за надання інших адміністративних послуг, що справляється за місцем надання послуг та плата за скорочення їх надання	

Продовження таблиці 1

Власні:	Плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів (крім коштів, отриманих за надання платних послуг вищими та професійно-технічними навчальними закладами)		
	Власні надходження бюджетних установ		
	Кошти від відчуження майна комунальної власності	Концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності	
	Надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності		
	Надходження дивідендів від діяльності господарських товариств, що є у власності територіальної громади	Плата за ліцензії та торговий патент на певні види господарської діяльності, сертифікати, державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців	Плата за ліцензії та сертифікати; державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань; державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень
	Надходження від місцевих грошово-речових лотерей	Орендна плата за водні об'єкти (їх частини) місцевого значення	
	Плата за гарантії, надані місцевим органам влади у вартісному обчисленні	Частина чистого прибутку (доходу) комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань	
	Гранти та дарунки у вартісному обчисленні	Штрафні санкції за порушення законодавства про патентування	
	Інші надходження	Штрафні санкції внаслідок невиконання укладених розпорядником бюджетних коштів договорів з суб'єктами господарювання на придбання товарів, робіт і послуг за рахунок коштів місцевих бюджетів	
		Адміністративні штрафи	
		Кошти від реалізації безхазяйного майна, знахідок, спадкового майна, майна, одержаного територіальною громадою в порядку спадкування чи дарування, а також валютних цінностей і грошових коштів, власники яких невідомі	
		Надходження бюджету розвитку	
		Кошти від відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва	
		70 % грошових стягнень за шкоду, заподіяну навколишньому природному середовищу внаслідок господарської та іншої діяльності	
		Добровільні внески до місцевих цільових фондів	
	Повернення кредитів, наданих з місцевих бюджетів індивідуальним сільським забудовникам та молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла		
		80 % коштів, отриманих підприємствами, установами та організаціями, що утримуються за місцевих бюджетів, за здані у вигляді брухту і відходів золото, платину, метали платинової групи, дорогоцінне каміння, і 50 % – за здане у вигляді брухту і відходів срібло	
	Інші доходи	Інші доходи	

Джерело: розроблено автором на основі [2].

Отже, основними змінами в бюджетному та податковому законодавствах протягом 2001–2012 рр. були:

- вилучення з доходів місцевих податків та зборів ринкового збору, який складав близько 60 % у структурі усіх податкових надходжень;
- передача єдиного податку з закріплених доходів місцевих бюджетів до власних;
- запровадження нових ставок оподаткування та термінів сплати для платників єдиного податку;
- передача адміністративних штрафів з закріплених доходів місцевих бюджетів до власних (зокрема штрафів у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху) [6];
- розширення складу закріплених доходів шляхом внесення збору за спеціальне використання природних ресурсів, плат за користування надрами загальнодержавного значення та використання інших природних ресурсів;
- розширення складу власних доходів шляхом внесення податку на нерухомість, плати за землю, плати за ліцензії та торговий патент, адміністративні штрафи та інші;

• скорочення кількості місцевих податків і зборів з 14-ти до 5-ти (єдиний податок, податок на нерухоме майно та 3 збори – збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір).

При цьому результатом першого року бюджетно-податкового реформування було зменшення надходжень місцевих податків та зборів, що головним чином було спричинено вилученням ринкового збору з доходів місцевих бюджетів. Проте, з реформуванням єдиного податку у наступному році надходження до місцевих бюджетів від його справляння зросли вдвічі, що збільшило фіскальний ефект від справляння місцевих податків та зборів.

Таким чином, щоб місцеві органи влади могли виконувати покладені на них зобов'язання, вони повинні розпоряджатися власними фінансовими ресурсами, що забезпечує їхню фінансову самостійність. Саме тому з 2015 р. було проведено ряд змін у бюджетному та податковому законодавстві, у зв'язку з чим у місцеві органи влади отримали нові джерела формування власних бюджетних коштів. Окрім цього, місцеві бюджети отримали більшу самостійність від державного бюджету у розрізі управління бюджетними коштами, адже місцеві бюджети тепер можуть прийматися до прийняття Державного бюджету. Це дозволяє місцевим органам влади розпочинати новий бюджетний рік володіючи власними коштами, а не чекати на отримання субвенцій та дотацій, щоб виконувати покладені на них повноваження.

Отже, процес децентралізації має велике значення для місцевих бюджетів, перший етап якої ділиться на дві частини:

1) підготовчий – 2014 р. – розробка законодавчого підґрунтя для докорінної зміни системи влади та її територіальної основи на всіх рівнях. Це було зазначено в Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та в Плані заходів щодо її реалізації, в основу чого були покладені положення Європейської хартії місцевого самоврядування [7];

2) реалізація – 2015–2019 рр. – прийняття 15 лютого 2015 р. Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів (фінансова децентралізація), прийняття законів «Про співробітництво територіальних громад», «Про засади державної регіональної політики» та інших законів, що розширили повноваження органів місцевого самоврядування та оптимізували надання адміністративних послуг.

Нова законодавча база значно посилила мотивацію до міжмуніципальної консолідації в країні, створила належні правові умови та механізми для формування спроможних територіальних громад сіл, селищ, міст, які об'єднують свої зусилля у вирішенні нагальних проблем. Також вже виправдала себе нова модель фінансового забезпечення місцевих бюджетів, які отримали певну автономію і незалежність від центрального бюджету [8].

Зміни, внесені до Бюджетного та Податкового кодексів у 2015 р. розширили дохідну базу місцевих бюджетів шляхом (табл. 1):

- включення до закріплених доходів ПДФО та податку на прибуток;
- перерозподілу екологічного та єдиного податків, державного мита, плати за надання адміністративних послуг та податку на майно (зокрема плата за землю), розширивши його базу оподаткування за рахунок комерційної нерухомості та автомобілів з великим об'ємом двигуна;
- запровадження нового виду податку – акцизного податку з кінцевих продажів [9].

Велике значення для формування доходів місцевих бюджетів має ПДФО, який є основним бюджетоутворюючим податком у закріплених доходах місцевих бюджетів і складає більше 60 % у структурі усіх податкових надходжень. У зв'язку зі зміною нормативів відрахувань ПДФО до місцевих бюджетів значно підвищилася фінансова самостійність місцевих бюджетів (табл. 2).

Найбільший позитивний ефект від зміни нормативів розмежування ПДФО отримали районні бюджети, показник для яких зріс на 10 %, та бюджети ОТГ, норматив яких склав 60 %.

Таблиця 2

Зміна нормативів відрахувань ПДФО до місцевих бюджетів в процесі бюджетно-податкових реформ в Україні протягом 2001–2020 рр.

Місцевий бюджет	Норматив розмежування ПДФО до місцевих бюджетів		
	БКУ від 21.06.2001	БКУ від 08.07.2010	БКУ від 01.02.2015 (редакція від 01.01.2021)
Бюджет м. Києва	100 %	100 %	40 %
Бюджет м. Севастополя	100 %	100 %	100 %
Бюджет АРК	25 %	25 %	15 %
Обласний бюджет	25 %	25 %	15 %
Бюджет міст республіканського значення	75 %	75 %	60 %

Продовження таблиці 2

Бюджет міст обласного значення	75 %	75 %	60 %
Районний бюджет	50 %	50 %	60 %
Бюджет об'єднаних територіальних громад (ОТГ)	–	–	60 %
Бюджет сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення	25 %	25 %	–

Джерело: розроблено автором на основі [2].

Таким чином, у процесі останніх змін у бюджетному та податковому законодавстві (2015 р.) відбулося зростання бюджетного потенціалу регіонів, і як наслідок, було змінено механізм формування доходів та надходжень місцевих бюджетів, що забезпечило на практиці значне підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів, через низку заходів:

- встановлено єдині нормативи відрахувань податку на доходи фізичних осіб (табл. 2) та податку на прибуток підприємств за кожною ланкою бюджету;
- відмінено індикативне планування Мінфіном показників місцевих бюджетів та доведення їх до місцевих бюджетів;
- передбачено формування єдиного кошика доходів загального фонду (без поділу на I та II кошики, тобто на власні та закріплені доходи) (табл. 1);
- розширено перелік джерел доходів загального фонду;
- замінено систему балансування доходів і видатків місцевих бюджетів принципово новою системою вирівнювання податкоспроможності територій, згідно з якою вирівнювання здійснюється лише за ПДФО (для обласних, районних бюджетів та бюджетів міст) та податком на прибуток (для обласних бюджетів) [6];
- запроваджено нові субвенції з державного бюджету – освітня, медична, на соціальний захист населення та на підготовку робітничих кадрів;
- надання права місцевим органам влади самостійно визначати податкові ставки та встановлювати пільги зі сплати місцевих податків і зборів.

Другим етапом процесу децентралізації (2020–2021 рр.) стало запровадження законопроектів про місцеве самоврядування та про місцеві державні адміністрації, а також проекти змін до Бюджетного кодексу України щодо фінансового забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування та змін до Податкового законодавства, які розширяють можливості нарощування надходжень до місцевих бюджетів.

17 вересня 2020 р. Верховна Рада прийняла Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо приведення у відповідність положень бюджетного законодавства у зв'язку із завершенням адміністративно-територіальної реформи». Тож вже відбулися зміни у структурі бюджетної системи та у повноваженнях органів місцевого самоврядування. Законодавчим актом, зокрема, розмежовуються дохідні і видаткові джерела надходження між районними та місцевими бюджетами, скасовується спрямування надходжень від ПДФО до районних бюджетів та виключається районний рівень із системи горизонтального вирівнювання податкоспроможності. Тобто районні бюджети не отримуватимуть базову дотацію і не будуть на прямих міжбюджетних відносинах з державним бюджетом [10].

Окрім цього, 12 червня 2020 р. Кабінет Міністрів України прийняв 24 розпорядження щодо визначення адміністративних центрів та затвердження територій громад областей. В результаті в країні створено 1469 територіальних громад, які покривають усю територію країни (зокрема 31 ТГ на непідконтрольній території в межах Донецької та Луганської обл.). Тож із 1469 лише у 1438 з них 25 жовтня 2020 р. пройшли перші вибори місцевих голів депутатів місцевих рад [8].

Також з 6 грудня 2020 р. набув чинності Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впорядкування окремих питань організації та діяльності органів місцевого самоврядування та районних державних адміністрацій» [11] та на основі Постанови Верховної ради «Про утворення та ліквідацію районів» [12] було утворено 136 районів, ліквідувавши попередні 490 районів. Крім того, Закон дає змогу створити районні державні адміністрації в нових районах.

Отже, реформа децентралізації надає місцевим органам влади можливість забезпечувати власні та делеговані повноваження за рахунок акумульованих власними силами коштів, одночасно з чим підвищуючи вимоги до ефективного управління ними.

Висновки. Детальний аналіз бюджетно-податкових реформ показав, що відбулася зміна складу доходів місцевих бюджетів в Україні протягом 2001–2021 рр. Важливим кроком при цьому є впровадження реформи децентралізації, у ході якої органи місцевого самоврядування отримали додаткові бюджетні пов-



новаження та джерела доходів для їх фінансування, а також відбулося об'єднання територіальних громад з метою зростання їхньої фінансової самостійності.

Перспективним джерелом зростання спроможності місцевих бюджетів є ПДФО за умови, що розподіл його між державним та місцевим бюджетами буде стабільним та справедливим з економічної точки зору. Його майбутнє зростання залежить від зростання реальних доходів населення, яке є платниками даного податку.

Важливими для поповнення місцевих бюджетів є внесені 15 березня 2021 р. та передані на розгляд керівництву ВР законопроекти №5244 та №5245, в яких пропонується встановити порядок сплати ПДФО пропорційно у розмірі 50 % за місцем проживання чи реєстрації та 50 % за місцем роботи фізичної особи – платника податку. Ці закони є необхідними, адже раніше працівник, працюючи в іншому населеному пункті, сплачує ПДФО саме до тієї територіальної громади, де юридично зареєстроване підприємство. Внаслідок цього страждають сільські територіальні громади, бюджети яких недоотримують значні обсяги цього податку та не можуть належним чином фінансувати програми соціально-економічного розвитку своїх громад.

Таким чином, передумовою ефективного функціонування місцевого самоврядування та соціально-економічного розвитку регіонів загалом є подальше удосконалення бюджетно-податкового законодавства.

Література:

1. Закон про місцеве самоврядування в Україні 1997 (Верховна Рада України). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 26.01.2021).

Zakon pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini 1997 (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law on Local Self-Government in Ukraine 1997 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiynyy sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text>> [in Ukrainian] (2021, January, 26).

2. Бюджетний кодекс України 2010 (Верховна Рада України). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 28.01.2021).

Biudzhetniy kodeks Ukrainy 1997 (Verkhovna Rada Ukrainy). [Budget Code of Ukraine 1997 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiynyy sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>> [in Ukrainian] (2021, January, 28).

3. Закон про державний бюджет України на 2021 рік (Верховна Рада України). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text> (дата звернення: 28.01.2021).

Zakon pro derzhavnyi biudzhets Ukrainy na 2021 rik (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law on the State Budget of Ukraine for 2021 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiynyy sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text>> [in Ukrainian] (2021, January, 28).

4. Вовна Н. Наукова парадигма доходів місцевих бюджетів. *Світ фінансів*. 2007. № 2 (11). С. 49–62.

Vovna, N (2007). *Naukova paradyhma dokhodiv mistsevykh biudzhetyv*. [Scientific paradigm of local budget revenues]. *Svit finansiv* [The world of finance], 2 (11), 49-62. [in Ukrainian]

5. Дем'янишин В. Г. Формування і реалізація бюджетної доктрини України : дисертація. Тернопіль : ТНЕУ, 2010.

Demianyshyn, V. H. (2010). *Formuvannia i realizatsiia biudzhetnoi doktryny Ukrainy : dysertatsiia*. [Formation and realization of the budget doctrine of Ukraine]. Ternopil: TNEU. [in Ukrainian]

6. Дем'янчук О. І. Вплив бюджетно-податкового потенціалу регіону на формування доходів місцевих бюджетів України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки*. 2016. № 16. С. 108–111.

Dem'ianchuk O. I. (2016). *Vplyv biudzhetno-podatkovoho potentsialu rehionu na formuvannia dokhodiv mistsevykh biudzhetyv Ukrainy*. [The impact of the budget and tax potential of the region on the formation of revenues of local budgets of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: ekonomichni nauky* [Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: economic sciences], 16, 108-111. [in Ukrainian]

7. Постанова про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні 2014 (Кабінет міністрів України). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text> (дата звернення: 07.05.2021).

Postanova pro skhvalennia Kontseptsii reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini 2014 (Kabinet ministriv Ukrainy). [Resolution on approval of the Concept of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine 2014 (Cabinet of Ministers of Ukraine)]. *Ofitsiynyy sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text>> [in Ukrainian] (2021, May, 07).

8. Офіційний веб-сайт децентралізації в Україні (Портал «Децентралізація»). URL: <https://decentralization.gov.ua/newgromada> (дата звернення: 07.05.2021).

Ofitsiyniy veb-sait detsentralizatsii v Ukraini (Portal «Detsentralizatsiia»). [Official website of decentralization in Ukraine (Portal)]. <<https://decentralization.gov.ua/newgromada>> [in Ukrainian] (2021, May, 07).



9. Родченко В. Б., Прус Ю. І. Вплив реформи фіскальної децентралізації на місцеві бюджети України. *Соціально-економіка*. 2016. № 1. С. 59–68.

Rodchenko, V. B., Prus, Yu. I. (2016). Vplyv reformy fiskalnoi detsentralizatsii na mistsevi biudzhety Ukrainy. [The impact of fiscal decentralization reform on local budgets in Ukraine]. *Sotsialna ekonomika* [Social economy], 1, 59-68. [in Ukrainian]

10. Закон про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо приведення у відповідність положень бюджетного законодавства у зв'язку із завершенням адміністративно-територіальної реформи 2020 (Верховна Рада України). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/197646.html> (дата звернення: 05.05.2021).

Zakon pro vnesennia zmin do Biudzhethoho kodeksu Ukrainy shchodo pryvedennia u vidpovidnist polozhen biudzhethoho zakonodavstva u zv'iazku iz zavershenniam administratyvno-terytorialnoi reformy 2020 (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law on Amendments to the Budget Code of Ukraine to bring the provisions of budget legislation in line with the completion of the administrative-territorial reform 2020 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiyny sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. <<https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/197646.html>> [in Ukrainian] (2021, May, 05).

11. Закон про внесення змін до деяких законів України щодо впорядкування окремих питань організації та діяльності органів місцевого самоврядування і районних державних адміністрацій 2020 (Верховна Рада України). Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1009-20#Text> (дата звернення: 28.04.2021).

Zakon pro vnesennia zmin do deiakyykh zakoniv Ukrainy shchodo vporiadkuvannia okremykh pytan orhanizatsii ta diialnosti orhaniv mistsevoho samovriaduvannia i raionnykh derzhavnykh administratsii 2020 (Verkhovna Rada Ukrainy). [Law on Amendments to Certain Laws of Ukraine Concerning the Regulation of Certain Issues of Organization and Activity of Local Self-Government Bodies and District State Administrations 2020 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiyny sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1009-20#Text>> [in Ukrainian] (2021, April, 28).

12. Постанова про утворення та ліквідацію районів 2020 (Верховна Рада України. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/807-20#Text> (дата звернення: 07.05.2021).

Postanova pro utvorennia ta likvidatsiiu raioniv 2020 (Verkhovna Rada Ukrainy). [Resolution on the formation and liquidation of districts in 2020 (Verkhovna Rada of Ukraine)]. *Ofitsiyny sayt Verkhovnoyi Rady Ukrainy*. [The official website of the Verkhovna Rada of Ukraine]. <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/807-20#Text>> [in Ukrainian] (2021, May, 07).



Отримано: 03 серпня 2021 р.

Прорецензовано: 09 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 12 вересня 2021 р.

e-mail: mkрупка@ukr.net

svitlana.sas@lnu.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-55-65

Крупка М. І., Сас С. П. Ефективність наукової й інноваційної діяльності університетів України у контексті реалізації фінансового потенціалу та академічної репутації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острого : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 55–65.

УДК: 336:378.014.543]:001.895]:005.336.1](477)

JEL-класифікація: H52, I23

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-8775-1397>ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0001-9142-1959>

Крупка Михайло Іванович,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка
Сас Світлана Петрівна,
аспірантка кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

ЕФЕКТИВНІСТЬ НАУКОВОЇ Й ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА АКАДЕМІЧНОЇ РЕПУТАЦІЇ

У статті охарактеризовано існуючі джерела й організацію фінансування наукової та інноваційної діяльності закладів вищої освіти (ЗВО) України, систематизовано перелік індикаторів ефективності, за допомогою яких здійснено оцінку взаємозв'язку результатів науково-дослідної роботи університетів, їхнього фінансового потенціалу й академічної репутації. Аналіз окремих показників провадження наукової й інноваційної діяльності класичних університетів України, які займають лідерські позиції у рейтингу ЗВО за показниками Scopus, показав, що не існує прямої взаємозалежності між їхнім фінансовим потенціалом й досягненням найвищих наукових результатів. З'ясовано, що в ринковому середовищі важливим є ефективний фінансовий менеджмент ЗВО, диверсифікація джерел фінансування, цільове використання фінансових ресурсів передбачених для провадження наукової та інноваційної діяльності університетів, що в умовах глобалізації дає змогу забезпечити високий рівень виконання наукових досліджень, вагоме місце українських університетів у світовій науці та міжнародних рейтингах, їхню конкурентоспроможність серед інших, а також інноваційний розвиток країни загалом.

Ключові слова: університет, наукова й інноваційна діяльність, науково-дослідна робота, фінансовий потенціал, академічна репутація, індикатори ефективності, конкурентоспроможність.

Крупка Михаил Иванович,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой финансов, денежного обращения и кредита
Львовского национального университета имени Ивана Франко
Сас Светлана Петровна,
аспирантка кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Львовского национального университета имени Ивана Франко

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И АКАДЕМИЧЕСКОЙ РЕПУТАЦИИ

В статье охарактеризованы существующие источники и организация финансирования научной и инновационной деятельности высших учебных заведений (ВУЗов) Украины, систематизирован перечень индикаторов эффективности с помощью которых осуществлена оценка взаимосвязи результатов научно-исследовательской работы университетов, их финансового потенциала и академической репутации. Анализ отдельных показателей осуществления научной и инновационной деятельности классических университетов Украины, занимающих лидирующие позиции в рейтинге ВУЗов по показателям Scopus, показал, что не существует прямой взаимосвязи между их финансовым потенциалом и достижением высоких научных результатов. Установлено, что в рыночной среде имеет важное значение эффективный финансовый менеджмент ВУЗов, диверсификация источников их финансирования, целевое использование финансовых ресурсов, предусмотренных для осуществления научной и инновационной деятельности университетов, что в условиях глобализации позволяет обеспечить высокий уровень выполнения научных

исследований, важное место украинских университетов в мировой науке и международных рейтингах, их конкурентоспособность среди других, а также инновационное развитие страны в целом.

Ключевые слова: университет, научная и инновационная деятельность, научно-исследовательская работа, финансовый потенциал, академическая репутация, индикаторы эффективности, конкурентоспособность.

Mykhailo Krupka,

Doctor of Economics, Professor,

Head of the Department of finance, money circulation and credit

Ivan Franko National University of Lviv

Svitlana Sas,

PhD student of the Department of finance, money circulation and credit

Ivan Franko National University of Lviv

EFFICIENCY OF SCIENTIFIC AND INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN UNIVERSITIES IN THE CONTEXT OF FINANCIAL POTENTIAL REALIZATION AND ACADEMIC REPUTATION

The main features of the modern educational and scientific space are the rapid realization of knowledge, the ability to effectively operate scientific results, the development of new technologies and their spread in the world, the competition for intellectual and financial resources. Under such conditions, the ability of universities not only to disseminate but also to create new knowledge through research, to ensure their social and economic efficiency, are the main criteria of global competitiveness. Transforming the domestic science, education and production, defining strategic guidelines for innovative development, ensuring economic growth and the most effective distribution of available resources, especially through the improvement of the universities efficiency in the context of their intellectual, financial potential and academic reputation realization are important tasks of the state on the way to building a competitive national economy.

The purpose of the article is to identify and evaluate the relationship between the results of research activities at Ukrainian universities, their financial potential and academic reputation. In accordance with the objectives, the article describes the existing sources and organization of academic research financing at Ukrainian state higher education institutions (HEIs), the scientific and innovative activity efficiency indicators are systematized, the comparative analysis of results of research work of universities of Ukraine taking into account sources and volumes of their financing is carried out and the interrelation between these indicators of scientific and innovative activity is estimated. The object of the study are the classical universities of Ukraine, which occupy leading positions in the national rankings of HEIs, in particular the ranking of universities according to Scopus.

Analyzing with the help of information posted on the websites of the HEIs, the sample indicators of scientific and innovative activities of universities, their staffing and financial support, it was found that not always the scale of HEIs in its quantitative dimension affects efficiency. The analysis showed that there is no direct relationship between the financial potential of universities and the achievement of the highest scientific results. Thus, the amount of funding for scientific activities has a significant impact on the level of achievement of HEIs and its employees, but is not always used effectively. Important in the market environment is effective financial management, diversification of funding sources, targeted use of financial resources provided for research and innovation of universities, which in globalization allows to ensure a high level of research, an important place of Ukrainian universities in world science and international rankings, their competitiveness, among others, as well as the innovative development of the country as a whole.

Key words: *university, scientific and innovative activity, research work, financial potential, academic reputation, efficiency indicators, competitiveness.*

Постановка проблеми. Важливість розвитку науки та інновацій в кожній країні є ключовим показником прогресу суспільства, його інтелектуального зростання та економічного піднесення держави. Проте, як зазначають вчені-економісти, ефективне виконання своїх суспільних функцій безпосередньо залежить від обсягу фінансування науки, використання цих коштів за призначенням і зацікавлено-доброзичливого ставлення держави [1; 2]. До речі, в Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» зазначено необхідність пріоритетної державної підтримки розвитку науки як джерела економічного зростання і невід'ємної складової національної культури та освіти, створення умов для реалізації інтелектуального потенціалу громадян у сфері наукової і науково-технічної діяльності, забезпечення використання досягнень вітчизняної та світової науки і техніки з метою задоволення соціальних, економічних, культурних та інших потреб [3]. Як стверджує С. Даниленко, підвищення ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень й інновацій, дасть можливість суттєво поліпшити продуктивність виробництва та конкурентоспроможність України [4].

В умовах обмежених ресурсів бюджетного фінансування ЗВО суттєвим значенням для розвитку є питання наукометрії української науки загалом та університетської, зокрема. Водночас актуальною проблемою залишається удосконалення критеріїв та індикаторів соціальної й економічної ефективності науково-

інноваційної діяльності ЗВО з урахуванням їхнього статусу, стратегії розвитку, місії і цілей діяльності, а також удосконалення моделей формування фінансового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансування наукових досліджень, диверсифікації джерел фінансування наукової, науково-технічної діяльності ЗВО, інноваційного розвитку присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. В Україні питанням фінансового забезпечення розвитку науки, наукової та інноваційної діяльності, наукових досліджень присвятили свої праці Т. Боголіб, Л. Бурдинос, С. Даниленко [4], Т. Койчева; джерела фінансування наукових досліджень аналізували Т. Лебеда, Т. Ящук [2]; розробляла стратегії фінансування наукових досліджень та розвитку ЗВО О. Ляшенко [7]; значну увагу В. Меньяло приділяв у своїх дослідженнях розвитку науково-інноваційної діяльності та забезпеченню ефективної реалізації інноваційної політики через державну підтримку науки; а питання реформування науки, зокрема проблеми її фінансування, досліджували Б. Данилишин, А. Соколовська; стан та роль науки в Україні висвітлюють у своїх працях В. Кремень, Т. Петрушина [1], М. Стріха; М.-К. Яворська [15], Р. Кропивницький [17], В. Малишко [18] вивчали досвід зарубіжних країн у виборі ефективних моделей функціонування сфери наукової діяльності, аналізували вплив науки вищої школи на реформування національної економіки.

Проте питання впливу фінансування наукової й інноваційної діяльності у вищій школі на її результативність є мало досліджуваними та вимагають переосмислення в умовах сьогодення.

Мета і завдання дослідження: виявити та оцінити взаємозв'язок результатів науково-дослідної роботи університетів України, їхній фінансовий потенціал й академічну репутацію. Відповідно до поставленої мети визначені такі основні завдання: охарактеризувати існуючі джерела й організацію фінансування наукової діяльності ЗВО України; систематизувати перелік індикаторів ефективності науково-інноваційної діяльності університетів з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду (індикатори, передбачені публічною та статистичною звітністю для МОН України, НАЗЯВО, Держстату України, рекомендаціями організаторів національних і міжнародних рейтингів); здійснити порівняльний аналіз результатів науково-дослідної роботи університетів України з врахуванням джерел й обсягів їхнього фінансування; оцінити взаємозв'язок результатів науково-дослідної роботи університетів з їхнім фінансовим потенціалом та академічною репутацією, що визначатиме ефективність науково-інноваційної діяльності в перспективі.

Виклад основного матеріалу. В умовах глобалізаційних викликів й епохи високих технологій та інтелектуалізації національних економік інтеграційний вибір України зумовлює необхідність швидкими темпами продукувати нові знання та здійснення економічної політики, метою якої є передусім забезпечення макроекономічної стабільності й створення передумов для поступального соціально-економічного розвитку. Для цього важливими завданнями держави на шляху побудови конкурентоспроможної національної економіки є трансформація вітчизняної науки, освіти та виробництва, визначення стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку, забезпечення економічного зростання, найповнішого використання наявних ресурсів, особливо підвищення ефективності наукової й інноваційної діяльності університетів у контексті реалізації інтелектуального, фінансового потенціалу та академічної репутації.

Водночас, важливими характеристиками сьогоdnішнього освітньо-наукового простору є швидка реалізація знань, уміння ефективно оперувати науковими результатами, розвиток нових технологій, їхнє поширення у світі, конкуренція за інтелектуальні та фінансові ресурси. За таких умов здатність університетів не лише поширювати, але й продукувати нові знання через наукові дослідження, забезпечувати їхню соціальну та економічну ефективність є головними критеріями глобальної конкурентоспроможності. Власне, побудова в Україні конкурентоспроможної економіки не можлива без створення комплексу заходів щодо забезпечення розвитку наукового сектора та його потенціалу, розроблення дієвих механізмів його нарощування, а стратегічними пріоритетами у сфері вітчизняної науки мають стати рішучі кроки з реформування академічної науки та прийняття низки державних програм щодо підтримки й недопущення відпливу національного інтелекту з України.

Нормою Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» є те, що держава повинна виділяти з бюджету на провадження наукової та науково-технічної діяльності не менше 1,7 % валового внутрішнього продукту (ВВП) і в перспективі передбачено збільшення сукупних витрат на науку до 3 % ВВП. За даними Державної служби статистики України у 2018 р. питома вага загального обсягу витрат на виконання науково-дослідних робіт у ВВП становила 0,47 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,17 % [5]. Світова наука емпірично виявила високу та стійку залежність технологічного рівня країни від наукомісткості ВВП, яка розраховується як частка ВВП спрямована на фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Так, при значенні цього показника 0,4–0,5 % наука виконує соціально-культурну функцію, 0,6–0,9 % – підтримує сформований технологічний потенціал, а при значенні вище 0,9 % – забезпечує економічний розвиток суспільства [6].

О. Ляшенко у своїй науковій праці висвітлює світовий досвід, який має беззаперечні докази того, що, по-перше, рівень фінансування науки відіграє важливу роль у забезпеченні добробуту держави; по-друге, що нижчий рівень економічного розвитку (так званий рівень «сировинної економіки»), то важливішим є фінансування як фундаментальних, так і прикладних наукових досліджень [7].

За останні роки в Україні відбулася низка змін у підходах фінансування наукової діяльності ЗВО України. Основним джерелом фінансування університетської науки на сьогодні залишаються кошти державного бюджету. Проте нарощення спеціального фонду, в тому числі залучення інших джерел власних надходжень, має суттєве значення для розвитку ЗВО та його наукової діяльності, зокрема. На рис. 1 систематизовано основні джерела фінансування наукової діяльності державних ЗВО України за замовниками та механізм цільового розподілу коштів у структурі бюджету закладу.



Рис. 1. Організація фінансування наукової діяльності державних закладів вищої освіти України

Джерело: складено авторами.

На сьогодні фінансування наукової діяльності ЗВО в структурі Міністерства освіти і науки України (далі – МОН України) здійснюється за такими основними бюджетними програмами: 2201040 «Наукова і науково-технічна діяльність закладів вищої освіти та наукових установ», 2201380 «Виконання зобов'язань».

зань України у сфері міжнародного науково-технічного та освітнього співробітництва, участь у рамковій програмі Європейського Союзу з досліджень та інновацій», 2201390 «Підтримка пріоритетних напрямів наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок у ЗВО». За допомогою табл. 1 проаналізуємо обсяги видатків державного бюджету на фінансування наукової діяльності ЗВО, що здійснювалися через зазначені вище бюджетні програми.

Таблиця 1

**Обсяги видатків державного бюджету України на фінансування наукової діяльності ЗВО
в структурі МОН України за період 2012-2019 рр.**

Показники	Роки							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг видатків держбюджету – всього (млрд. грн):	413,61	419,84	441,59	581,76	681,46	841,40	991,93	1093,02
у т. ч. МОН України:	27,31	24,30	24,02	25,47	26,03	32,58	31,81	41,08
з них на наукову діяльність (НД)	0,565	0,541	0,559	0,687	1,053	1,352	1,530	1,972
% фінансуван-ня на НД у структурі держбюджету	0,14	0,13	0,13	0,12	0,15	0,16	0,15	0,18
% фінансуван-ня на НД у структурі МОН України	2,07	2,23	2,32	2,70	4,05	4,15	4,81	4,80

Джерело: складено авторами з використанням даних Законів України “Про Державний бюджет України” на відповідні роки.

Безперечно, наведені вище дані свідчать, що обсяг фінансування наукової діяльності в структурі державного бюджету України за період 2012–2019 рр. в абсолютних значеннях поступово збільшувався, проте цей показник у відсотках коливається в діапазоні від 0,12 до 0,18 (2019 р.) та має хвилеподібний характер. Що стосується МОН України, то частка фінансування науки в його структурі видатків є суттєво вищою (діапазон 2,07 – 4,81) та має тенденцію до зростання цього показника, що підтверджує позитивну динаміку підтримки науки у вищій школі держави.

Водночас важливим є те, що актуальним стає в кінцевому підсумку – результативність. Так, О. Чечуліна зазначає, що система фінансування університетів змінюється і доцільно застосовувати програмно-цільовий метод, метою якого є управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок їхнього використання із застосуванням оцінки ефективності на всіх стадіях бюджетного процесу [8]. Як наголошує Г. Чекаловська, світова практика дає нам приклади наступних моделей державного фінансування освіти: фінансування за результатами діяльності, фінансування за видатками, договірне фінансування. Кожна модель державного фінансування характеризується своїми перевагами для однієї країни і недоліками для іншої. Фінансування «за результатами» дає змогу уникнути неефективної роботи навчальних закладів і отримати високі показники в розрахунку на одиницю ресурсу. Його використовують у Данії, Фінляндії, Ізраїлі, Голландії, США та інших країнах [9].

На наш погляд, фінансування університетської науки «за результатами» є більш ефективне ніж те, яке до сьогоднішнього часу використовувалося – «за видатками». Відповідно до постанови Президії Національної академії наук України, одними із базових принципів, які закладені в процедурі оцінювання ефективності діяльності наукових установ Національної академії наук України, є проведення як кількісного аналізу статистичних та наукометричних даних, так і якісного (експертного) оцінювання всієї наявної (доступної) інформації про наукову установу та її діяльність. Важливою є пріоритетність якісного (експертного) оцінювання ефективності діяльності наукової установи та її підрозділів [10].

Наукові показники діяльності ЗВО суттєво впливають і використовуються при підтвердженні його статусу, а саме статусу «дослідницький», «національний», розподілі та виділенні обсягів фінансування. Зокрема, з 2020 р. розподіл видатків державного бюджету на вищу освіту між ЗВО здійснюється на основі показників їхньої освітньої, наукової та міжнародної діяльності, де щодо наукової діяльності особливо важливим показником є обсяг надходжень до спеціального фонду від виконання наукових і науково-технічних робіт за проектами міжнародного співробітництва, господарськими договорами та від надання наукових послуг.

Ще одним стимулюючим фактором розвитку вищої освіти й науки є рейтингування ЗВО як у національних рейтингах, так й у міжнародних. Сьогодні більшість рейтингів формуються за науковими показниками, а саме базуються на показниках бази даних Scopus, що показує цитованість наукових статей, які публікуються ЗВО або його працівниками у наукових виданнях, індекс Гірша – кількісний показник, що формується на основі фактичних наукових публікацій і кількості їхніх цитувань. Разом з тим Є. Мельничук вважає, що головним плодом наукової роботи Юджина Гарфілда є також аналітично-бібліометрична складова системи індексації та цитування Web of Science, яка стала дієвим інструментом для вимірювання

кількісних і якісних показників наукової діяльності, що характеризують її продуктивність. Web of Science дає змогу оцінювати результати наукової діяльності вчених, наукових колективів, організацій, проводити їхній порівняльний аналіз [11].

Сформуємо перелік індикаторів ефективності науково-інноваційної діяльності ЗВО, наведених у табл. 2, використовуючи для цього критерії групування за результативністю, продуктивністю та диверсифікацією доходів від наукової діяльності.

Таблиця 2

Система індикаторів ефективності науково-інноваційної діяльності ЗВО

Критерії	Показники
<u>Результативність</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кількість захищених дисертацій на здобуття наукового ступеня доктор наук; 2. Кількість захищених дисертацій на здобуття наукового ступеня доктор філософії; 3. Кількість зареєстрованих об'єктів права інтелектуальної власності; 4. Кількість публікацій, а також цитувань у виданнях, які мають імпаکت-фактор, а також в інших виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз даних Scopus, Web of Science; 5. Кількість опублікованих монографій, підручників, навчальних посібників; 6. Загальна кількість наукових робіт, які виконуються на конкурсній основі за рахунок коштів усіх замовників; 7. Кількість наукових робіт, які виконуються на конкурсній основі за рахунок коштів державних замовників; 8. Кількість наукових робіт, які виконуються на конкурсній основі (проекти, гранти тощо) за рахунок коштів недержавних замовників; 9. Кількість студентів-переможців Всеукраїнських конкурсів наукових робіт; 10. Індекс Гірша.
<u>Продуктивність</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсоток вчасно успішно захищених дисертацій з числа тих, які навчалися у докторантурі і закінчили докторантуру; 2. Відсоток вчасно успішно захищених дисертацій з числа тих, які навчалися в аспірантурі і закінчили аспірантуру; 3. Кількість зареєстрованих об'єктів права інтелектуальної власності на одного дослідника; 4. Кількість публікацій у виданнях, які мають імпакт-фактор, а також в інших виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз даних Scopus, Web of Science на 100 викладачів і дослідників. 5. Відсоток студентів-переможців Всеукраїнських конкурсів наукових робіт з числа тих, які навчаються; 6. Частка дослідників (наукових працівників) в загальній кількості працівників закладу; 7. Обсяг надходжень від наукової діяльності на одного викладача і дослідника.
<u>Диверсифікація доходів від наукової діяльності</u>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сукупні надходження від наукових робіт, які виконуються на конкурсній основі за рахунок коштів усіх замовників; 2. Надходження від наукових робіт, які виконуються на конкурсній основі за рахунок коштів державних замовників; 3. Надходження від наукових робіт, які виконуються на конкурсній основі за рахунок коштів недержавних замовників; 4. Частка надходжень від наукової діяльності у сукупних надходженнях закладу; 5. Частка спеціального фонду у сукупних надходженнях від наукової діяльності; 6. Частка надходжень від проектної (грантової) діяльності у сукупних надходженнях від наукової діяльності.

Джерело: складено авторами.

Використовуючи вищевизначені індикатори та вибіркові показники дев'ятох вітчизняних класичних університетів, які впродовж останніх років займають лідерські позиції у рейтингах ЗВО України, відповідно до проведеного наукометричного моніторингу суб'єктів науково-видавничої діяльності України за показниками бази даних SciVerse Scopus, проаналізуємо вплив рівня фінансування науково-інноваційної діяльності на результативність науково-дослідної роботи. Результати рейтингу ЗВО формуються на фактичних показниках бази даних Scopus, що є інструментом для відстеження цитованості наукових статей, які публікуються навчальним закладом або його співробітниками. Власне, база постійно індексує понад 20 тис. наукових журналів та сотні книжкових серій. Серед кращих університетів у 2018–2019 рр. є Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (ДНУ), Київський національний університет імені Тараса Шевченка (КНУ), Львівський національний університет імені Івана Франка (ЛНУ), Одеський національний університет імені І. І. Мечникова (ОНУ), ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (ПНУ), Сумський державний університет (СумДУ), ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (УжНУ), Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (ХНУ), Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (ЧНУ) – класичні університети із різних куточків нашої держави [12].

На основі інформаційних даних університетів, що опубліковані на їхніх вебсайтах, а саме: фінансова звітність, штатні розписи, звіти ректора, звіти про виконання критеріїв підтвердження статусу національного, про показники наукової та науково-технічної діяльності – проведемо аналіз окремих показників провадження наукової й інноваційної діяльності університетами у 2018–2019 рр. (рис. 2–4). Водночас зауважимо, що у практичній діяльності в контексті сучасних викликів та системних реформ в Україні результативність науково-дослідної роботи ЗВО не завжди залежить від його масштабу та обсягу фінансування.

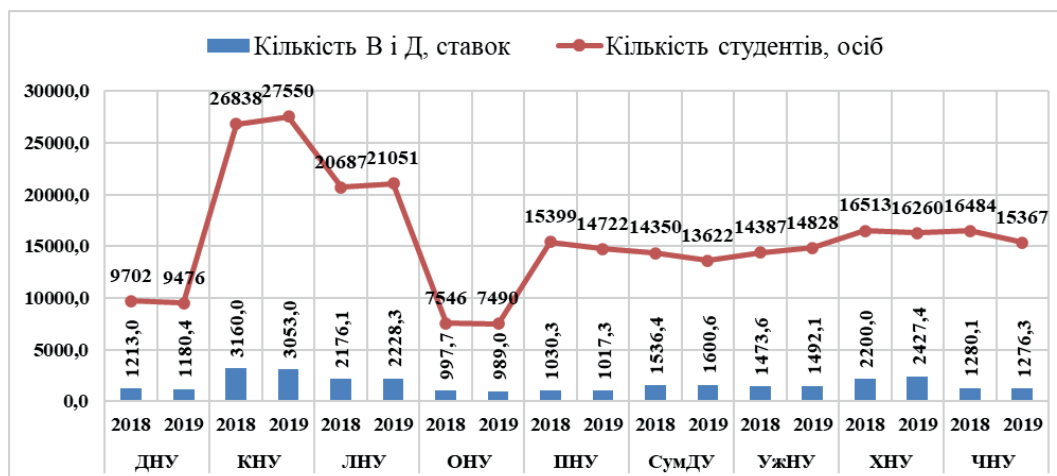


Рис. 2. Показники масштабу діяльності університетів у 2018–2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними офіційних сайтів ЗВО.

Для проведення аналізу масштаб діяльності кожного ЗВО розглянемо відносно кількості студентів та науково-педагогічних і наукових працівників (викладачів (В) й дослідників (Д)), які є основою їхнього функціонування. Як свідчать дані на рис. 2, найбільшими за цими показниками серед ЗВО є КНУ та ЛНУ, а ДНУ та ОНУ є у 3–3,5 рази меншими від КНУ та практично удвічі від інших, проте постійно є серед кращих у рейтингу.

За допомогою рис. 3 можемо здійснити оцінку фінансового потенціалу досліджуваних університетів. Динаміка змін за роками дослідження практично у всіх університетів майже однакова і має 1,1 коефіцієнт зросту, крім ХНУ – 1,5, ПНУ – 1,2 та ОНУ – 1,03. Важливо зазначити, що на сьогодні КНУ має особливий статус «головного навчально-наукового центру України» та отримує додаткове фінансування на збільшення вдвічі оплати праці його працівників [13; 14], тому і спостерігаємо наявність значно більших сукупних надходжень порівняно з іншими університетами. Якщо ж порівнювати показники ХНУ з іншими університетами, то можемо зауважити, що показники масштабу діяльності суттєво не відрізняються, проте фінансовий потенціал є набагато вищим (наприклад, порівнюючи з ЧНУ, загальне фінансування є утричі більше, а наукової діяльності – практично у 6 разів), а також наукові результати ХНУ (публікації, патенти) є сьогодні доволі високими.



Рис. 3. Наявний фінансовий потенціал університетів у 2018–2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними офіційних сайтів ЗВО.

Як справедливо зазначає у своїй науковій праці М.-К. Яворська, «Ступінь використання наукового потенціалу характеризує результативність наукової діяльності, яку рекомендовано аналізувати в розрізі напрямів досліджень і розробок з розмежуванням загального і спеціального фондів, за показниками, що охоплюють проведені дослідження, створені та впроваджені науково-технічні розробки, оприлюднення наукових результатів, заявок та охоронних документів» [15].

На нашу думку, в умовах сьогодення показниками наукової й інноваційної активності ЗВО, є, зокрема, кількість та якість публікацій, їхня цитованість, індекс Гірша, патенти на винаходи і корисні моделі, а також захищені дисертації на здобуття наукових ступенів (підвищення якісного складу викладачів та дослідників). Розглянемо основні показники результативності науково-дослідної роботи досліджуваних університетів за 2018–2019 рр. (рис. 4), які розташовані за показником h-індекс від більшого до меншого і відповідно за місцем у рейтингу згідно наукометричної бази даних SciVerse Scopus.

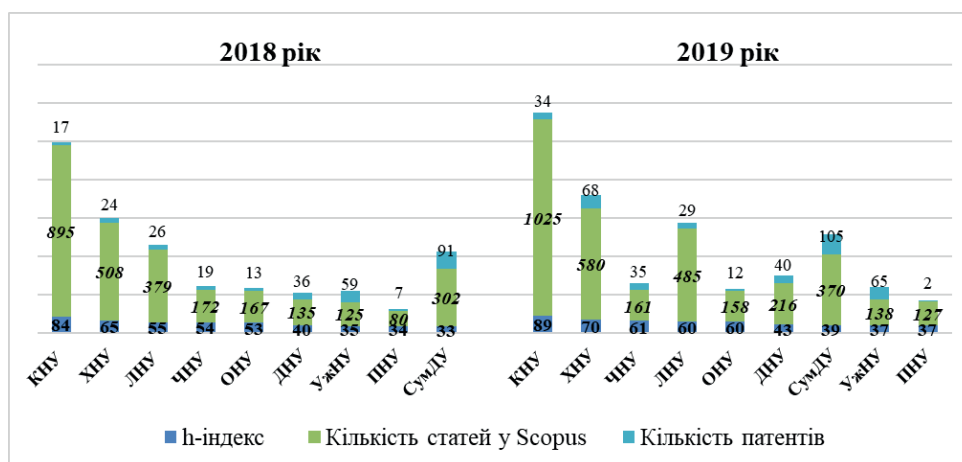


Рис. 4. Результати науково-дослідної роботи університетів за 2018–2019 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними офіційних вебсайтів ЗВО.

Для здійснення комплексної оцінки впливу фінансування наукової діяльності на рівень результатів науково-дослідної роботи розглянемо окремі показники ефективності науково-інноваційної діяльності досліджуваних університетів, розмістивши їх за рівнем важливості (табл. 3) й застосувавши вагові коефіцієнти до них. Щоб обчислити вагові коефіцієнти запропонованих показників використаємо формулу Фішберна [16]:

$$W_i = \frac{2 \cdot (n - i + 1)}{n \cdot (n + 1)}, \quad (1)$$

де n – кількість часткових показників; i – ранг (порядковий номер часткового показника) за рівнем його важливості.

На основі даних табл. 3 можемо спостерігати, що кадровий та фінансовий потенціал, якими розпоряджаються вітчизняні університети, використовуються ними по-різному. З огляду на частку надходжень від наукової діяльності у сукупних надходженнях ОНУ має найкраще фінансування, яке суттєво відрізняється від інших, а показник низького рівня фінансування наукової діяльності на сьогодні є у ПНУ та ЧНУ. Відсоток надходжень від наукової діяльності у сукупних надходженнях в університетах коливається від 1,6 до 14,4. Якщо порівнювати такий показник ефективності як надходження від наукової діяльності, яке припадає на одного дослідника, то найкращими є КНУ й ХНУ.

Погоджуємося з думкою вчених, що особливою необхідністю сьогодення для ЗВО є пошук нових, альтернативних джерел фінансування, в тому числі й за рахунок грантових пропозицій інших країн, будувати ефективну систему приватного інвестування наукових досліджень, що дасть змогу забезпечити розширення фінансових можливостей для науки і як результат, побудову інноваційної економіки [17; 18]. В сучасних умовах важливими є замовлення наукових досліджень підприємствами, бізнесом, іноземними організаціями, комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності, що сприяє розвитку ЗВО України.

Таблиця 3

Окремі показники ефективності науково-інноваційної діяльності університетів у 2018-2019 рр.

	Ранг за рівнем важливості (ваговий коефіцієнт)	ДНУ 2018/19	КНУ 2018/19	ЛНУ 2018/19	ОНУ 2018/19	ПНУ 2018/19	СумДУ 2018/19	УжНУ 2018/19	ХНУ 2018/19	ЧНУ 2018/19
Частка надходжень від наукової діяльності (НД) у сукупних, %	1 (0,182)	3,9/5,2	7,1/6,1	6,1/4,9	9,7/14,4	2,0/1,6	8,3/7,0	3,1/2,9	9,6/7,1	3,8/3,6
Кількість публікацій у журналах, що індексуються в б/д Scopus (Web of Science) на 100 В і Д	2 (0,164)	11,1 / 18,3	28,3 / 33,6	17,4 / 21,8	16,7 / 16,0	7,8 / 12,5	19,7 / 23,1	8,5 / 9,2	23,1 / 23,9	13,4 / 12,6
Надходження від НД (СФ) на одного В і Д, тис. грн	3 (0,145)	1,48 / 2,88	5,41 / 5,21	6,20 / 4,35	3,41 / 12,84	1,84 / 1,77	16,4 / 13,12	1,43 / 1,94	3,68 / 3,30	1,33 / 0,78
Кількість зареєстрованих патентів на винаходи та корисні моделі на 100 Д	4 (0,127)	30,8 / 26,2	3 / 7,8	12,7 / 15,2	7,3 / 6,1	9 / 2,3	36,7 / 43,3	76,6 / 90,3	7,4 / 19,9	17,6 / 30,6
Обсяг надходжень від НД на одного Д, тис. грн	5 (0,109)	126,50 / 138,70	222,30 / 284,02	200,49 / 192,42	147,03 / 204,89	84,62 / 75,58	193,51 / 181,48	179,22 / 198,61	240,69 / 253,36	132,71 / 126,64
% студентів-переможців Всеукраїнських конкурсів наукових робіт з числа тих, які навчаються	6 (0,091)	0,34 / 0,23	0,20 / 0,21	0,15 / 0,16	0,15 / 0,13	0,10 / 0,12	0,72 / 0,77	0,04 / 0,01	0,16 / 0,18	0,10 / 0,11
Частка Д в загальному складі працівників	7 (0,073)	3,4/4,8	6,9/5,6	4,6/4,2	7,6/8,5	4,0/4,7	5,8/5,6	2,6/2,4	6,0/5,9	4,4/4,7
Обсяг надходжень від НД на одну публікацію у журналах, що індексуються в б/д Web of Science, Scopus, тис. грн	8 (-0,055)	109,63 / 98,15	140,34 / 121,37	108,14 / 75,88	157,49 / 254,43	82,5 / 51,18	158,94 / 118,92	110,40 / 103,62	153,94 / 149,31	83,14 / 90,06
Обсяг надходжень від НД на 1 патент, тис. грн	9 (-0,036)	411,1 / 530,0	7388,2 / 3658,8	1584,6 / 1269,0	2023,1 / 3350,0	942,9 / 3250,5	527,5 / 419,0	233,9 / 220,0	3258,3 / 1273,5	752,6 / 414,3
Індекс Гірша	10 (0,018)	40/43	84/89	55/60	53/60	34/37	33/39	35/37	65/70	54/61

Джерело: розраховано авторами за даними офіційних вебсайтів ЗВО.

Як свідчать дані табл. 3, показник диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності, а саме надходження на спеціальний фонд, максимально ефективним є у СумДУ, що, можемо обґрунтовано стверджувати, позитивно впливає на результативність науково-дослідної роботи його працівників. Якщо сума його надходжень від провадження наукової діяльності на спеціальний фонд порівняно з ЛНУ вдвічі більша, а з КНУ – у 1,5 рази, то розглядаючи її вагове значення на одного викладача, дослідника, цей показник є більшим утричі серед досліджуваних університетів.

Водночас, аналізуючи діяльність вітчизняних університетів за об'єктами права інтелектуальної власності, що зареєстровані університетом чи його працівниками, найкращим за кількісним показником є СумДУ. Проте, якщо розглядати показники ефективності науково-інноваційної діяльності державних університетів, то спостерігаємо наявність суттєво вищих показників в УжНУ (кількість зареєстрованих патентів на винаходи та корисні моделі на 100 Д є вдвічі більшою ніж у СумДУ). У той же час КНУ більше спрямовує свою активність на публікації у журналах, що індексуються у міжнародних наукометричних базах даних Scopus та Web of Science, тоді як менше фінансове навантаження на одну публікацію мають ПНУ та ЧНУ.

Використовуючи показники-стимулятори й показники-дестимулятори університетів та визначені вагові коефіцієнти (табл. 3), проведемо розрахунок інтегральних показників ефективності провадження науково-інноваційної діяльності за два роки (2018, 2019) кожного з досліджуваних університетів, що відображені у табл. 4. Інтегральну оцінку діяльності університету (I_y) розраховано за формулою $I_y = \sum_i^n W_i * X_i$ (2), де X_i – стандартизоване значення часткового показника, W_i – його ваговий коефіцієнт.

Таблиця 4

Комплексна оцінка ефективності науково-інноваційної діяльності університетів

Університети	Інтегральний показник 2018 / 2019
Сумський державний університет	6,982 / 6,980
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна	6,436 / 6,528
Київський національний університет імені Тараса Шевченка	6,218 / 6,456
Львівський національний університет імені Івана Франка	5,927 / 4,964
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова	5,200 / 5,727
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара	4,327 / 5,128
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича	3,673 / 3,563
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»	3,491 / 3,577
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»	2,745 / 2,185

Джерело: побудовано з використанням власних обчислень.

Як свідчать дані табл. 4, використання фінансового потенціалу для досягнення наукових результатів найефективнішим є у СумДУ, хоча за обсягом фінансування він перебуває на четвертому місці серед досліджуваних університетів, а за часткою надходжень від наукової діяльності на третьому. Одночасно спостерігаємо ефективне використання інтелектуального потенціалу – дослідники, викладачі, студенти-переможці, публікації й патенти. Так, ОНУ, який є найменшим університетом за кількістю здобувачів та працівників, а також за його фінансовим потенціалом, займає п'яте місце при оцінці ефективності науково-інноваційної діяльності. Цей університет має найвищу частку дослідників в загальній кількості працівників та надходжень від наукової діяльності у структурі сукупного обсягу, що, на нашу думку, є важливими чинниками досягнення його академічної репутації.

Висновки. Прагнення вітчизняних ЗВО бути серед кращих змушує їх підвищувати свої якісні показники, розвиватися та досягати рівня провідного навчального закладу. Проаналізувавши за допомогою інформації, розміщеної на вебсайтах ЗВО, вибіркові показники наукової й інноваційної діяльності окремих університетів, їхнє кадрове і фінансове забезпечення, з'ясовано, що не завжди масштаб ЗВО у кількісному його складі впливає на ефективність діяльності. Одночасно можна стверджувати, що обсяг фінансування науково-інноваційної діяльності має значний вплив на рівень досягнень ЗВО та його працівників, проте не завжди використовується ефективно. Основним джерелом академічної репутації навчального закладу, на нашу думку, є спроможність його працівників здобувати науковий результат – публікації, патенти тощо, які будуть затребувані на ринку та матимуть подальшу практичну реалізацію. Для соціально-економічного розвитку державних ЗВО України важливим в умовах конкурентного середовища є пошук додаткових джерел фінансування, що дає змогу їм розширювати свою наукову й інноваційну діяльність, підвищувати їхню ефективність, нарощувати інтелектуальний та фінансовий потенціал, що сприятиме впровадженню наукових результатів у практичне застосування й прогресу науки загалом.

Література:

1. Петрушина Т. О. Стан науки в Україні (за оцінками вітчизняних та зарубіжних експертів). *Вісн. НАН України*. 2017. № 11. С. 66–80.
2. Petrushyna T. O. (2017). Stan nauky v Ukraini (za otsinkamy vitchyznyanykh ta zarubizhnykh ekspertiv) [The state of science in Ukraine (based on the assessments of ukrainian and foreign experts)]. *Visn. NAN Ukrainy* [Visnyk of the National Academy of Sciences of Ukraine], 11, 66–80. [in Ukrainian]
3. Яшук Т. А. Стан фінансового забезпечення наукових та науково-технічних робіт в Україні. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 28–1. 2018. С. 108–112.
4. Yashchuk T. A. (2018). Stan finansovoho zabezpechennya naukovykh ta naukovo-tekhnichnykh robot v Ukraini [Financial support for scientific and scientific and technological work in Ukraine]. *Prychornomors'ki ekonomichni studiyi* [Black sea economic studies], 28–1, 108–112. [in Ukrainian]
5. Про наукову та науково-технічну діяльність: Закон України від 26 лист. 2015. №848-VIII зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. 2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.



- Pro naukovu ta naukovo-tekhnichnu diyal'nist': Zakon Ukrainy vid 26 lyst. 2015. №848-VIII zi zminyamy ta dorovnennyamy // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy. 2016. [in Ukrainian]
4. Даниленко С. М. Аналіз ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні. *Фінансовий простір*. 2011. № 4 (4). С. 110–115.
- Danylenko S. M. (2011). Analiz efektyvnosti finansovoho zabezpechennya naukovykh doslidzhen' ta innovatsiy v Ukraini [The analysis of efficiency of the financial providing of scientific research and innovations in Ukraine]. *Finansovyyu prostir* [Financial space], 4(4), 110–115. [in Ukrainian]
5. Державна служба статистики України. 2018 / Основні показники діяльності ВНЗ України: статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. 2018 / Osnovni pokaznyky diyal'nosti VNZ Ukrainy: statystychna informatsiya. [in Ukrainian]
6. Гусаков Б. Програмно-целевая модель оценки наукоемкости ВВП. *Наука и инновации*. 2014. № 12. С. 37–42.
- Gusakov B. (2014). Programno-celevaya model' ocenki naukoemkosti VVP [Program-target model for assessing the knowledge intensity of GDP]. *Nauka i innovacii* [Science and innovation], 12, 37–42. [in Russian]
7. Ляшенко О. М. Стратегії фінансування наукових досліджень в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2017. № 3. С. 78–86.
- Lyashenko O. M. (2017). Stratehiyi finansuvannya naukovykh doslidzhen' v Ukraini [Funding strategies for scientific research in Ukraine]. *Stratehichni prioryety* [Strategic priorities], 3, 78–86. [in Ukrainian]
8. Чечуліна О. О. Модернізація державного фінансового контролю в контексті розвитку програмно-цільового бюджетування. *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 15–31.
- Chechulina O. O. (2011). Modernizatsiya derzhavnoho finansovoho kontrolyu v konteksti rozvytku prohramno-tsil'ovoho byudzhetuvannya [Modernization of state financial control in the context of developing the program-targeted budgeting]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 10, 15–31. [in Ukrainian]
9. Чекаловська Г. З. Зарубіжний досвід фінансування вищої освіти. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2012. Вип. 1. С. 441–447.
- Chekalovs'ka H. Z. (2012). Zarubizhnyy dosvid finansuvannya vyshchoyi osvity [Foreign experience in financing higher education]. *Visnyk Chernivets'koho torhovel'no-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky* [Bulletin of Chernivtsi Institute of Trade and Economics], 1, 441–447. [in Ukrainian]
10. Щодо затвердження Методики оцінювання наукових установ НАН України: Постанова Президії Національної академії наук України від 15.03.2017 № 75. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0075550-17>.
- Shchodo zatverdzhennya Metodyky otsynuyuvannya naukovykh ustanov NAN Ukrainy: Postanova Prezydiyi Natsional'noyi akademiyi nauk Ukrainy vid 15.03.2017 № 75. [in Ukrainian]
11. Мельникова Е. В. Юджин Гарфилд и система индексации и цитирования Web of Science. *Библиосфера*. 2017. № 3. С. 91–93.
- Mel'nikova E. V. (2017). Judzhin Garfild i sistema indeksacii i citirovanija Web of Science [Eugene Garfield and Web of Science system of citation and indexing]. *Bibliosfera* [Bibliosphere], 3, 91–93. [in Russian]
12. Рейтинг ВНЗ України за даними наукометричної бази даних SciVerse Scopus 2018, 2019. URL: <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=6035>.
- Reytnyh VNZ Ukrainy za danymy naukometrychnoyi bazy danykh SciVerse Scopus 2018, 2019. [in Ukrainian]
13. Про заходи щодо підвищення статусу КНУ ім. Тараса Шевченка: Указ Президента України від 05.05.2008. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/412/2008>.
- Pro zakhody shchodo pidvyshchennya statusu KNU im. Tarasa Shevchenka: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 05.05.2008. [in Ukrainian]
14. Про Київський національний університет ім. Тараса Шевченка: Указ Президента України від 25.11.1999. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1496/99>.
- Pro Kyuiv's'kyu natsional'nyy universytet im. Tarasa Shevchenka: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 25.11.1999. [in Ukrainian]
15. Яворська М.-К. Вплив науки вищої школи на реформування національної економіки : автореф. дис.... канд. екон. наук : 08.00.03. Рівне, 2019. 23 с.
- Yavors'ka M.-K. Vplyv nauky vyshchoyi shkoly na reformuvannya natsional'noyi ekonomiky : avtoref. dys.... kand. ekon. nauk : 08.00.03. Rivne, 2019. 23 s. [in Ukrainian]
16. Бізнес-статистика : навч. посібник / Матковський С. О., Гринькевич О. С., Вдовин М. Л., Вільчинська О. М., Марець О. Р., Сорочак О. З. Київ : Алерта, 2016. 281 с.
- Biznes-statystyka: navch. posibnyk / [Matkovs'kyu S. O., Hryn'kevych O. S., Vdovyn M. L., Vil'chyns'ka O. M., Marets' O. R., Sorochak O. Z.] – Kyuiv: Alerta, 2016. –281 s. [in Ukrainian]
17. Кропивницький Р. С. Підтримка держави як інструмент державного управління науковою діяльністю в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 14. С. 105–110.
- Kropyvnyts'kyu R. S. (2018). Pidtrymka derzhavy yak instrument derzhavnoho upravlinnya naukovoyu diyal'nisty v Ukraini [Government support as the instrument of the state scientific management in Ukraine]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], 14, 105–110. [in Ukrainian]
18. Малишко В. В. Зарубіжний досвід фінансування науки. 2021. URL: <http://ephshair.phdpdpu.edu.ua/xmlui/handle/89898989/5538>.
- Malyshko V. V. (2021). Zarubizhnyy dosvid finansuvannya nauky [Foreign experience in science funding]. [in Ukrainian]



Отримано: 19 серпня 2021 р.

Прорецензовано: 11 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 19 вересня 2021 р.

e-mail: a.semenoh@uabs.sumdu.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-66-74

Семенов А. Ю. Сутність, ознаки та концептуальна модель надання фінансових послуг. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 66–74.

УДК: 336.7

JEL-класифікація: G20, G28, L80

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-3222-9574>**Семенов Андрій Юрійович,**

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Сумського державного університету

СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

У статті проведено аналіз основних наукових підходів до визначення сутності фінансових послуг. Спираючись на проведений контент-аналіз дефініції «фінансова послуга», доведено, що її сутність розкривається як в межах фінансових категорій, так і категорій зі сфери послуг. Здійснено аналіз сутності фінансових послуг в контексті їх взаємозв'язків з фінансовими установами, фінансовим ринком, фінансовим сектором. Представлено сутність ринку фінансових послуг та проаналізовано основні підходи до його визначення. З урахуванням сучасних особливостей та специфіки фінансових послуг запропоноване власне визначення цієї категорії, представлено ознаки фінансових послуг, а також наведено концептуальну модель їх надання.

Ключові слова: фінансові послуги, ринок фінансових послуг, фінансовий продукт, фінансовий сектор, фінансовий ринок.

Семенов Андрей Юрьевич,

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования

Сумского государственного университета

СУЩНОСТЬ, ПРИЗНАКИ И КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

В статье проведен анализ основных научных подходов к определению сущности финансовых услуг. Опираясь на проведенный контент-анализ дефиниции «финансовая услуга», доказано, что ее сущность раскрывается как в пределах финансовых категорий, так и категорий из сферы услуг. Осуществлен анализ сущности финансовых услуг в контексте их взаимосвязей с финансовыми учреждениями, финансовым рынком, финансовым сектором. Представлены сущность рынка финансовых услуг и проанализированы основные подходы к его определению. С учетом современных особенностей и специфики финансовых услуг предложено собственное определение этой категории, представлены признаки финансовых услуг, а также приведена концептуальная модель их предоставления.

Ключевые слова: финансовые услуги, рынок финансовых услуг, финансовый продукт, финансовый сектор, финансовый рынок.

Andrii Semenov,

PhD in Economics, Assistant Professor,

Assistant Professor at the Department of Finance, Banking, and Insurance

Sumy State University

ESSENCE, FEATURES AND CONCEPTUAL MODEL OF FINANCIAL SERVICES PROVISION

The article analyses the main scientific approaches to defining financial services essence and reveals the lack of a unified approach among scientists. It is determined that researchers mainly characterize the essence of financial services as the result of economic interaction among providers and consumers of financial services; particular type of economic relations; specific (financial) goods; economic activity; benefits and satisfaction from selling money; transactions with financial assets; component of the financial market; the result of the subjects' interaction. Based on the content analysis of the definition of "financial service", it is proved that its essence is revealed both within financial categories ("financial transactions",

“financial assets”, “financial resources”, financial intermediaries) and categories in the field of services (“customer needs”, “benefits and satisfaction”, “financial value”). It is proved that the purpose of financial services is to meet customers’ needs to perform specific actions with financial assets, which result in the client receiving financial value in the form of economic benefits or satisfaction, which is manifested in profit or preservation of the actual value of financial assets. The essence of the financial services market is presented, and the main approaches to its definition are analysed: institutional, resource, commodity, market. The set of primary and specific features of financial services available in the scientific literature is studied. Considering modern trends, it is proposed to expand the features of financial services with the following components: customer orientation, trust-centricity, product-centrism, servicing. Considering modern features and peculiarities of financial services, the definition of this category is offered, and the conceptual model of rendering of financial services is proposed.

Key words: *financial services, financial services market, financial product, financial sector, financial market.*

Постановка проблеми. Серед широкого спектру послуг окреме місце за рівнем комплексності, складності та суспільно-економічного значення в забезпеченні функціонування економіки країни займають фінансові послуги. Їх особлива роль – у реалізації потреб усіх суб’єктів економічної діяльності в здійсненні грошових платежів, отриманні доступного фінансового ресурсу та реалізації інвестиційних проектів.

Утім, незважаючи на великий історичний шлях становлення й розвитку фінансового посередництва у світі, теоретичне усвідомлення сутності фінансових послуг з’явилося лише у другій половині ХХ ст. в контексті пошуку відповіді на зростаючу роль сфери послуг в економіках країн світу та необхідності лібералізації фінансових відносин у напрямку розширення доступності та різноманітності нових фінансових інструментів, продуктів та форм фінансового посередництва з метою якомога ширшого задоволення потреб масового споживача. У цьому контексті, фінансова послуга виступає комплексною категорією в межах концептуальних засад розвитку теорій фінансів та послуг і характеризує економічні відносини, пов’язані з рухом грошових ресурсів, формуванням, розподілом та використанням фондів фінансових ресурсів залежно від їх здатності задовольняти індивідуальні потреби споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У контексті визначення сутності фінансових послуг у науковій літературі накопичено значний науковий досвід. Питання їх характеристики, видів, ролі та значення є вагомим частиним досліджень В. В. Беляєва, Є. П. Бондаренко, Л. М. Горбач, О. А. Дмитрієвої, М. В. Дубини, О. Б. Каун, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор, А. Мейден, В. І. Міщенко, І. Подзигун, Н. Г. Семілютіної, В. П. Унінець-Ходаківської, В. П. Ходаківської, А. В. Шаповалова, Г. В. Юрчук. Разом з тим дискусійним все ще залишається питання сутності фінансових послуг як економічної категорії в контексті сучасних трендів на сервітизацію бізнесу, що й зумовлює актуальність статті.

Мета і завдання дослідження: визначити сутність та ознаки фінансових послуг з урахуванням наукових підходів та сучасних трендів. Завдання: запропонувати власне бачення концептуальної моделі надання фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу. Узагальнення наукової літератури засвідчує відсутність єдиного підходу до визначення сутності фінансової послуги, що переважно характеризується дослідниками як:

– *результат економічної взаємодії між надавачами та споживачами фінансових послуг.* Зокрема, Є. П. Бондаренко наголошує, що фінансова послуга є «результатом здійснення операцій з фінансовими активами в інтересах споживачів, що безпосередньо зумовлюють рух фінансових ресурсів з метою задоволення потреб споживачів, збереження реальної вартості фінансового активу та отримання прибутку» [1, с. 6];

– *особливий вид економічних відносин.* На думку О. А. Дмитрієвої, фінансова послуга є «особливим різновидом організаційно-економічних відносин, у рамках яких здійснюється організація руху фінансових активів з троякою метою: а) для задоволення особливих потреб клієнтів (користувачів конкретних різновидів фінансових послуг); раціонального перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів; в) для збереження і нарощування вартості фінансових активів користувачів послуг» [2, с. 5];

– *специфічний (фінансовий) товар,* що має ціну та відповідні характеристики (В. П. Унінець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор) [3, с. 11];

– *діяльність,* що пов’язана з виконанням фінансових функцій з метою задоволення потреб суб’єктів ринку у виробництві та реалізації предмета їх діяльності (В. П. Ходаківська, В. В. Беляєв) [4, с. 91];

– *економічна діяльність,* пов’язана із задоволенням попиту, яка виражається у трансформації фінансових ресурсів у фінансовий капітал на банківському, страховому та інвестиційному ринках, а також у наданні інших послуг фінансового характеру, здійснюваних фінансовими посередниками (І. Подзигун) [5, с. 85];

– *діяльність, вигода та задоволення від продажу грошей,* які пропонують користувачам та клієнтам отримання фінансової цінності (А. Мейден (A. Meidan)) [6, с. 1];

– *операції з фінансовими активами,* що «пов’язані з купівлею-продажем фінансових активів» (Л. М. Горбач, О. Б. Каун) [7, с. 12]; «здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за раху-

нок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів» (Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг») [8].

– *складова фінансового ринку*. В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, Г. В. Юрчук наголошують, що економічний зміст фінансової послуги «полягає у забезпеченні ефективного використання капіталів на основі їх своєчасної мобілізації, інвестування в найбільш перспективні сфери діяльності та прискорення їхнього обігу» [9, с. 10];

– *послуги*, пов'язані з трансформацією грошових коштів в грошовий капітал (Н. Г. Семілютіна) [10, с. 28];

– *результат взаємодії суб'єктів*. Згідно підходу М. В. Дубини фінансова послуга є «нематеріальною формою результатом взаємодії, якому притаманна споживча вартість, між суб'єктами в процесі задоволення одним учасником (виробником фінансової послуги) фінансових потреб іншого (споживача фінансової послуги, клієнта) за власний рахунок, рахунок клієнта або за рахунок залучених фінансових ресурсів інших споживачів відповідно до чинного законодавства з метою отримання прибутку, збереження вартості активів або досягнення соціального ефекту від реалізації такої послуги» [11, с. 30].

Згідно з проведеним контент-аналізом дефініції «фінансова послуга», її сутність розкривається як в межах фінансових категорій («фінансові операції», «фінансові активи», «фінансові ресурси», фінансові посередники), так і категорій зі сфери послуг («урахування потреб клієнтів», «вигода та задоволення», «фінансова цінність»). Зважаючи на сутнісну схожість між цими категоріями, вважаємо за доцільне уточнити їх зміст.

Так, фінансові операції є неподільною частиною технологічного процесу та важливим елементом надання фінансової послуги. До фінансових операцій відносять дії, що пов'язані із «залученням, зберіганням, видачою, управлінням, купівлею-продажем та іншими діями з фінансовими активами» [3, с. 11]. Наприклад, послуга з управління цінними паперами клієнта передбачає здійснення надавачем фінансової послуги сукупності операцій, що передбачають відкриття рахунків, зарахування коштів, купівлю-продаж цінних паперів.

Ключовим компонентом фінансової послуги, а також об'єктом здійснення фінансової операції є фінансові активи, до яких відносяться «кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та права вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів» [8]. Джерелом формування фінансових активів є фінансові ресурси фізичних та юридичних осіб, що є «відображенням сукупності усіх грошових коштів чи прирівняних до них високоліквідних активів, які були чи можуть бути вкладені у фізичний продуктивний капітал» [12, с. 264].

Аналіз засвідчує наявність тісного взаємозв'язку і, в той же час, багато відмінностей між фінансовими послугами та фінансовими активами, що підтверджується нижченаведеними характеристиками:

1. Фінансові послуги передбачають рух фінансових активів. Натомість, фінансові активи набувають відповідної вартості у момент їх руху в межах фінансової послуги.

2. Надання фінансової послуги без використання фінансових активів неможливе. Натомість, фінансові активи у відриві від фінансових послуг можуть існувати.

3. Фінансова послуга існує в момент її надання та є нематеріальною за своїм змістом, а фінансові активи можуть зберігатися протягом тривалого часу і мати матеріальне вираження.

Метою існування фінансових послуг є задоволення потреби клієнтів у здійсненні певних дій з фінансовими активами, результатом яких є отримання клієнтом фінансової цінності у формі економічної вигоди чи задоволення, що виявляється в одержанні ним прибутку чи збереження реальної вартості фінансового активу.

Зважаючи на переважно посередницький характер роботи, надавачів фінансових послуг прийнято називати фінансовими посередниками, яких визначають як:

– «інститути, що спеціалізуються на наданні фінансових послуг та опосередковують у своїй діяльності рух фінансових ресурсів шляхом їх залучення та вкладення мобілізованих ресурсів у різноманітні фінансові активи» (О. П. Орлюк) [13].

– «фірми, головна функція яких полягає в забезпеченні клієнтів фінансовими продуктами і послугами з більшою ефективністю, чим вони могли б отримати від своїх безпосередніх операцій на фінансових ринках» (З. Боді та Р. Мертон) [14, с. 94].

– «спеціалізовані інститути, що опосередковують рух фінансових ресурсів, залучаючи їх шляхом розміщення фінансових інструментів власного випуску (в тому числі виражених у формі цінних паперів) серед індивідуальних інвесторів та вкладаючи акумульовані у такий спосіб кошти в різноманітні фінансові активи» (В. В. Зимовець, С. П. Зубик) [15, с. 4].

Зазначимо, у вітчизняній фінансовій практиці для характеристики посередницької діяльності частіше послуговуються терміном «фінансова установа», що пов'язано із його законодавчим використанням у статті 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Вищенаведеним документом визначено, що «фінансова установа – це юридична особа, що відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг, а також інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг, у випадках, прямо визначених законом, та внесена до відповідного реєстру в установленому законом порядку» [8].

До переліку фінансових установ законодавцем віднесено банки; кредитні спілки; ломбарди; лізингові компанії; довірчі товариства; страхові компанії; установи накопичувального пенсійного забезпечення; інвестиційні фонди і компанії; інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг, а у випадках, прямо визначених законом, – інші послуги (операції), пов'язані з наданням фінансових послуг. Враховуючи масштаби діяльності та впливу на економічні процеси, усі фінансові установи прийнято розділяти на дві групи: банківські фінансові установи та небанківські фінансові установи.

Хоча фінансові установи за своєю сутністю є конкурентами на ринку фінансових послуг, розповсюдженою є практика їх об'єднання з метою надання комплексного фінансового продукту клієнту. Наприклад, послуга лізингу авто є продуктом лізингової компанії, як основного надавача послуги; банку, що забезпечив кредитування авто; страхової компанії, що оформила страховий захист авто. Таким чином, успішність фінансових установ залежить від їх здатності до кооперації та продукування спільних продуктів, що більш якісно задовольняють потреби клієнтів. У цьому контексті не менш важливою є роль суб'єктів, що виконують допоміжні функції (оператори платіжних систем, аналітичні та консалтингові фірми, ІТ-компанії).

Загалом, як узагальнюючий термін для позначення сукупності фінансових установ, в науковій літературі використовують поняття «фінансовий сектор економіки», як таке що вживається у протиставленні до «реального сектору економіки» для виділення окремого виду суспільної діяльності з приводу створення фінансового продукту та надання фінансових послуг.

Невід'ємним суб'єктом процесу надання фінансової послуги є їх отримувачі. Відмітимо, що у вітчизняному законодавстві виділено дві групи учасників цього процесу:

- споживач фінансових послуг – фізична особа, яка отримує або має намір отримати фінансову послугу для задоволення особистих потреб, не пов'язаних із підприємницькою, незалежною професійною діяльністю;

- клієнт – фізична особа (у тому числі споживач фінансових послуг), фізична особа-підприємець або юридична особа, яка отримує або має намір отримати фінансову послугу;

Таким чином, категорія «клієнт фінансової установи» є більш широким поняттям, яке охоплює фізичних осіб, ФОП та юридичних осіб, які використовують фінансові послуги з певною комерційною метою.

Згідно з законодавством до переліку фінансових послуг, які можуть надаватися клієнтам фінансових установ входять такі категорії послуг [8]:

- банківські та інші фінансові послуги, що надаються відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність»;

- торгівля валютними цінностями;

- залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення;

- фінансовий лізинг;

- надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту;

- надання гарантій;

- фінансові платіжні послуги;

- послуги у сфері страхування;

- діяльність у системі накопичувального пенсійного забезпечення;

- професійна діяльність на ринках капіталу;

- факторинг.

Зауважимо, надання фінансових послуг, що не передбачені вищенаведеним переліком забороняється, а фінансові послуги, надання яких затверджується іншими законами, підлягають включенню до цього переліку [8].

Відзначимо, що 27 квітня 2021 р. Верховною Радою України у першому читанні прийнято «Проект Закону про фінансові послуги та фінансові компанії» [16], яким пропонуються зміни в переліку фінансових послуг. Зокрема, замість «послуг з переказу коштів» законодавцем пропонується застосовувати поняття «фінансові платіжні послуги» (сутність та підвиди визначені Законом України «Про платіжні послуги» [17]). «Діяльність у системі накопичувального пенсійного забезпечення» як вид фінансових

послуг замінено на «фінансові послуги, що надаються в межах професійної діяльності на ринках капіталу» (згідно зі статтею 41 Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» [18]).

Кожна категорія послуг містить значну кількість різних видів фінансових послуг, що відрізняються особливостями надання та містять специфічні риси. Проведений аналіз наукової літератури засвідчує наявність таких видів послуг:

- за спрямованістю на задоволення потреб клієнта: *прямі та супутні*;
- за рівнем складності: *стандартні та специфічні*;
- за рівнем державного регулювання: *ліцензовані та неліцензовані*;
- за місцем надання: *безпосередні та віддалені*;
- за рівнем платності: *платні та безкоштовні*;
- залежно від категорії клієнтів: *послуги фізичним особам, послуги юридичним особам, крім банків та послуги банкам*;
- за рівнем відображення у структурі балансу банку: *балансові та позабалансові*;
- залежно від виду діяльності надавача: *банківські та небанківські*;
- залежно від економічної сутності: *кредитні, депозитні, страхові, інвестиційні та обмінні*;
- залежно від способу надання: *он-лайн (інтернет) та традиційні послуги*;
- залежно від ступеню використання персональних пристроїв споживачів фінансових послуг: *мобільні та безпосередні*;
- за рівнем використання цифрових технологій: *цифрові та класичні*.

Попит та пропозиція на фінансові послуги реалізується в межах визначених ринків фінансових послуг, як професійної «сфери діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг» [8]. До ринків фінансових послуг законодавством віднесено професійні послуги на ринках:

- банківських послуг,
- страхових послуг,
- інвестиційних послуг,
- операцій з цінними паперами;
- інших видах ринків, що забезпечують обіг фінансових активів.

Учасниками ринку фінансових послуг можуть бути:

- особи, які відповідно до закону мають право надавати фінансові послуги на території України;
- особи, які провадять діяльність з надання посередницьких послуг на ринках фінансових послуг;
- об'єднання фінансових установ, включені до реєстру саморегульованих організацій, що ведеться органами, які здійснюють державне регулювання ринків фінансових послуг;
- клієнти;
- інші учасники ринків фінансових послуг, які визначені законами з питань регулювання окремих ринків фінансових послуг.

Відзначимо, у науковій літературі сформовано широке розуміння сутності ринку фінансових послуг, який переважно розглядається в межах таких концептуальних підходів:

– *інституційний*. Ринок фінансових послуг є сукупністю різних фінансових установ (фінансових інститутів [1, с. 5], професійних учасників фінансового ринку [22, с. 192], фінансово-кредитних установ [23, с. 672], мережу інтегрованих фінансових інституцій фінансового ринку [24, с. 11; 25, с. 22]), що надають визначений перелік фінансових послуг. Недоліком даного підходу вважаємо не врахування сутності фінансових послуг як об'єкту купівлі-продажу, їх властивостей та особливостей надання;

– *ресурсний*. Ринок фінансових послуг є простором (ефективним механізмом [26, с. 115], системою взаємовідносин продавець-покупець [27, с. 78]), в межах якого здійснюється рух і трансформація фінансових активів (ресурсів). Проблемою відповідного підходу є правильне розмежування ринку фінансових послуг і фінансового ринку, об'єктом купівлі-продажу на якому також є фінансові активи (ресурси);

– *товарний*. Ринок фінансових послуг є «органічною складовою фінансового ринку»... та «специфічною сферою економічних відносин, що оперує власним специфічним товаром – фінансовою послугою» [28, с. 58]. Перевагою відповідного підходу є акцент на сутності фінансових послуг, їх видах, специфічних ознаках, особливостях надання;

– *ринковий*. Ринок фінансових послуг є сферою взаємодії споживачів та виробників фінансових послуг [29, с. 389]. Взаємодія учасників ринку розглядається як ключовий елемент формування «попиту і пропозиції на послуги пов'язані з процесом купівлі-продажу, розподілу та перерозподілу фінансових активів...» [30, с. 14]. Причому, для розвитку ринку важливою є не тільки взаємодія між фінансовими установами та їх клієнтами, а й формування економічних відносин в межах цих груп учасників ринку. На-

приклад, взаємодія банків зі страховими компаніями дозволяє запропонувати більш комплексні послуги клієнтам, натомість взаємодія фізичних осіб-підприємців з державними інституціями у форматі участі в державному тендері формує попит на фінансові послуги, зокрема, платіжні, кредитні, гарантійні, страхові та ін.

Незалежно від виду фінансової послуги, усім фінансовим послугам притаманний набір базових та специфічних ознак як фінансової сфери, так і сфери послуг зокрема. Так, М. В. Дубина виділяє такі ознаки фінансових послуг [11, с. 32]:

1. Платність – метою діяльності будь-якої фінансової установи є отримання доходу, що, враховуючи виключну роль фінансових послуг в його генеруванні, вимагає стягнення плати за їх надання (комісійна, відсоткова, фіксована оплата). Звісно, фінансовою установою можуть надаватися певні фінансові послуги безкоштовно. Як правило, в межах комплексних фінансових продуктів чи з метою отримання конкурентних переваг на ринку.

2. Нематеріальність – фінансовій послугі не притаманна речова форма вираження, водночас, вона тісно пов'язана з матеріально-грошовими засобами.

3. Часова та просторова єдність – фінансова послуга споживається в той самий час, коли її було надано.

4. Нетранспортабельність та незбережність – фінансові послуги не передбачають можливість їх зберігання, накопичення й транспортування.

5. Змінність якості – рівень якості послуги залежить від конкретної фінансової установи та співробітників, які в ній працюють.

6. Регламентованість – складність та економічне значення фінансових послуг вимагають особливо ретельної регламентації усіх дій, що пов'язані з процесом надання послуги.

7. Документування – процес надання фінансової послуги супроводжується створенням відповідних підтверджуючих документів (договорів, чеків).

8. Відсутність права власності – фінансова установа не отримує права інтелектуальної власності на здійснення послуг.

9. Технологічність – процес надання фінансової послуги передбачає використання як фінансовою установою, так і споживачем різних технологічних засобів та цифрових технологій.

З урахуванням попереднього аналізу сутності та властивостей категорії «послуги», вважаємо, що вищенаведений перелік ознак фінансових послуг варто розширити ознаками, що роблять акцент на актуальності власне сервісних якостей при наданні сучасних фінансових послуг:

– клієнтоорієнтованість – навіть найбільш популярні фінансові послуги вимагають персоналізованого підходу з точки зору оцінки їх цінності для споживачів. Саме тому фінансові установи як правило детально вивчають потреби своїх клієнтів перед тим, як запускати нову фінансову послугу чи продукт, проводять соціологічні опитування та аналітичні дослідження, вивчають можливості застосування інноваційних технологій;

– довіроцентричність – фінансові установи працюють на висококонкурентному й глобальному ринку, надаючи послуги, що безпосередньо пов'язані з грошовими ресурсами, фондами чи заощадженнями фізичних та юридичних осіб. Часто вони надають послуги, результат яких для клієнта буде відчутним тільки через проміжок часу (наприклад: послуги зі страхування, якість надання яких клієнт може відчутти лише у момент настання страхового випадку, чи послуги недержавних пенсійних фондів, результат діяльності яких клієнт відчує при виході на пенсію). Саме тому довгострокова успішність як окремо взятої фінансової установи, так і фінансового сектора загалом, залежить від рівня довіри суб'єктів економічної діяльності до них;

– продуктоцентризм – фінансові установи надають не просто послугу з певними характеристиками, а фінансовий продукт, що є клієнтоорієнтованою комбінацією матеріального товару, послуги, сервісної підтримки, можливостей самообслуговування та інформаційного розвитку споживачів. Депозит як послуга для клієнта є однаковою в усіх фінансових установах, що мають відповідну ліцензію, водночас депозит як продукт суттєво відрізняється за умовами надання, ставками доходності, можливостями поповнення, он-лайн відслідковування статусу, інформаційної підтримки тощо.

– сервітизація – орієнтація на сервіс дозволяє фінансовим установам більш якісно сегментувати клієнтів та адекватно позиціонувати себе на ринку. Прикладом цього є випуск різних платіжних карток для клієнтів (звичайна, золота, платинова і т. д.), які передбачають як різні умови надання послуг (кредитний ліміт, мінімальний платіж, комісія за використання), так і різні пакети сервісного обслуговування (цілодобовий консьерж-сервіс, доступність VIP-залів очікувань в аеропортах, виклик таксі, кеш-беки та ін.).

З урахуванням вищенаведеного пропонуємо розглядати фінансові послуги як вид економічної діяльності з приводу купівлі-продажу фінансового продукту, пов'язаного з рухом фінансових активів (ресурсів),

в основі якого споживча цінність у матеріальній чи нематеріальній формі, що виникає як результат спільної взаємодії суб'єктів ринку фінансових послуг. На відміну від підходів інших науковців, наше визначення враховує як фінансовий елемент послуги, що проявляється в русі фінансових активів, так і споживчий, в основі якого цінність, довіра, сервіс та підтримка клієнтів фінансових установ, які обирають фінансовий продукт як сучасний носій фінансової послуги. Причому, враховуючи зростаючу конкуренцію на ринках фінансових послуг, зумовлену популярністю цифрових фінансових сервісів від нефінансових установ, споживчий аспект фінансових послуг, отримуватиме все більшого значення.

Таким чином, концептуально модель надання фінансової послуги матиме дворівневу структуру (рис. 1). На першому рівні – процес руху фінансових активів (ресурсів) за посередництва фінансових установ. На другому – процес купівлі-продажу фінансових продуктів. Ці два рівні є взаємозалежними та одночасно впливають на успішність фінансової установи. Так, споживачі фінансових послуг, усвідомлюючи надлишок або нестачу фінансових активів (ресурсів), звертаються до надавачів фінансових послуг (фінансових установ) з приводу отримання економічної цінності у формі кредиту, відсоткового доходу, захисту майна, здійснення платежу, збереження чи збільшення вартості фінансових активів. Фінансові установи задовольняють попит споживачів (клієнтів), надаючи їм відповідні фінансові послуги, що передбачають рух фінансових активів між ними та здійснення відповідних операцій. Для зручності, задоволеності та правильного ринкового позиціонування фінансові послуги надаються у формі продажу фінансового продукту, від якості якого залежить рівень довіри клієнтів до фінансової установи, їх запит на нові фінансові послуги і продукти, а також фінансові результати діяльності фінансових установ. Досить часто фінансові продукти є результатом взаємодії різних фінансових установ (банків, страхових компаній, інших фінансових установ), що якнайширше задовольняє потреби клієнтів. Аналогічно, взаємодія між споживачами фінансових послуг сприяє появі запиту на отримання додаткових фінансових послуг (наприклад, кредит, лізинг чи страхування автомобіля фізичною особою-підприємцем, який працює таксистом).

Висновки. Отже, фінансові послуги є складною економічною категорією, що реалізуються у формі фінансового продукту та пов'язані з рухом фінансових активів чи ресурсів. Їх сутність розкривається як в межах фінансових категорій («фінансові операції», «фінансові активи», «фінансові ресурси», фінансові посередники), так і категорій зі сфери послуг («урахування потреб клієнтів», «вигода та задоволення», «фінансова цінність»). Метою існування фінансових послуг на сьогодні є задоволення потреби клієнтів у здійсненні певних дій з фінансовими активами, результатом яких є отримання клієнтом фінансової цінності у формі економічної вигоди чи задоволення, що виявляється в одержанні ним прибутку чи збереження реальної вартості фінансового активу. Запропонована концептуальна модель найбільш повно та всесторонньо розкриває всі сторони процесу надання фінансової послуги.

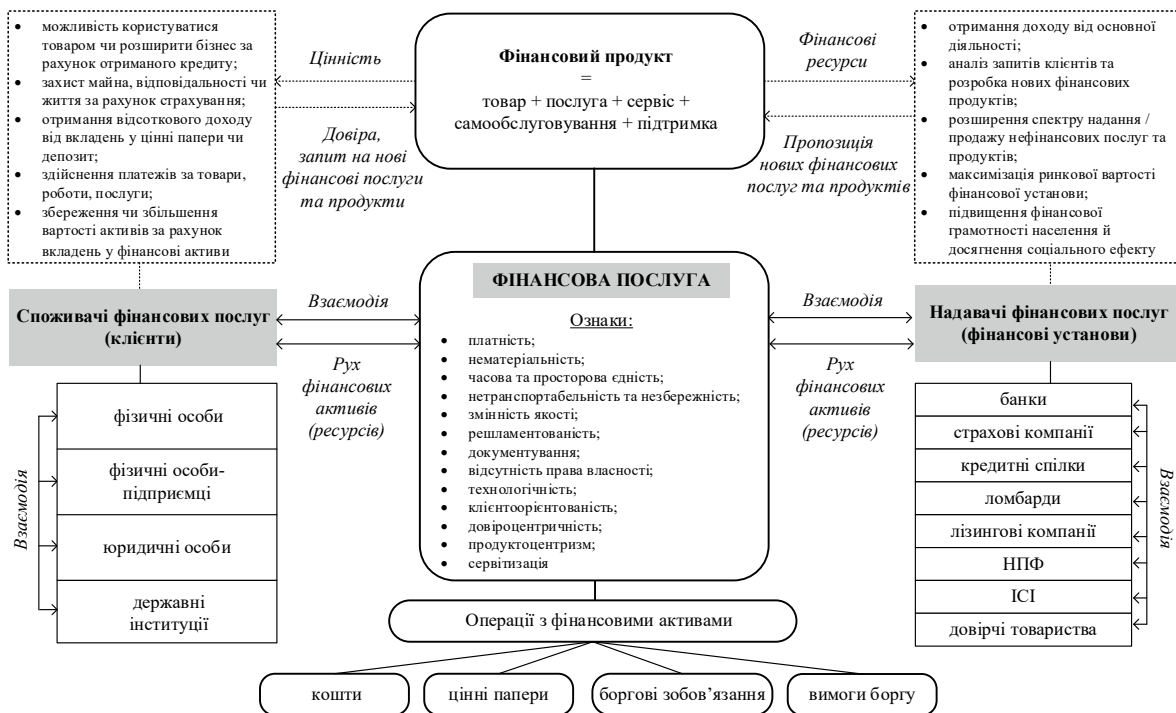


Рис. 1. Концептуальна модель надання фінансової послуги

Література:

1. Бондаренко Є. П. Механізм регулювання ринку фінансових послуг України [Неопубл. автореф. дис. канд. екон. наук]. 2011.
- Bondarenko, Ye. P. (2011). *Mekhanizm rehuliuivannia rynku finansovykh posluh Ukrainy* [The mechanism of regulation of the financial services market of Ukraine]. [in Ukrainian]
2. Дмитрієва О. А. Сфера фінансових послуг в економіці України: Організаційні засади державного регулювання [Неопубл. автореф. дис. канд. екон. наук]. 2008.
- Dmytriieva, O. A. (2008). *Sfera finansovykh posluh v ekonomitsi Ukrainy: Orhanizatsiini zasady derzhavnoho rehuliuivannia* [The sphere of financial services in the economy of Ukraine: Organizational principles of state regulation]. [in Ukrainian]
3. Унінець-Ходаківська В. П., Костюкевич О. І., Лятамбор О. А. Ринок фінансових послуг: Теорія і практика (2-ге вид.). Центр учбової літератури, 2009.
- Unynets-Khodakivska, V. P., Kostiukevych, O. I., Liatambor, O. A. (2009). *Rynok finansovykh posluh: Teoriia i praktyka* (2-ge vyd.) [Financial Services Market: Theory and Practice (2nd ed.)]. Tsentr uchbovoi literatury. [in Ukrainian]
4. Ходаківська В. П., Беляєв В. В. Ринок фінансових послуг: Теорія і практика. ЦУЛІ, 2002.
- Khodakivska, V. P., Belyaiev, V. V. (2002). *Rynok finansovykh posluh: Teoriia i praktyka* [Financial services market: Theory and practice]. TsUL. [in Ukrainian]
5. Подзигун І. Фінансовий ринок та ринок фінансових послуг: Взаємозв'язок та єдність. *Ринок цінних паперів України*. 2013. № 1–2. С. 83–88.
- Podzyhun, I. (2013). *Finansovyi rynek ta rynek finansovykh posluh: Vzaiemozviazok ta yednist* [Financial market and financial services market: Interconnection and unity]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy* [Ukrainian Securities Market], 1-2, 83–88. [in Ukrainian]
6. Meidan, A. (1996). *Marketing financial services*. Palgrave Macmillan.
7. Горбач Л. М., Каун О. Б. Ринок фінансових послуг. Кондор, 2006.
- Horbach, L. M., Kaun, O. B. (2006). *Rynok finansovykh posluh* [Financial services market]. Kondor. [in Ukrainian]
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України № 2664-III (Україна). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
- Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehuliuivannia rynkiv finansovykh posluh: Zakon Ukrainy [On financial services and state regulation of financial services markets: Law of Ukraine] № 2664-III (2021) (Ukraine). <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>>. [in Ukrainian]
9. Міщенко В. І., Шаповалов А. В., Юрчук Г. В. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг. Товариство «Знання», КОО, 2003.
- Mishchenko, V. I., Shapovalov, A. V., & Yurchuk, H. V. (2003). *Elektronnyi biznes na rynku finansovykh posluh* [E-business in the financial services market]. Tovarystvo «Znannia», KOO. [in Ukrainian]
10. Семилотина Н. Г. Механізм розвитку ринку фінансових послуг на основі інституту довіри: Теорія, методологія, практика. Волтерс, 2005.
- Semyliutyna, N. H. (2005). *Mekhanizm rozvytku rynku finansovykh posluh na osnovi instytutu doviry: Teoriia, metodolohiia, praktyka* [The mechanism of financial services market development based on the institution of trust: Theory, methodology, practice]. Volters. [in Ukrainian]
11. Дубина М. В. Механізм розвитку ринку фінансових послуг на основі інституту довіри: Теорія, методологія, практика. ЧНТУ, 2018.
- Dubyna, M. V. (2018). *Mekhanizm rozvytku rynku finansovykh posluh na osnovi instytutu doviry: Teoriia, metodolohiia, praktyka* [The mechanism of financial services market development based on the institution of trust: Theory, methodology, practice]. ChNTU. [in Ukrainian]
12. Недільська Л. В. Фінансові ресурси як економічна категорія. *Вісник ЖНАЕУ*. 2009. № 2. С. 261–270.
- Nedilska, L. V. (2009). *Finansovi resursy yak ekonomichna katehoriia* [Financial resources as an economic category]. *Visnyk ZhNAEU* [Bulletin of ZhNAEU], 2, 261–270. [in Ukrainian]
13. Орлюк О. П. та ін. Фінансова енциклопедія. Юрінком Інтер, 2008.
- Orliuk, O. P. ta in. (2008). *Finansova entsyklopediia* [Financial encyclopedia]. Yurinkom Inter. [in Ukrainian]
14. Боди З., Мертон Р. Фінанси. Вільямс, 2000.
- Body, Z., Merton, R. (2000). *Fynansu* [Finance]. Vyliams. [in Ukrainian]
15. Зимовець В. В., Зубик С. П. Фінансове посередництво. КНЕУ, 2004.
- Zymovets, V. V., Zubyk, S. P. (2004). *Finansove poserednytstvo* [Financial intermediation]. KNEU. [in Ukrainian]
16. Про фінансові послуги та фінансові компанії, Проект Закону № 1409-IX (2021). URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5065&skl=10.
- Pro finansovi posluhy ta finansovi kompanii, Proekt Zakonu [On financial services and financial companies, Draft Law] № 1409-IX (2021). <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5065&skl=10>. [in Ukrainian]
17. Про платіжні послуги, Закон України № 1591-IX (2021) (Україна). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-IX#Text>.
- Pro platizhni posluhy, Zakon Ukrainy [On payment services, Law of Ukraine] № 1591-IX (2021) (Ukraine). <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-IX#Text>>. [in Ukrainian]

18. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки, Закон України № 3480-IV (2021) (Україна). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/3480-15#Text>.

Pro rynky kapitalu ta orhanizovani tovarni rynky, Zakon Ukrainy [On capital markets and organized commodity markets, Law of Ukraine] № 3480-IV (2021) (Ukraine). <<https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/3480-15#Text>>. [in Ukrainian]

19. Алексеев М. Д., Ярова А. В. Банківська послуга та її економічна сутність. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. № 20. С. 9–15.

Alekseienko, M. D., Yarova, A. V. (2012). Bankivska posluha ta yii ekonomichna sutnist [Banking service and its economic essence]. *Finansy, oblik i audit* [Finance, Accounting and Auditing], 20, 9–15. [in Ukrainian]

20. Комісарчик О. В. Банківські послуги та їх специфіка в роздрібному банківництві. *Формування ринкової економіки*. 2010. № 33. С. 430–438.

Komisarchyk, O. V. (2010). Bankivski posluhy ta yikh spetsyfika v rozdrubnomu bankivnytstvi [Banking services and their specifics in retail banking]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky* [Formation of a market economy], 33, 430–438. [in Ukrainian]

21. Луняков О. В. Теоретические аспекты ряда базовых понятий банковской деятельности. *Вісник СевНТУ: Економіка та фінанси*. 2009. № 98. С. 80–83.

Luniakov, O. V. (2009). Teoretycheskye aspekty riada bazovykh poniaty bankovskoi deiatelnosti [Theoretical aspects of a number of basic concepts of banking]. *Visnyk SevNTU: Ekonomika ta finansy* [Bulletin of SevNTU: Economics and Finance], 98, 80–83. [in Russian]

22. Вишивана Б. М., Остафіль О. В. Роль ринку фінансових послуг у розвитку національної економіки. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2009. № 5 (2). С. 192–196.

Vyshyvana, B. M., Ostafil, O. V. (2009). Rol rynku finansovykh posluh u rozvytku natsionalnoi ekonomiky [The role of the financial services market in the development of the national economy]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu* [Actual problems of economic development of the region], 5(2), 192–196. [in Ukrainian]

23. Иванов В. М. Ринок фінансових послуг: Сутність, структура та використання у різних джерелах. *Економіка: Проблеми теорії та практики*. 2004. № 190. С. 668–674.

Ivanov, V. M. (2004). Rynok finansovykh posluh: Sutnist, struktura ta vykorystannia u riznykh dzherelakh [Financial services market: The essence, structure and use in different sources]. *Ekonomika: Problemy teorii ta praktyku* [Economics: Problems of Theory and Practice], 190, 668–674. [in Ukrainian]

24. Корнеев В. В. Управление кредитными та инвестиционными потоками капитала [Неопубл. автореф. дис. д-ра экон. наук]. 2004.

Kornieiev, V. V. (2004). *Upravlinnia kredytnymy ta investytsiynymy potokamy kapitalu* [Management of credit and investment capital flows]. [in Ukrainian] [in Ukrainian]

25. Корнеев В. В. Эволюция и перспективы финансового рынка Украины. *Економіка України*. 2007. № 9. С. 21–29.

Kornieiev, V. V. (2007). Evoliutsiia i perspektvyu finansovoho rynku Ukrainy [Evolution and prospects of the financial market of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy* [Economy of Ukraine], 9, 21–29. [in Ukrainian]

26. Ящук В. В. Ринки фінансових послуг як складова системи економічного розвитку. *Фінанси України*. 2010. № 10. С. 115–121.

Yashchuk, V. V. (2010). Rynky finansovykh posluh yak skladova systemy ekonomichnoho rozvytku [Financial services markets as a component of the economic development system]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 10, 115–121. [in Ukrainian]

27. Красовский С. С. Формирование модели взаимодействия субъектов рынка финансовых услуг. *Вестник АГТУ. Сер.: Экономика*. 2010. № 1. С. 77–83.

Krasovskyi, S. S. (2010). Formyrovanye modely vzaymodeistviya sub'ektiv rynka finansovykh usluh [Formation of a model of interaction of subjects of the market of financial services]. *Vestnyk AHТУ. Ser.: Ekonomyka* [Bulletin of AHТУ. Ser.: Economics], 1, 77–83. [in Russian]

28. Юрий С. И., Луцишин О. О. Ринок фінансових послуг як інституційна основа ринкової економіки. *Фінанси України*. 2010. № 11. С. 48–59.

Yurii, S. I., Lutsyshyn, O. O. (2010). Rynok finansovykh posluh yak instytutsiina osnova rynkovoї ekonomiky [Financial services market as an institutional basis of a market economy]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 11, 48–59. [in Ukrainian]

29. Масляев К. В. Деякі основні поняття ринку фінансових послуг. *Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ*. 2007. № 36. С. 382–389.

Masliaiev, K. V. (2007). Deiaki osnovni poniattia rynku finansovykh posluh [Some basic concepts of the financial services market]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu vnutrishnikh sprav* [Bulletin of the Kharkiv National University of Internal Affairs], 36, 382–389. [in Ukrainian]

30. Сич Є. М., Ільчук В. П., Гавриленко Н. І. Ринок фінансових послуг. Центр учбової літератури, 2012.

Sych, Ye. M., Ilchuk, V. P., Havrylenko, N. I. (2012). *Rynok finansovykh posluh* [Financial services market]. Tsentr uchbovoi literatury. [in Ukrainian]

**ОБЛІК,
АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

Отримано: 11 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 25 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 29 вересня 2021 р.

e-mail: antonenko.nadejda@gmail.com

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-76-80

Антоненко Н. В. Порівняльна характеристика вітчизняної та зарубіжної систем бухгалтерського обліку на прикладі Німеччини. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 76–80.

УДК: 657.1

JEL-класифікація: M 41

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-1478-6668>**Антоненко Надія Василівна,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного транспортного університету

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ

У статті розглянуто принципи і методи ведення бухгалтерського обліку в Німеччині та Україні. Здійснено порівняльний аналіз ведення обліку в цих країнах. Відзначено, що для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі необхідно основну увагу приділити питанням гармонізації її бухгалтерського обліку в межах Європейського Союзу. На основі проведеного аналізу запропоновано застосовувати автоматизовану програму бухобліку SAP без відповідної адаптації до умов ведення бізнесу в Україні, ґрунтуючись на однаковій для України і Німеччини системі принципів і методів відображення облікових процесів на рахунках бухобліку.

Ключові слова: бухгалтерський облік в Німеччині, облікова система, Європейський Союз, автоматизована програма обліку, програма SAP.

Антоненко Надежда Васильевна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, учета и аудита
Национального транспортного университета

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ

Рассмотрены принципы и методы ведения бухгалтерского учета в Германии и Украине. Осуществлен сравнительный анализ ведения учета в этих странах. Отмечено, что для обретения Украиной полноправного членства в Европейском Союзе необходимо основное внимание уделить вопросам гармонизации ее бухгалтерского учета в пределах Европейского Союза. На основе проведенного анализа предложено применять автоматизированную программу бухучета SAP без соответствующей адаптации к условиям ведения бизнеса в Украине, основываясь на одинаковой для Украины и Германии системе принципов и методов отражения учетных процессов на счетах бухучета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет в Германии, учетная система, Европейский Союз, автоматизированная программа учета, программа SAP.

Nadiia Antonenko,

PhD of Economic sciences, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Auditing,
National Transport University of Ukraine

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF DOMESTIC AND FOREIGN ACCOUNTING SYSTEMS ON THE EXAMPLE OF GERMANY

The purpose of the article is to study the experience of reflecting accounting processes in the documents of companies of the Federal Republic of Germany (Germany), which is a basic element in building a harmonized accounting system with EU countries. To achieve the above goal, the authors set a task to compare the characteristics of accounting in Germany and Ukraine, to determine the features of development and construction of a modern accounting system in Germany, to formulate practical recommendations for improving accounting processes in Ukraine. The object of research is the process of accounting in Germany and Ukraine. The subject of the study are the principles and methods of accounting in these countries. As Germany stands out among the EU countries with a clear formalized approach to the application of statutory accounting and reporting standards, the experience of reflecting accounting processes in the documents of enterprises and companies of this country is important for building a harmonized accounting system in Ukraine. The German accounting system uses the principle of obligation, the essence of which is as follows: the direct basis for calculating tax payments are accounting accounts. In the organization of accounting in Germany automated form of its maintenance such as specialized accounting

programs are mainly used. One such program is the SAP program. Given that the principles and methods of accounting used in Germany and Ukraine are almost the same, except for the principle of obligation used in Germany, it is recommended to implement SAP as an automated accounting system everywhere in large and medium-sized enterprises in Ukraine.

Key words: accounting in Germany, accounting system, European Union, automated accounting program, SAP program.

Постановка проблеми. Характерною особливістю сучасного світу є суттєве зростання зовнішньоекономічних зв'язків між країнами, що мають різний ступінь розвитку. Міжнародні економічні відносини все більше впливають на економічний і соціальний розвиток націй, залишаючись однією з найважливіших сфер сучасного життя. Розвиток цих відносин відображає безпосередній результат інтернаціоналізації виробництва товарів і послуг.

Актуальність теми статті, в якій наведена характеристика обліково-аналітичного забезпечення бізнес-процесів в Німеччині, не викликає сумнівів, оскільки дослідження стану розвитку міжнародних економічних відносин в країнах ЄС передбачає аналіз, узагальнення й гармонізацію рекомендацій і положень міжнародної системи обліку. Для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі необхідно основну увагу приділити питанням гармонізації її бухгалтерського обліку в межах Європейського Союзу. Однак, відмінності правової і податкової систем кожної країни ЄС в процесі узгодження теоретичних засад ведення бухгалтерського обліку стримують процес створення єдиної міжнародної системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем адаптації вітчизняного обліку до вимог Міжнародних стандартів бухобліку і Міжнародних стандартів фінансової звітності здійснили такі вітчизняні вчені, як І. Д. Бенько, Ф. Бутинець, Е. С. Гейсер, С. Голов, О. М. Губачова, С. В. Кочерга, М. Кужельний, М. Р. Лучко, С. І. Мельник, Л. Нищенко, В. Палій, К. А. Пилипенко, Я. Соколов, В. Ткач, М. Ткач. Питанням обліково-аналітичного забезпечення виробничих і збутових процесів присвятили свої роботи такі зарубіжні дослідники, як Л. Частін [1], Р. Флаерті [1], М. Коннор [1], О. Абат, Дж. Блейк, Х. Гернон, Д. Мітчел, Г. Мюллер, Б. Нідлз, К. Ноубс.

Для підприємств України особливо цінним є досвід Німеччини щодо використання автоматизованих програм обліку SAP для отримання інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання в режимі реального часу.

Мета і завдання дослідження: вивчити досвід відображення облікових процесів в документах компаній Федеративної Республіки Німеччина (ФРН), що є базисним елементом побудови в Україні гармонізованої із країнами ЄС облікової системи. Для досягнення вищезазначеної мети в роботі поставлені такі завдання: проведення порівняльної характеристики ведення обліку в Німеччині та Україні, визначення особливостей розвитку і побудови сучасної системи бухгалтерського обліку в Німеччині, формулювання рекомендацій щодо застосування в Україні автоматизованої програми обліку SAP.

Об'єктом дослідження є процес ведення бухгалтерського обліку в Німеччині й Україні.

Предметом дослідження є принципи і методи ведення обліку в цих країнах.

Виклад основного матеріалу. Серед країн Європейського Союзу характерним прикладом суворої регламентації облікових принципів ведення бухгалтерського обліку є Федеративна Республіка Німеччина – найпотужніша країна Європейського Союзу за рівнем економічного розвитку та фінансового потенціалу. Облікова система цієї країни належить до континентальної моделі бухгалтерського обліку. Крім Німеччини, цю модель обліку використовують такі країни, як Австрія, Італія, Іспанія, Франція, Португалія, Бельгія, Данія, Греція, а також Україна [2].

Оскільки серед країн ЄС Німеччина виділяється чітко вираженим формалізованим підходом до застосування законодавчо встановлених норм бухгалтерського обліку і звітності, то досвід відображення облікових процесів в документах підприємств і компаній цієї країни є важливим для побудови в Україні гармонізованої із країнами ЄС облікової системи.

Розглянемо особливості побудови системи бухгалтерського обліку, яка застосовується в Німеччині. Сучасна система бухгалтерського обліку ФРН має давні традиції і орієнтована, перш за все, на чітке дотримання норм діючого законодавства. З одного боку, на бухгалтерський облік в Німеччині помітно впливає податкове законодавство країни, з іншого – в Німеччині облікові працівники, як теоретики, так і практики, вносять свій вклад у розвиток обліково-аналітичних процесів.

Держава контролює обов'язкові для всіх суб'єктів господарювання правила ведення обліку і вимагає через свої законодавчі акти від всіх працівників підприємств і організацій країни їх суворого дотримання. Незважаючи на активну діяльність німецьких вчених у сфері бухгалтерського обліку, а також наявність висококваліфікованих професіоналів в цій області, держава має домінуючий вплив на регулювання облікових стандартів і процедур.

Необхідно відзначити дві особливості розвитку облікової системи Німеччини: по-перше, це готовність прийняти державне втручання в економічні справи компаній, по-друге, сильні «традиції антиіндивідуалізму» [3]. Пояснити вищезазначене можна наступним чином. Оскільки в Німеччині капітал постачають великі банки, а не індивідуальні інвестори, то за допомогою власних аудиторських фірм ними встановлюються правила збору і надання фінансової інформації, що потребують обов'язкового виконання в межах країни.

Основні бухгалтерські принципи вперше були запроваджені в Німеччині в 1937 р. Законом про акціонерні корпорації. Цей законодавчий акт довгий час залишався єдиним нормативним документом, що регламентує бухгалтерський облік і оподаткування компаній. Режим націонал-соціалістів, який діяв у 30-ті рр. XX ст. в Німеччині, для здійснення загальнонаціонального контролю за економічними ресурсами країни і полегшення дії єдиної національної системи ціноутворення був зацікавлений в чітко сформульованих нормах ведення бухгалтерського обліку [3].

В Німеччині з 1931 р. діє Інститут присяжних аудиторів, який здійснює розробку рекомендацій щодо ведення бухгалтерського обліку та підготовки звітності. Результатом його функціонування є Закон про діяльність компаній, прийнятий в 1965 р. Цей документ був дещо змінений після прийняття Закону про бухгалтерські директиви (1985), а також Четвертої, Сьомої і Восьмої Директив ЄС.

Крім вищезазначених документів, нормативне регулювання діяльності підприємств різних форм власності здійснює Комерційний (Торговий) кодекс [4]. В Німеччині для компаній, акції яких котируються на біржі, законодавчо закріплюється право вибору принципів обліку. Це можуть бути німецькі, міжнародні (IAS) або американські (GAAP) обліково-аналітичні правила. Для цих компаній також вводяться системи управління ризиками та методи відображення останніх в щорічній звітності.

Характерною особливістю системи бухгалтерського обліку Німеччини, якій притаманний суттєвий прояв формалізму і консерватизму, є тісний зв'язок між бухгалтерським і податковим обліком. В зв'язку з цим необхідно зазначити, що тільки в німецькій системі обліку використовується принцип обов'язковості [3], сутність якого полягає у наступному: безпосередньою основою для обчислення податкових платежів є рахунки бухгалтерського обліку. Окремо податковий облік в тому розумінні, в якому він існує в інших західних країнах, в Німеччині не ведеться, попри наявність в системі обліку податкових і комерційних рахунків. Підприємство самостійно здійснює вибір методу обліку, від якого залежить застосуванням різних груп рахунків, проте податкові звіти складаються на тій же основі, що і бухгалтерські.

В Німеччині, на відміну від України, відсутні проблеми відстроченого оподаткування, оскільки податкове законодавство і система бухгалтерського обліку в основному збігаються. В Україні на великих і середніх підприємствах для відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань використовуються спеціальні рахунки 17 і 54, сальдові залишки по яких відображаються в активі і пасиві балансу. В Україні витрати за податком на прибуток складаються з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу. Ця практика ускладнює ведення бухгалтерського обліку і вносить певні труднощі в перевірку достовірності бухгалтерської і податкової звітності.

Досвід Німеччини в частині ведення облікових процесів, а також в сфері оподаткування можуть слугувати для України вдалим прикладом запровадження зручної системи бухгалтерського обліку, що є базою для оподаткування підприємств і організацій.

Далі зупинимось на трактуванні в Німеччині поняття «обліково-аналітична процедура». Німецька бухгалтерська школа виходила з того, що облікова процедура водночас є метою, предметом і методом бухгалтерії, створюючи своєрідну математичну мову для запису господарських операцій [5].

Законодавство сучасної Німеччини трактує сутність бухгалтерського обліку так:

- за допомогою бухобліку підприємець отримує інформацію про доходи і витрати, прибутки і збитки, про майно, короткострокові і довгострокові зобов'язання компанії;
- працівники облікового сектору компанії, використовуючи дані бухгалтерського обліку, складають звіт керівників суб'єкта господарювання перед інвесторами;
- за допомогою документів бухгалтерського обліку формується доказ в судових справах;
- бухгалтерський облік слугує основою для визначення суми податків і здійснення фінансового управління компаніями;
- на підставі даних бухгалтерського обліку формується інформація про кредитоспроможність компанії і визначається стан використання кредитів [3].

При веденні бухгалтерського обліку в Німеччині на законодавчому рівні для здійснення облікових записів визначено дотримання таких принципів і критеріїв:

- повнота відображення на рахунках бухобліку господарських операцій – подвійний запис всіх без винятку суттєвих подій в діяльності компанії;
- розмежування в часі облікових процедур – бухгалтерські записи повинні здійснюватися відповідно до часу проведення операцій;
- правильність відображення змісту господарських операцій – записи в системі бухгалтерського обліку повинні в повній мірі відповідати змісту цих операцій;
- можливість перевірки, ясність, наочність – необхідно вести бухгалтерський облік так, щоб його дані були наочні і зрозумілі третім особам;
- заборона зміни змісту документу – запровадження системи захисту від будь-якої зміни первісного змісту документів;
- дотримання хронологічного порядку відображення господарських операцій в обліку – запис суттєвих подій, які відбуваються в процесі діяльності компанії, повинен проводитися в порядку їх здійснення.

У ФРН нині діючий кодифікований Закон про діяльність компаній [6] передбачає, що звітні бухгалтерські документи повинні бути складені відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерії, які зазначені вище. У Німеччині відсутній офіційний орган, що займається формулюванням загальноприйнятих правил і принципів ведення бухгалтерського обліку. Більшість облікових проблем і спірних методологічних проблем на практиці вирішують постанови Вищого фінансового суду [6], при цьому контролюючим органом при Федеральному міністерстві економіки і енергетики Німеччини (BMWi) є аудиторська палата.

До визначеного обсягу дій, які повинна виконувати система бухгалтерського обліку в Німеччині, можна віднести такі завдання:

- створення бази для обчислення податків до бюджету;
- максимально точне встановлення суми прибутків і збитків, що отримує компанія в результаті своєї діяльності;
- своєчасне визначення актуального стану всіх змін вартості майна і зобов'язань;
- здійснення калькулювання цін продукції і послуг шляхом застосування методики обчислення необхідних даних;
- надання в повному обсязі достовірних відомостей для здійснення контролю господарської діяльності компанії і виявлення наявних резервів розвитку суб'єкта господарювання;
- подання необхідних документів і доказів у разі виникнення правових суперечок з банками [4].

Процес організації бухгалтерського обліку господарських операцій на підприємствах Німеччини має три основних стадії – це підготовка первинних документів, оформлення бухгалтерського запису (здійснення бухгалтерського проведення), зберігання документів. Підготовка первинних документів передбачає групування документів за найменуванням і типом господарських операцій, здійснення попереднього кодування і нумерування записів, а також проведення перевірки правильності зазначених в документах сум.

Друга стадія організації бухгалтерського обліку – оформлення бухгалтерських записів – здійснюється у відповідності до Основних положень по веденню бухгалтерського обліку і складанню балансів, прийнятих на основі Закону про баланси (1986). Ця стадія передбачає такі етапи: визначення виду і присвоєння номеру первинному обліковому документу; проставлення спеціального штамп, який дає можливість встановити зв'язок між господарськими операціями і бухгалтерськими проведеннями [4]. Далі господарські операції в хронологічному порядку заносяться до автоматизованої програми бухобліку, де відображаються дата документа, номер, вид операції, сума і безпосередньо бухгалтерське проведення.

Бухгалтерські проведення здійснюються із використання прийнятого на законодавчому рівні Плану рахунків бухгалтерського обліку, що встановлює на всій території Німеччини єдину номенклатуру рахунків бухобліку. Єдина номенклатура рахунків представляє собою систему рахунків з однаковими позначеннями, в якій для відображення конкретних операцій використовується принцип поділу операцій на підготовчі, виробничі та збутові.

Підприємствам ФРН надано право, застосовуючи План рахунків бухгалтерського обліку без порушень його структури і принципів, самостійно створювати робочі плани рахунків шляхом виділення з типової номенклатури необхідних рахунків і субрахунків у відповідності до організаційно-правової форми, розміру та специфіки здійснення виробничо-збутових операцій.

Практично таким саме чином побудована система бухгалтерського обліку в Україні за єдиною відмінністю: наша обліково-аналітична система не базується на принципі обов'язковості, що, в свою чергу, впливає на процедуру контролювання достовірності показників звітності.

При організації бухгалтерського обліку в Німеччині використовується в основному автоматизована форма його ведення в спеціалізованих бухгалтерських програмах. Однією з таких програм є програма

SAP. Історія створення цього програмного продукту почалася в 1972 р., коли була заснована компанія, що розробляє програмне забезпечення та надає консалтингові послуги для організацій. Засновниками цієї компанії були п'ятеро програмістів німецького походження, що звільнилися з корпорації IBM. Абревіатура назви компанії перекладається як «Системний аналіз і розробка програмного забезпечення». Досить швидко програма SAP була запроваджена у всесвітньо відомих корпораціях Німеччини, необхідність удосконалення управління якими вимагало здійснення автоматизації облікових процесів.

Зупинимось на характеристичі бухгалтерської програми SAP, яка сьогодні успішно використовується на великих і середніх вітчизняних підприємствах – в цьому проявляється схожість між організацією обліково-аналітичного процесу в Німеччині й Україні. Програма SAP є автоматизованою системою, яка дає можливість здійснювати планування ресурсів великим і середнім підприємствам за рахунок створення єдиного інформаційного простору.

В основу побудови програми SAP покладений модульний принцип, який дозволяє використовувати не тільки окремі компоненти автоматизованої системи, а і їх комбінації [7]. Найпопулярнішим продуктом компанії SAP вважається ERP-система, яка дозволяє управляти як внутрішніми, так і зовнішніми ресурсами будь-якого підприємства. Ця програма створює єдиний інформаційний простір для отримання даних про господарську діяльність всередині підприємства.

Незважаючи на всю свою складність, програмний продукт SAP знайшов серед керівників великих підприємств України своїх прихильників. Система SAP – це не просто автоматизована програма бухгалтерського обліку, вона допомагає приймати рішення, що дозволяють оптимізувати бізнес-процеси і сприяють збільшенню прибутку. Завдяки інноваціям, компанія SAP розробляє програмні продукти, якими можуть користуватися не тільки компанії великого бізнесу, а й середні та малі суб'єкти господарювання. На платформі SAP для них розроблені додатки Business One і Business All-in-One.

Висновки. З огляду на те, що принципи і методи ведення бухгалтерського обліку, які використовуються в Німеччині і в Україні практично однакові, за винятком принципу обов'язковості, що використовується в Німеччині, рекомендується повсюдно на великих і середніх підприємствах України запроваджувати в якості автоматизованої системи бухгалтерського обліку програму SAP. Незважаючи на її досить велику вартість – вартість програмного забезпечення іноді досягає 5 % –10 % річного обороту компанії [7] – запровадження цієї програми дозволить керівництву вітчизняних підприємств не тільки отримувати інформацію про стан поточних справ практично в режимі реального часу, а і здійснювати реінжиніринг – фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів з метою досягнення суттєвих покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках діяльності, як рівень обслуговування, витрати та якість виробничих і збутових процесів.

На основі проведеного аналізу пропонується застосовувати автоматизовану програму бухгалтерського обліку SAP без відповідної адаптації до умов ведення бізнесу в Україні, ґрунтуючись на однаковій для України і Німеччини системі принципів і методів відображення облікових процесів на рахунках бухгалтерського обліку.

Література:

1. Chasteen, L., Flaherty, R., O'Connor, M. (1989). *Intermediate Accounting*. McGraw-Hill [in English].
2. Гейер Е. С. Класифікація систем та моделей бухгалтерського обліку. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_2/statii/6.htm (дата звернення: 10.08.2021).
3. Heier, E.S. *Klasifikatsiia system ta modelei bukhgalterskoho obliku* [Classification of accounting systems and models]
3. <Мазуренко А. А. Зарубежный бухгалтерский учет и аудит : учебное пособие. Москва: КНОРУС, 2015.
3. Mazurenko, A. A. (2015) *Zarubezhnyj buhgalterskij uchet i audit* : uchebnoe posobie [Foreign accounting and audit: manuscript] Moskva: KNORUS [in Russian].
4. Панков Д. А. Бухгалтерский учет и анализ за рубежом : учебное пособие. Минск: Новое знание, 2002.
4. Pankov, D. A. (2002) *Buhgalterskij uchet i analiz za rubezhom*: uchebnoe posobie. [Accounting and Analysis Abroad: manuscript] Minsk: Novoe znanie [in Russian].
5. Мюллер Г., Гернон Х., Мник Г. Учет: международная перспектива. Москва: Финансы и статистика, 1993.
5. Mjuller, G., Gernon, H., Mnik, G. (1993) *Uchet: mezhdunarodnaja perspektiva*. [Accounting: an international perspective] Moskva: Finansy i statistika [in Russian].
6. Курило В. О. До питання вирішення податкових спорів у Великій Британії, Німеччині та США. *Право та інновації*. 2016. № 3 (15). С. 63–67.
6. Kurylo, V. O. (2016) *Do pytannia vyryshennia podatkovykh sporiv u Velykii Brytanii, Nimechchyni ta SShA*. [On the issue of resolving tax disputes in the UK, Germany and the United States]. *Pravo ta innovatsii* [Law and innovation], 3 (15), 63-67 [in Ukrainian].
7. SAP. Що це за програма і її опис. URL: <https://razborka-pc.com.ua/sap-shcho-tse-za-prohrama-i-ii-opys.html> (дата звернення: 25.08.2021).
7. SAP. Shcho tse za prohrama i yii opys [SAP. What is this program and its description]<<https://razborka-pc.com.ua/sap-shcho-tse-za-prohrama-i-ii-opys.html> > (2021, August, 25) [in Ukrainian].

**МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ**



Отримано: 07 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 19 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 24 вересня 2021 р.

e-mail: maryna.averkina@oa.edu.ua

oleksandr.dubrovyyk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-82-87

Аверкина М. Ф., Дубровик О. А. Прогнозування впливу потенціалу працівника ІТ-сектору на його заробітну плату. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 82–87.

УДК: 331.1

JEL-класифікація: С 21, J 22, J 31

ORCID-ідентифікатор: orcid.org/0000-0002-1517-6434

ORCID-ідентифікатор: orcid.org/0000-0002-4762-4270

Аверкина Марина Федорівна,

доктор економічних наук, професор

Національного університету «Острозька академія»

Дубровик Олександр Анатолійович,

студент Національного університету «Острозька академія»

ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКА ІТ-СЕКТОРУ НА ЙОГО ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ

У статті розкрито зміст поняття «заробітна плата» та особливості її формування для українського ІТ-сектору, розглянуто сутність поняття та призначення системи підтримки прийняття рішень. Проаналізовано останні публікації стосовно досліджуваної тематики. На основі дослідження українського фахового ІТ WEB-сайту було визначено та проаналізовано основні показники потенціалу працівників ІТ-компаній. Побудовано лінійну регресійну модель впливу показників потенціалу працівника на його заробітну плату та здійснено її оцінку. На основі моделі та технології Accord.NET розроблено систему підтримки прийняття рішень.

Ключові слова: заробітна плата, система підтримки прийняття рішень, ІТ-сектор, потенціал працівника, економетрична модель, прикладне програмне забезпечення.

Аверкина Марина Федоровна,

доктор экономических наук, профессор

Национального университета «Острожская академия»

Дубровик Александр Анатольевич,

студент Национального университета «Острожская академия»

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКА ИТ-СЕКТОРА НА ЕГО ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ

В статье раскрыто сущность понятия «заработная плата» и особенности ее формирования для украинского ИТ-сектора, рассмотрены сущность понятия и назначения системы поддержки принятия решений. Проанализированы последние публикации относительно исследуемой тематике. На основе исследования украинского ИТ WEB-сайта были определены и проанализированы основные показатели потенциала работников ИТ-компаний. Построено линейную регрессионную модель влияния показателей потенциала работника на его заработную плату и осуществлена ее оценка. На основе модели и технологии Accord.NET разработана система поддержки принятия решений.

Ключевые слова: заработная плата, система поддержки принятия решений, ИТ-сектор, потенциал работника, эконометрическая модель, прикладное программное обеспечение, системы поддержки принятия решений.

Maryna Averkina,

Doctor of Economics sciences, Associate Professor of the Department of Economics,

The National University "Ostroh Academy"

Oleksandr Dubrovyyk,

Student, National university "Ostroh academy"

FORECASTING THE INFLUENCE OF THE IT SECTOR EMPLOYEE POTENTIAL ON HIS SALARY

The development of the modern economy in the world and in Ukraine is inextricably linked with the field of information technology, which is undoubtedly the fastest growing sector of the economic system at the moment. A clear indicator of this is



the steady growth in demand for employees in the IT sector and the rapid increase in their salaries. Active work of personnel managers in determining the level of qualification and establishing a decent and appropriate salary is a necessary prerequisite for successful prosperity of the IT market. It leads to higher professional level of employees, improved productivity and is a key factor in attracting new employees. The presence of such a trend necessitates the creation of a tool that would help managers make decisions about determining the possible salary of the employee and his level of professional qualification. The main purpose of the research is to develop an econometric model and decision support system based on it to determine the salary level of an IT company employee. The developed decision support system is a really effective application to help the user in determining the possible level of salary, qualification level and has a huge number of advantages. DSS is easy to use, because the application does not require knowledge of economic and mathematical modeling and provides a really simple algorithm, from the user's point of view, to determine the level of wages. Also, application has the ability to process large data sets, because all you need to process data – is to load them into the application and perform calculation in a few actions.

Key words: salary, decision support system, IT sector, employee potential, econometric model, application software, decision making systems.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки у світі й Україні нерозривно пов'язаний зі сферою інформаційних технологій, що, безсумнівно, на сьогодні є тією ланкою економічної системи, яка розвивається найшвидшими темпами. Визначальним індикатором є постійний ріст попиту на працівників ІТ-сектору та стрімке збільшення їхньої заробітної плати. Активна робота кадрових менеджерів у визначенні рівня кваліфікації та встановлення гідної та належної заробітної плати є необхідною передумовою успішного процвітання ІТ-ринку, вона призводить до підвищення професійного рівня працівників, покращення продуктивності праці та є ключовим фактором у залученні нових працівників. Наявність такої тенденції зумовлює необхідність у створенні інструменту, який допоміг би менеджерам прийняти рішення щодо визначення можливої заробітної плати працівника та його рівня професійної кваліфікації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі оплати праці присвячена значна кількість наукових публікацій, як зарубіжних, так і вітчизняних. Дослідженням означеного питання займалися такі зарубіжні науковці як А. Аткінсон, Дж. Данлоп, У. Тейлор, Р. Фрімен та ін. Серед наукових доробків вітчизняних науковців проблему досліджували В. В. Дружиніна, Н. В. Новицька, М. О. Оліскевич, О. І. Черноус та ін. [1; 2]. Опрацювання наукової літератури засвідчило, що у більшості випадків вчені для дослідження проблеми оплати праці послуговувалися традиційними методами дослідження, такими як економіко-математичне моделювання, метод крайніх точок, метод середніх точок та ін.

Оскільки ринок інформаційних технологій України з'явився відносно недавно та орієнтований здебільшого на іноземного замовника, можна дійти висновку, що використання моделей, охарактеризованих у цих працях не є коректним. Тому застосування сучасних методів прогнозування заробітної плати та створення на їх основі СППР актуальне саме для ІТ-сегменту.

Мета статті: розробити економетричну модель та систему підтримки прийняття рішень на її базі для визначення рівня заробітної плати працівника ІТ-компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оплата праці є важливою складовою ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави, інтегральним показником якості та результативності реформ, що проводяться в Україні. Оплата праці як багатоаспектна категорія покликана відігравати значну роль у житті суспільства. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. Значне місце, яке посідає оплата праці у соціально-економічному житті суспільства, зумовило необхідність детального вивчення оплати праці як економічної категорії [3].

Загалом, існує багато підходів або певних позицій трактування сутності заробітної плати. Згідно з Законом України «Про оплату праці» як із загальнообов'язковим правилом, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує винагороду працівникові за виконану ним роботу [4].

Як економічна категорія, заробітна плата відображає відносини між роботодавцями та найманими працівниками. Тобто, заробітна плата – це винагорода за виконану роботу згідно з встановленими нормами праці (норм часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків) [4].

Встановлення належної заробітної плати для працівника ІТ-сектору є необхідною передумовою успішного виконання проектів на ІТ-ринку, що у свою чергу призводить до зростання частки ІТ-сегменту у загальному ринку держави. Одним із основних способів визначення заробітної плати працівників у такій динамічній сфері як ІТ є розробка економіко-математичних моделей та методів.

Методика оцінки заробітної плати має надзвичайно важливу роль, бо вона дозволяє виявити реально існуючий зв'язок між заробітною платою працівника та його професійними характеристиками. У зв'язку з цим виникає потреба у визначенні найкращого методу визначення рівня заробітної плати працівника ІТ-сектору. Існує велика кількість економіко-математичних методів, що допоможуть нам вирішити



проблему. Проте, саме економетричні моделі дозволять нам в повному обсязі оцінити взаємозв'язок між професійними характеристиками та заробітною платою працівника ІТ-компанії.

ІТ сегмент зараз живе у період, коли проекти ростуть, оскільки зростає попит на впровадження сучасних інформаційних технологій у традиційний бізнес, при чому потреба у висококваліфікованих спеціалістах також зростає, а у свою чергу ринок не встигає надавати відповідного рівня спеціалістів. Постійна конкуренція серед великих гравців ІТ галузі як в Україні та у світі. Все це призводить до високих (значно вище середніх) зарплат серед ІТ-працівників. Зважаючи на усі ці факти, ми будемо розробляти власний підхід до моделювання заробітної плати працівника саме в ІТ-сегменті України. Наші припущення будуть побудовані на основі соціологічного опитування, яке було проведено фахівцями ресурсу <https://dou.ua> з 17 грудня 2018 р. по 20 січня 2019 р. і в якому взяли участь 10 379 працівників ІТ-сегменту України різного віку, спеціальності, досвіду роботи, знання англійської мови, посади, типу компанії та інших характеристик [6]. Назвемо означені показники потенціалом працівника, оскільки саме вони зможуть охарактеризувати його з боку спеціаліста в галузі інформаційних технологій.

З даних діаграми чітко прослідковується тенденція до росту заробітної плати працівника в залежності від професійного рівня працівника (див рис.1). Як і в будь-яких інших галузях, в ІТ ваш досвід, вміння та вислуга років – важливі. Початківець отримує меншу заробітну платню, досвідчений спеціаліст – значно більшу.

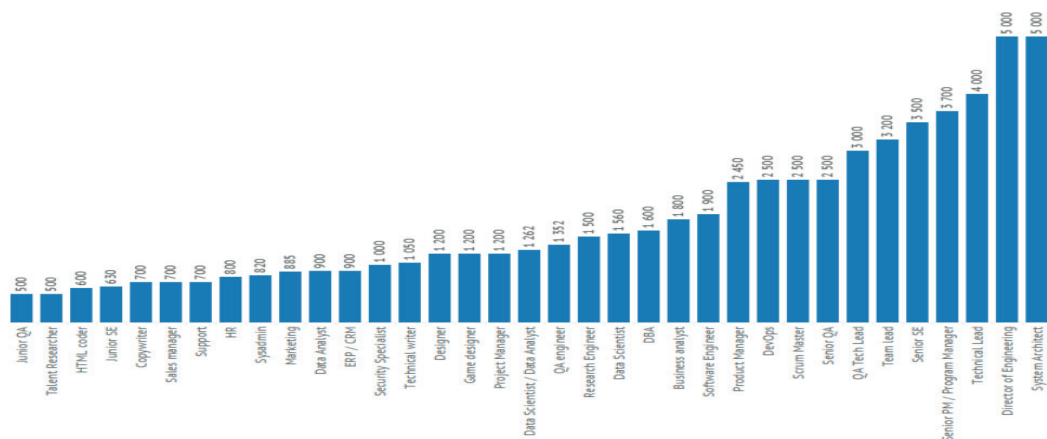


Рис. 1. Середня заробітна плата працівника ІТ-компанії в залежності від очолюваної посади станом на 1.01.2019 р. у дол. США

Джерело: [6].

На діаграмі чітко прослідковується тенденція до росту заробітної плати в залежності від рівня професійної кваліфікації, досвіду роботи та тенденція до диференціації заробітної плати відносно спеціалізації працівника.

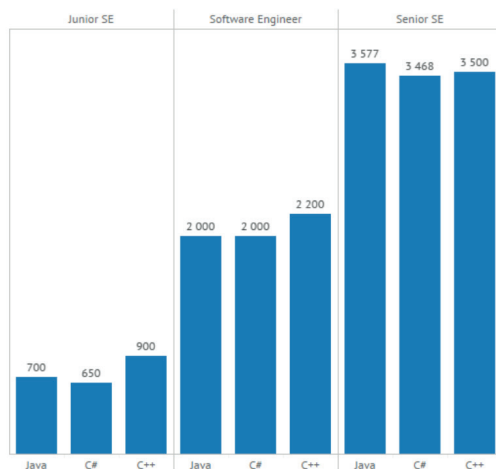


Рис. 2. Середня заробітна плата працівника ІТ-компанії в залежності від спеціалізації станом на 1.01.2019 р. у дол. США

Джерело: [6].



Тобто, якщо професія складна в освоєнні, тоді менше бажаючих буде її освоювати. Якщо менше бажаючих, тоді відповідно спеціалістів даної професії буде менше на ринку. Таким чином, заробітна плата такого спеціаліста буде вищою. Тому, якщо працівник має легко доступну спеціалізацію, професію в ІТ, яка не вимагає складного і довготермінового навчання, відповідно і зарплата буде нижчою. Це не завжди так, але, якщо не враховувати інших факторів формування заробітної плати, наприклад, географічного розташування, тоді спеціалізація працює саме таким чином, як описано вище. Для того, щоб виключити фактор географічного розташування ІТ-компанії, у своїй роботі ми будемо використовувати дані лише міста Києва, оскільки справедливо сказати, що саме у Києві існує найбільша кількість ІТ-компаній, найбільші виробничі потужності та підготовча база спеціалістів інформаційних технологій. Проаналізувавши усі показники, можна дійти висновку, що оплата праці працівника ІТ-компанії залежить від таких факторів:

- спеціалізації, роду занять;
- рівня спеціаліста;
- від географічного розташування фірми та працівника;
- від конкретної компанії;
- від самого працівника, тобто його рівня знання англійської мови, досвіду роботи та інших характеристик.

Для підтвердження взаємозв'язку між показниками потенціалу працівника ІТ-сектору та рівнем його заробітної плати побудуємо модель багатофакторної лінійної регресії впливу показників: віку, досвіду роботи, рівня знання англійської мови та використовуваної мови програмування на заробітну плату фахівця інформаційних технологій.

Для відображення залежностей необхідно побудувати регресійну модель за методом найменших квадратів, далі МНК. Для цього на основі попереднього аналізу припущень робимо висновок про лінійну залежність результативної ознаки від факторів (див. табл. 1). Для виокремлення основних факторних ознак було обрано 4 показника, що впливають згідно з нашими припущеннями на заробітну плату працівника ІТ-компанії: досвід роботи працівника, вік працівника, рейтинг мови програмування, якою володіє працівник, рівень знання англійської мови. Легко бачити, що на заробітну плату, тобто сильно впливають 3 показники: Exp-досвід роботи працівника ІТ-компанії, зв'язок сильний 74,88 %, Age – вік працівника зв'язок дещо слабший – 35,91 %, Elang- рівень знання англійської мови, зв'язок – 38,39 %. Проте, існує досить слабкий зв'язок між PLang, тобто мовою програмування та заробітною платою – 5,6 %. На мою думку, це зумовлено тим, що у вибірці присутня досить низька кількість спеціалістів, що використовують складні мови програмування і у свою чергу отримують більшу заробітну.

Таблиця 1

Кореляційна матриця показників потенціалу працівника

	Salary	Exp	PLang	Age	Elang
Salary	1				
Exp	0,749	1			
PLang	0,056	-0,016	1		
Age	0,359	0,241	0,0195	1	
Elang	0,384	0,118	0,115	-0,003	1

Джерело: розроблено автором.

Загальний вигляд моделі:

$$\text{Salary} = 454.87 + 312.87 \times \text{Exp} + 11.156 \times \text{PLang} - 15.73 \times \text{Age} + 253.64 \times \text{Elang} \quad (1)$$

У побудованій моделі:

Salary – заробітна плата працівника ІТ-компанії станом на 1.01.2019 у дол. США;

Exp – досвід роботи працівника ІТ-компанії станом на 1.01.2019 у роках;

PLang – мова програмування, яку використовує працівник, що базується на рейтингу мов програмування, що був розроблений у ході соціологічного опитування нідерландською компанією TIOBE Software у лютому 2019 р. Рейтинг базується на частці ринку, яку займає мова на ІТ-сегменті, у % [7];

Age – вік працівника станом на 1.01.2019 у роках;

Elang – рівень знання англійської мови працівником, що вимірюється згідно з Загальноєвропейськими Рекомендаціями з мовної освіти [8];

E – випадкова компонента.



Коефіцієнт детермінації скоригований R (Adjusted) = 60,4 %;

F-статистика = 707,117, що є більше за табличне значення $F_{0.05}=3.847$.

Отже, за допомогою методу економетричного моделювання було досліджено вплив потенціалу працівника ІТ-компанії на його заробітну плату в Україні. Загалом модель, на мою думку, є адекватною і відображає реально існуючий вплив вищезгаданих показників на результуючу змінну.

Загальний висновок по тестам:

- Всі коефіцієнти в остаточній моделі є статистично значущими.
- З рівнем значущості 95 % модель відображає залежність заробітної плати працівника ІТ-компанії від показників потенціалу робітника на 60,4 %.
- Залишки розподілені за нормальним законом.
- Функціональна форма моделі обрана правильно.
- Модель адекватна та відповідає дійсності.

За для того, щоб надати розробленій моделі практичний аспект, на основі моделі та бази рішень було розроблено систему підтримки прийняття рішень, що допомагає користувачу ефективно підібрати майбутній персонал.

Для розуміння сутності СППР необхідно дослідити її призначення та діапазон використання. Користувачем є звичайно менеджер або штатний професіонал. Штатний працівник може використовувати систему для своїх власних намірів або служити посередником (тобто оператором системи) для менеджера. Наріжним каменем системи є програмне забезпечення інтерфейсу (так званого діалогу), що робить систему легкою для використання. Система містить моделі (які ще називають аналітичними засобами), що використовуються для аналізу даних. Дані супроводять або підтримують аналіз. СППР не продукує рішення, а скоріше забезпечує інформацією, яка використовується користувачем разом з іншими відомостями, щоб прийняти рішення. Комп'ютерна система підтримки прийняття рішень включає в себе широкий діапазон різних систем, засобів і технологій [5, с. 104].

Усі типи СППР допомагають менеджерам знаходити відповіді на питання, пов'язані з необхідністю прийняття рішень. Застереження щодо СППР: те, що ми можемо отримати від системи, не завжди є тим, що нам необхідно, а те, що нам необхідно, не завжди буде отримане або досягнуте. Необхідно враховувати, що навіть найкраща СППР не зможе виявити «погані» рішення. Деякі менеджери будуть продовжувати ставити неправильні запитання і формулювати неправильні висновки на підставі отриманої ними інформації.

Отже, система підтримки прийняття рішень являє собою взаємодіючу з іншими системами комп'ютеризовану систему для надання допомоги менеджерам у процесі прийняття рішень. СППР допомагає менеджерам знаходити, обчислювати і аналізувати дані, що відносяться до рішення, яке приймається [5, с. 109–110].

Створення прикладного програмного забезпечення, що стало основою системи підтримки прийняття рішень, реалізовувалось на платформі Microsoft.NET з використанням бібліотек економіко-математичних методів та моделей, статистичного аналізу даних та побудови графіків Accord.NET та ZedGraph.

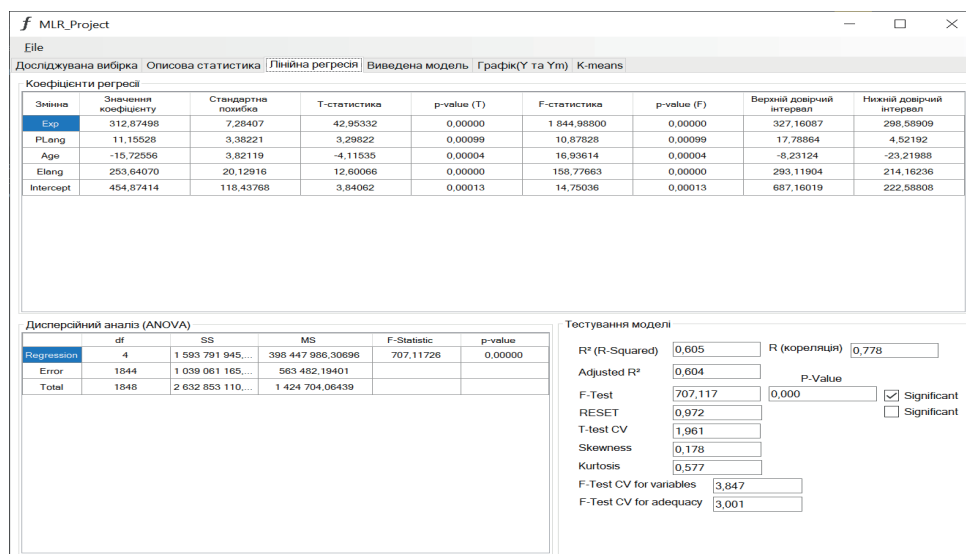


Рис. 3 Зовнішній вигляд застосунку

Джерело: авторська розробка.



Отже, розроблена економетрична модель впливу потенціалу працівника ІТ-сектору на його заробітну плату та система підтримки прийняття рішень є дійсно ефективним рішенням для допомоги користувачу у визначенні можливого рівня заробітної плати, що прослідковується у її перевагах.

Простота у використанні, оскільки застосунок не потребує володіння знанням у економіко-математичному моделюванні і передбачає дійсно простий алгоритм, з точки зору користувача, для визначення рівня заробітної плати.

Здатність обробляти великі масиви даних, оскільки все що потрібно для обробки даних – це завантажити їх у застосунок і в декілька натискань здійснити обчислення, тобто в програмі присутня повна автоматизація обчислень. Не потрібно знову розраховувати тести та будувати нові таблиці.

Універсальність та гнучкість, оскільки до застосунку можна легко додати нові тести та завантажити дані, що пов'язані з моделюванням заробітної плати за будь-який період, з будь-якою кількістю спостережень та у будь-якій галузі, все що треба змінити обмежується дизайном застосунку.

Висновки. ІТ-сектор надзвичайно складний та динамічний сектор економіки будь-якої країни, а ефективний підбір кадрів для забезпечення безперервного росту галузі стимулює приток працівників, збільшує продуктивність праці, дозволяє створити іноваційний продукт та покращує економічний стан країни в цілому. Тому зумовлюється необхідність у створенні й розробленні систем підтримки прийняття рішень. З необхідністю ефективного відбору кадрів стикається будь-яке підприємство ІТ-сектору. Тому від результатів відбору залежить функціонування як і окремого підприємства, так і всієї сфери. Під час дослідження методів визначення рівня заробітної плати було виявлено, що найкращим є побудова лінійної багатofакторної регресійної моделі.

Література:

1. Олісевич М.О. Економетричний аналіз взаємозв'язків між показниками ринку праці в Україні. «Регіональна бізнес-економіка та управління», 2013. № 2. С. 24–29, <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013_2_6> (2021, червень, 20)

Olishevych M.O. Ekonometrychnyi analiz vzaiemozviazkiv mizh pokaznykamy rynku pratsi v Ukraini [Econometric analysis of the relationships between labor market indicators in Ukraine]. «Rehionalna biznes-ekonomika ta upravlinnia» [Regional business economics and management], 2013. № 2. 24–29, <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013_2_6> (2021, June, 20)

2. Дружиніна В.В., Черноус О.І. Оптимізація фонду заробітної плати на підприємствах в умовах економічної кризи. «Актуальні проблеми економіки», 2011. № 9. С. 112–117.

Druzhynina V.V., Chornous O.I. Optyimizatsiia fondu zarobitnoi platy na pidpriemstvakh v umovakh ekonomichnoi kryzy [Optimization of the salary fund at enterprises in the conditions of economic crisis]. «Aktualni problemy ekonomiky» [Current economic problems], 2011. № 9. 112–117.

3. Ільїн В.Ю., Сороколіта Д.О. Нормативно-правове регулювання обліку розрахунків з оплати праці. «Young Scientist», 2016, № 12.1 (40), С. 763–767.

Ilin V.Iu., Sorokolita D.O. Normatyvno-pravove rehulivannia obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi [Regulatory regulation of accounting for payroll]. «Young Scientist», 2016, № 12.1 (40), 763–767.

4. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР <<http://www.rada.gov.ua>> (2021, червень, 20).

Zakon Ukrainy «Pro oplatu pratsi» vid 24 bereznia 1995 r. [Law of Ukraine "On Remuneration of Labor" of March 24, 1995]. № 108/95-VR <<http://www.rada.gov.ua>> (2021, June, 20).

5. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2009. 614 с.

Sytnyk V. F. Systemy pidtrymky pryiniattia rishen: navch. Posib [Decision support systems: textbook] KNEU, 2009. 614.

6. Заробітні плати українських розробників за даними <https://dou.ua> за 2018-2019 роки, <<https://dou.ua/lenta/articles/salary-report-dec-2018/?from=salaries>> (2021, червень, 20).

Zarobitni platy ukrainskykh rozrobnykiv za danymy <https://dou.ua> za 2018-2019 roky [Salaries of Ukrainian developers according to <https://dou.ua> for 2018-2019], <<https://dou.ua/lenta/articles/salary-report-dec-2018/?from=salaries>> (2021, June, 20).

7. Світовий рейтинг мов програмування за даними нідерландської компанії TIOBE Software –2019, <<https://www.tiobe.com/tiobe-index/>> (2021, червень, 21).

Svitovyi reitinh mov proqramuvannia za danymy niderlandskoi kompanii TIOBE Software – 2019 [World ranking of programming languages according to the Dutch company TIOBE Software-2019], <<https://www.tiobe.com/tiobe-index/>> (2021, June, 21).

8. Загальноєвропейські стандарти, що до мовної освіти за даними Common European Framework of Reference for Languages (CEFR), <<https://www.coe.int/en/web/common-european-framework-reference-languages/recommendations>> (2021, червень, 21).

Zahalnoievropeyski standarty, shcho do movnoi osvity za danymy Common European Framework of Reference for Languages (CEFR) [Common European Framework of Reference for Languages according to the Common European Framework of Reference for Languages (CEFR)], <<https://www.coe.int/en/web/common-european-framework-reference-languages/recommendations>> (2021, June, 21).



Отримано: 27 серпня 2021 р.

Прорецензовано: 15 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 21 вересня 2021 р.

e-mail: nataliia.danyliuk@oa.edu.ua

yulia.shulyk@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-88-94

Данилюк Н. М., Шулик Ю. В., Качан О. І. Сучасні підходи до управління проектною діяльністю ІТ-компаній. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 88–94.

УДК: 658.5:004

JEL-класифікація: D 200, L 100

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-5696-1893>ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-3055-615X>ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-2682-2830>**Данилюк Наталя Миколаївна,**

доктор філософії (спеціальність «Економіка»), доцент кафедри економіко-математичного моделювання та інформаційних технологій Національного університету «Острозька академія»

Шулик Юлія Віталіївна,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту Національного університету «Острозька академія»

Качан Олена Іванівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу Національного університету водного господарства та природокористування

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ІТ-КОМПАНІЙ

У статті акцентовано увагу на значенні проектного управління в діяльності ІТ-компаній, що визначається специфікою діяльності підприємств з реалізації цифрових продуктів, так і моделями ведення бізнесу, а також особливостями взаємозв'язків між підприємствами як учасниками каналів дистрибуції. В дослідженні наведена характеристика основних типів ІТ-компаній. Визначено змістовні відмінності в діяльності продуктових та аутсорсингових ІТ-компаній, окреслено основні умови успішного позиціонування продуктових ІТ-компаній, які є учасниками проектною діяльності, фази життєвого циклу цифрового продукту та обрана модель ведення бізнесу. Перспективним з точки зору максимізації доходів учасників вертикальних каналів збуту визначено врахування специфіки діяльності підприємств – виробників продукції та залучення до цієї діяльності продуктових ІТ-компаній. На прикладі GMDH Streamline охарактеризовано напрями діяльності продуктової ІТ-компанії, що пропонує ефективні ІТ-рішення, зокрема для прогнозування попиту і пропозиції, а також планування запасів. У статті описано пропонуване GMDH Streamline програмне рішення, а саме удосконалення ERP-системи, та Agile-підхід, що застосовується у процесі проектного управління.

Ключові слова: проектне управління, типи ІТ-компаній, ІТ-проект, Agile-підхід, планування запасів.

Данилюк Наталья Николаевна,

доктор философии (специальность «Экономика»), доцент кафедры экономико-математического моделирования и информационных технологий Национального университета «Острозьская академия»

Шулик Юлия Витальевна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, учета и аудита Национального университета «Острозьская академия»

Качан Елена Ивановна,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия и международного бизнеса Национального университета водного хозяйства и природопользования

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ИТ-КОМПАНИЙ

В статье акцентировано внимание на значении проектного управления в деятельности ИТ-компаний, что определяется как спецификой деятельности предприятий, предлагающих цифровые продукты, так и моделями ведения бизнеса, а также особенностями взаимосвязей между предприятиями как участниками каналов дистрибуции. В исследовании приведена характеристика основных типов ИТ-компаний, в частности определенные преимущества и недостатки в деятельности того или иного типа компаний. Определено содержательные различия в деятельности продуктовых и аутсорсинговых ИТ-компаний, обозначено основные условия успешного позиционирования продуктовых ИТ-компаний, которыми являются участники проектной деятельности, фазы жизненного цикла цифрового продукта и выбранная модель ведения бизнеса. Перспективным с точки зрения максимизации доходов участников



вертикальних каналів сбыта определено учет специфики деятельности предприятий – производителей продукции и привлечение к этой деятельности продуктовой IT-компаний. На примере GMDH Streamline охарактеризовано направления деятельности продуктовой IT-компаний, предлагающей эффективные IT-решения, в частности для прогнозирования спроса и предложения, а также планирования запасов. В статье описано предлагаемое GMDH Streamline программное решение, а именно совершенствование ERP-системы, и Agile-подход, применяемый в процессе проектного управления.

Ключевые слова: проектное управление, типы IT-компаний, IT-проект, Agile-подход, планирование запасов.

Natalia Danyliuk,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economic-Mathematical Modeling and Information Technologies
The National University of Ostroh Academy*

Yuliia Shulyk,

*Candidate of Economics (PhD), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Auditing
The National University of Ostroh Academy*

Olena Kachan,

*Candidate of Economics (PhD), Associate Professor of the Department of Enterprise Economics and International Business
National University of Water and Environmental Engineering*

MODERN TOOLS OF IT COMPANIES' PROJECT ACTIVITY MANAGEMENT

The article focuses on the importance of project management in the IT companies' activity, which is determined by the specifics of enterprises offering digital products and business models, as well as the peculiarities of relationships between enterprises as participants of distribution channels. The study describes the main types of IT companies, in particular, identifies the advantages and disadvantages of each type of companies. Significant differences in the activities of product and outsourcing IT companies have been identified, the main conditions for successful positioning of product IT companies have been outlined, which are: participants in project activities, phases of the digital product life cycle and the chosen business model. The specifics of the enterprises' activity – manufacturers of products and the involvement of product IT companies in this activity have been determined to be promising from the point of view of income maximizing for the participants of vertical sales channels. The example of GMDH Streamline describes the activities of a product IT company that offers effective IT solutions, in particular for forecasting supply and demand, as well as inventory planning. The article describes the proposed GMDH Streamline software solution, namely the improvement of the ERP system, and the Agile approach used in the project management process. The proposed study can be a source of information for further research on the search for mechanisms to maximize the income of enterprises – manufacturers using modern software solutions to optimize stocks, as well as forecasting the demand and supply. Theoretical provisions highlighted in the article on the possibilities of building effective sales chains in terms of planning the costs of operating activities, in particular for manufacturers can have significant practical value for company management.

Key words: project management, IT company, IT project, Agile approach, inventory planning.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ІТ-галузі України важливим є питання ефективного управління усіма технічними, фінансово-господарськими та соціально-економічними процесами при виході компанії на ринок та зайняття нею конкурентних позицій у конкретному споживчому сегменті або ринковій ніші. Саме від правильного позиціонування на ринку та швидкого реагування на зміни в споживчому попиті на цифровий продукт нині значною мірою залежить успіх ІТ-компанії незалежно від того, чи розробляє компанія власний продукт, чи працює в сфері надання ІТ-послуг. Сучасна дискусія щодо причин збільшення кількості аутсорсингових ІТ-компаній на українському ринку та незначної частки, яку займають продуктові ІТ-компанії, часто не ґрунтується на основоположних принципах побудови та застосування бізнес-моделей різними типами компаній, що працюють в ІТ-сфері. У зв'язку з цим актуальним є питання коректного визначення специфіки діяльності того чи іншого типу ІТ-компаній, а також її врахування у процесі здійснення ефективного проектного управління всередині організації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляду питань проектного управління організацією присвячена значна кількість праць українських та зарубіжних дослідників, зокрема таких як Г. Л. Гант, Г. В. Старченко, Х. Танака, А. Файоль, Т. Г. Фесенко, І. В. Чумаченко, В. Д. Шапіро та ін. Дослідженням особливостей проектного управління в ІТ-бізнесі присвячені праці таких науковців, як М. Кантор, І. В. Катренко, А. С. Козлов, Р. Уокер та ін. Більш ґрунтовного аналізу потребує питання визначення ключових особливостей діяльності різних типів ІТ-компаній, зокрема продуктових, та можливостей використання пропонованих ними цифрових продуктів підприємствами – виробниками продукції, що взаємодіють з іншими економічними суб'єктами у вертикальних маркетингових каналах.

Мета дослідження: визначити ключові підходи до управління проектною діяльністю ІТ-компаній, які функціонують на українському ринку.

Виклад основного матеріалу. Управління проектною діяльністю ІТ-компанії передбачає здійснення управління ресурсами проекту (команда проекту, фінансові, виробничі, технічні) із застосуванням спе-



ціальних методів та прийомів для досягнення поставленої мети [1, с. 24–25; 2, с. 13]. Іншими словами, в проєктному менеджменті будь-якої ІТ-компанії важливу роль відіграє оптимальне поєднання виробничих ресурсів та одночасне ефективне використання праці кваліфікованих спеціалістів, що значною мірою визначається специфікою діяльності самої компанії, тобто її типом. Адже відомо, що особливості розробки та впровадження цифрового продукту визначаються насамперед характером взаємозв'язків між замовником продукту, управлінською ланкою та виконавцями ІТ-компанії під час постановки та виконання технічного завдання. Останнє визначає специфіку будь-якого ІТ-продукту, що і відрізняє ІТ-проєкт від інших видів проєктної діяльності.

Оскільки постановка та виконання технічних завдань співвідносяться із термінами їхнього виконання та можливостями реалізації різних ІТ-проєктів в межах однієї ІТ-компанії, варто визначити основні типи компаній, що працюють в ІТ-сфері, з метою виокремлення ключових відмінностей між ними. У табл. 1 наведено коротку характеристику основних типів ІТ-компаній.

Таблиця 1

Класифікація ІТ-компаній за типом

Типи ІТ-компаній	Коротка характеристика	Особливості роботи в ІТ-компанії	
		Переваги	Недоліки
Продуктові ІТ-компанії	займаються розробкою власних продуктів або послуг	<ul style="list-style-type: none"> – робота на кінцевого споживача – робота над одним проєктом – обмежені можливості для закріплення на ринку – підвищення ролі працівника, його внеску в проєкт – різноманітність завдань 	<ul style="list-style-type: none"> – значна залежність від смаків та вподобань кінцевих споживачів продукту – залежність доходу ІТ-компанії від кількості споживачів, що купують продукт – зазвичай одноманітна робота та повільне технічне зростання – наявність бар'єрів (часто психологічних) для переходу на інший проєкт
Аутсорсингові (сервісні) ІТ-компанії	займаються розробкою програмного забезпечення на замовлення інших установ, підприємств, організацій	<ul style="list-style-type: none"> – значне різноманіття проєктів та сфер діяльності в межах одного проєкту – більші можливості для закріплення на ринку – здатність компанії розширюватися за рахунок нових проєктів (більша кількість вакансій) – можливість працювати з новими технологіями – можливості для професійного, зокрема технічного, розвитку 	<ul style="list-style-type: none"> – специфіка взаємодії із замовниками – зниження ролі працівника, його внеску в проєкт – ризик емоційного вигорання на роботі – жорсткі терміни виконання завдань
Консалтингові ІТ-компанії	займаються впровадженням готового програмного забезпечення відповідно до потреб підприємства-замовника	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень оплати праці – можливість працювати із великими та відомими компаніями 	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень стресу під час роботи – часті та довготривалі відрядження
Аутстаф-компанії	займаються наймом працівників та подальшим рухом таких працівників до компанії-працедавців	<ul style="list-style-type: none"> – високий рівень оплати праці – можливість працювати із великими та відомими компаніями 	<ul style="list-style-type: none"> – зазвичай однотипні задачі – часто відмінні від ІТ-компаній цінності та корпоративна культура

Джерело: складено за даними [6; 7].

Як видно з даних цієї таблиці, продуктові ІТ-компанії займаються розробкою власних продуктів, таких як різного роду програмних рішень для персональних комп'ютерів та мобільних пристроїв, автоматизованих систем управління інформацією та бізнес-процесами, систем зберігання даних, розробкою серверів, онлайн-платформ, соціальних мереж, Інтернет-магазинів, відеоігор, модулів, хмарних рішень, систем управління базами даних, технологій інтернету речей, інформаційної безпеки, а також наданням послуг із створення, просування, обслуговування та аудиту сайтів. Водночас, аутсорсингові ІТ-компанії відрізняються від продуктових тим, що пропонують різноманітні сервісні послуги з розробки ІТ-рішень на замовлення. Хоча нині існує думка, що аутсорсингові компанії, як і продуктові, все частіше орієнтуються на кінцевого споживача.

Часті дискусії на тему протиставлення продуктових ІТ-компаній аутсорсинговим вважаються не зовсім змістовними в зв'язку з тим, що і перші, і другі компанії, працюючи на ринку ІТ, характеризуються різними підходами та методами ведення бізнесу в ІТ-індустрії [5]. До того ж, кожна із моделей ведення



бізнесу, яку використовують продуктові та аутсорсингові компанії, передбачає отримання однаково цінних з економічної точки зору результатів, що виражаються в отриманій доданій вартості, яка є досить високою з огляду на розмір середньої заробітної плати ІТ-спеціаліста. Орієнтація на принципово різні в своїй основі результати продуктових та аутсорсингових ІТ-компаній на сьогодні співіснує з потребами ринку, специфікою розвитку цифрової форми ведення бізнесу, масштабованістю та складністю більшості проєктів, що потребують використання комплексних управлінських рішень, в тому числі з використанням ІТ-технологій, а також потребою у висококваліфікованих ІТ-спеціалістах.

Як уже зазначалося, розробка апаратної чи програмної складової та її подальша інтеграція у виробничий процес або ж створення ІТ-продукту для кінцевих споживачів з метою отримання прибутку є специфікою діяльності будь-якої продуктової ІТ-компанії. У процесі просування продуктової ІТ-компанії важливу роль відіграють особливості її позиціонування, адже залежно від того, наскільки швидко продуктова ІТ-компанія може зайняти відповідну ринкову нішу, залежать величина її цільової аудиторії, а отже – і дохід ІТ-компанії. В зв'язку з цим, з метою успішного функціонування на ринку цифрових продуктів продуктова ІТ-компанія орієнтується на використання відповідних специфіці ІТ-продукту технологій його просування.

За даними вебсайту DOU, в першу десятку рейтингу найбільших ІТ-компаній України входять EPAM Ukraine, SoftServe, GlobalLogic, Luxoft Ukraine, Ciklum, NIX, DataArt, Evoplay, Intellias, ZONE3000 [11]. Ситуація із збільшенням кількості аутсорсингових ІТ-компаній в Україні може бути пояснена наявністю значної кількості кваліфікованих спеціалістів, здатних вирішувати складні технічні завдання і пропонувати відповідні технологічні рішення. Тоді як продуктові компанії використовують принципово нові, інноваційні рішення у процесі просування власних продуктів на конкурентний ринок, що знаходяться в основі використовуваних ними моделей ведення бізнесу. Крім того, для продуктових ІТ-компаній важливо залучати «smart money», тобто комплексні інвестиційні рішення, що передбачають проведення відповідних маркетингових заходів для просування специфічних ІТ-продуктів [5].

Для ефективного позиціонування продуктової ІТ-компанії та закріплення її позицій на ринку у процесі здійснення управління проєктною діяльністю важливо враховувати те, на яку цільову аудиторію орієнтується підприємство, що обумовлює коректне визначення класу та виду ІТ-проєкту, а також складові оточення проєкту. До того ж, правильне позиціонування визначає:

- учасників проєктної діяльності, якими можуть бути фізичні та/або юридичні особи, які задіюються у процесі планування та реалізації проєкту (випуску цифрового продукту);
- правильне формулювання фаз життєвого циклу проєкту.

Необхідність постійного удосконалення цифрового продукту, що пропонує продуктова ІТ-компанія, та підтримки лояльності клієнтів зумовлює пошук нових шляхів, форм і методів взаємодії з наявними і потенційними клієнтами і багато в чому залежить від типу бізнес-моделі взаємодії ІТ-компанії із кінцевими споживачами. Відомими є два типи зазначених бізнес-моделей, зокрема:

- B2C (Business-to-Consumer/бізнес для споживача) – бізнес-модель взаємодії компанії як юридичної особи із кінцевим споживачем (фізичною особою), що має на меті прямий продаж цифрового продукту;
- B2B (Business-to-Business/бізнес для бізнесу) – бізнес-модель взаємодії компаній як юридичних осіб між собою щодо продажу цифрового продукту без залучення в процес продажу кінцевого споживача (часто розглядається як електронна модель ведення бізнесу).

Важливим етапом у процесі створення та впровадження цифрового продукту в моделі B2B є виявлення потенційних клієнтів та підтримка їхньої лояльності, що досягається завдяки розробці спеціальних пропозицій, комплексних технологічних рішень залежно від сфери діяльності підприємства-замовника та специфіки пропонованого ІТ-рішення. Нині значна частина пропонованих продуктовими ІТ-компаніями програмних рішень розробляється для виробничо-фінансового сектору, тоді як менший відсоток припадає на сферу торгівлі та послуг. До того ж, з огляду на активний перехід більшості підприємств, зокрема виробничого сектору, на використання ІТ-технологій з'являються нові можливості для розробки цифрових продуктів, здатних сприяти ІТ-трансформації виробничо-господарських та фінансово-економічних відносин між учасниками каналів дистрибуції.

Як відомо, ефективне просування фізичних товарів в каналах збуту неможливе без налагодження відповідних взаємозв'язків між виробниками та посередниками, що часто передбачає співпрацю підприємства-виробника та підприємства гуртової або роздрібної торгівлі. Залежно від ступеня інтеграції учасників каналу збуту виділяють різні типи каналів дистрибуції, зокрема канали прямого і непрямого маркетингу. Перспективним з точки зору оптимізації виробничих витрат та максимізації доходів підприємств, що взаємодіють у вертикальних каналах збуту у процесі просування продукту до кінцевих споживачів, є правильне прийняття управлінських рішень щодо вибору та реалізації стратегій ділової взаємодії,



що здатне сприяти кращому плануванню витрат підприємств, зокрема витрат операційної діяльності. У цьому контексті для підприємства-виробника як учасника каналів дистрибуції, що взаємодіє не тільки з підприємствами гуртової та роздрібною торгівлі, але й з постачальниками сировини та матеріалів, важливу роль відіграє використання ефективних програмних рішень, здатних відслідковувати наявні на складах запаси сировини для виробництва, товарів, а також прогнозувати обсяги попиту на них.

Однією з перспективних продуктивних ІТ-компаній, що функціонує на українському ринку, є компанія GMDH Streamline, що займається розробкою програмного забезпечення для моделювання та побудови ефективних прогнозів попиту та пропозиції на товари з метою отримання максимального доходу від здійснення інвестицій в запаси. На рис. 1 схематично зображено основні напрями діяльності GMDH Streamline. Пропоновані компанією програмні рішення зручні у використанні, оскільки можуть бути інтегровані з базами даних або ERP-системою (Enterprise Resource Planning System) підприємства. Програмне забезпечення GMDH Streamline може використовуватися у процесі взаємодії виробника та посередника при постачанні товарів в каналах дистрибуції, зокрема дає змогу обом учасникам каналів збуту планувати та прогнозувати обсяги товарів, що можуть перебувати на складах, і таким чином розраховувати ефективність капітальних інвестицій.



Рис. 1. Напрями діяльності GMDH Streamline

Джерело: побудовано на основі [4; 8].

Система планування ресурсів підприємства або ERP-система є програмним рішенням, що дає змогу поєднати та здійснювати ефективне управління ключовими ланками діяльності підприємства, що визначають ресурсне його забезпечення. Значна увага в GMDH Streamline приділяється удосконаленню роботи ERP-системи в частині планування попиту, пропозиції та оптимізації запасів підприємства, що використовує ERP-систему. Це сприяє кращому обміну інформацією всередині підприємства-замовника, оскільки удосконалення роботи ERP-системи здатне забезпечувати більш ефективні прогнозування попиту, планування продажів, синхронізацію планів та оптимізацію запасів підприємства.

Удосконалення ERP-системи, що здійснює GMDH Streamline, як і будь-яка практична діяльність щодо розробки цифрового продукту, відбувається з використанням такого інструменту проєктного управління, як Agile-підхід. Зазначена методика як сукупність принципів та процедур управління ІТ-проєктами застосовується в GMDH Streamline, зокрема для багатоетапного планування, що дає змогу проводити багаторазові спринти для перевірки та уточнення роботи на кожному етапі [8]. Для визначення ключових особливостей Agile-підходу до проєктного управління, варто окреслити характерні ознаки основних інструментів менеджменту ІТ-проєктів, наведених в табл. 2:

Таблиця 2

Класифікація інструментів управління ІТ-проєктами

Назва інструменту управління ІТ-проєктами	Коротка характеристика інструменту
Класичний проєктний менеджмент	Метод проєктного управління, заснований на «водоспадному» (Waterfall) циклі; передбачає послідовне, поетапне виконання всіх робіт і процедур в межах проєкту.
Agile	Гнучкий ітеративно-інкрементний підхід, що дає змогу здійснювати динамічне управління процесом створення цифрового продукту. Характеризується наявністю зворотного зв'язку з клієнтами при кожній ітерації продукту. Знаходиться в основі методологій Scrum та Kanban.



Продовження таблиці 2

Scrum	Метод, що дає змогу здійснювати комплексне управління ресурсами проєкту та процесом створення ІТ-продукту. Передбачає здійснення ітерацій з фіксованою тривалістю. В проєктній роботі активно використовується замовник продукту, який розділяє частини проєкту залежно від їхньої цінності і передає їх в подальшу роботу (виконання в спринті в Scrum).
Kanban	Agile-методика управління проєктами, що дає змогу здійснювати управління процесом створення та реалізації цифрового продукту. Характеризується співставленням наявних ресурсів команди проєкту та обсягу виконаної роботи.
Sprint	Нетривалий період часу, під час якого створюється готовий до випуску та використання цифровий продукт (або його частина). Характеризується однаковою тривалістю, потребою перевірки результатів роботи та їхньою адаптацією до потреб споживачів. Знаходиться в основі методологій Scrum та Agile.

Джерело: складено на основі [3; 9; 10].

Варто зазначити, що наведені в табл. 2 методи управління ІТ-проєктами уособлюють ряд принципів, концепцій, підходів, стандартів проєктного управління, що застосовуються в ІТ-сфері. Що стосується характеристики таких інструментів проєктного управління, як Scrum та Agile, то, попри відносну схожість між собою, вони все ж відрізняються тим, що Scrum є методологією управління проєктами, зокрема – набором заходів та процедур для вирішення поставленого технічного завдання, тоді як Agile є гнучким підходом в проєктному управлінні, що може використовуватися як в роботі Scrum-команд, так і в методиці Kanban і базується на таких основоположних принципах, як прозорість, перевірка (тестування продукту), гнучкість, результативність та ін.

Висновки. Управління ІТ-проєктами, як і будь-яка інша проєктна діяльність, визначається задачами щодо створення цифрового продукту та передбачає використання різноманітних інструментів проєктного менеджменту з урахуванням специфіки діяльності ІТ-компаній. На сучасному етапі розвитку української економіки, зокрема її ІТ-сектору, спостерігається збільшення кількості аутсорсингових ІТ-компаній, що, однак, не зменшує ролі продуктових ІТ-компаній, і зумовлено як цілями роботи різних типів ІТ-компаній, так і структурними змінами в національному господарстві. Застосування різних принципів проєктного управління залежить від типу, сфери діяльності ІТ-компанії, обраної нею моделі ведення бізнесу, а також визначається ресурсними можливостями компанії як учасника проєктного управління та учасника каналів дистрибуції.

Література:

1. Катренко А. В. Управління ІТ-проєктами. Книга 1. Стандарти, моделі та методи управління проєктами: підручник. Львів : Новий Світ – 2000, 2011. 550 с.
Katrenko, A.V. (2011). Upravlinnia IT-proektamy. Knyha 1. Standarty, modeli ta metody upravlinnia proektamy: pidruchnyk [IT project management. Book 1. Standards, models and methods of project management]. Lviv: Novyi Svit – 2000, 550. [in Ukrainian].
2. Ноздріна Л. В., Ящук В. І., Полотай О. І. Управління проєктами : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 432 с.
Nozdrina, L.V., Yashchuk, V.I., Polotay, O.I. (2010). Upravlinnia proektamy: Pidruchnyk [Project management]. K.: Centr uchbovoyi literatury, 432. [in Ukrainian].
3. Старченко Г. В. Управління проєктами: теорія та практика : навч. посіб. Чернігів : видавець Брагинець О. В., 2018. 306 с.
Starchenko, H.V. (2018). Upravlinnia proektamy: teoriya i praktyka: navch. posib. [Project management: theory and practice]. Chernihiv: vydavets Brahynets O.V., 306. [in Ukrainian].
4. GMDH Streamline. SoftwareConnect. <<https://softwareconnect.com/demand-planning/gmdh-streamline/>> (2021, серпень, 08)
GMDH Streamline. SoftwareConnect. <<https://softwareconnect.com/demand-planning/gmdh-streamline/>> (2021, August, 08). [in English].
5. ІТ-бізнес. Міфи про сервіс і продукт. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2020/11/9/667040/> (дата звернення: 01.08.2021).
IT-biznes. Mify pro servis i product. [IT business. Myths about service and product]. *Ekonomichna pravda*. <<https://www.epravda.com.ua/columns/2020/11/9/667040/>> (2021, August, 01). [in Ukrainian].
6. Львова А. Основные типы ИТ-компаний. *Журнал EPAM Klever*. URL: <https://klever.blog/types-of-it-companies/> (дата звернення: 01.08.2021).
Lvova, A. Osnovnye tipu IT-kompaniiy. [The main types of IT companies]. *Zhurnal EPAM Klever*. <<https://klever.blog/types-of-it-companies/>> (2021, August, 01). [in Russian].
7. Мота Я. Різниця між роботою у продукті та аутсорсі з погляду розробника. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/product-vs-outsourcing/> (дата звернення: 02.08.2021).



Mota, Y. Riznytsia mizh robotoyu u produkti ta autsorsi z pohliadu rozrobnyka. [The difference between working in a product and outsourcing from the developer's point of view]. *DOU*. <<https://dou.ua/lenta/articles/product-vs-outsourcing/>> (2021, August, 02). [in Ukrainian].

8. Офіційний сайт GMDH Streamline. URL: <https://gmdhsoftware.com/> (дата звернення: 02.08.2021).

Ofitsiyniy sayt GMDH Streamline. <<https://gmdhsoftware.com/>> (2021, August, 02). [in English].

9. Спринт в скраме: мифы, ошибки и выдумки. *BrainRain*. URL: <https://brainrain.com.ua/c%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%82-%D0%B2-%D1%81%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B5/> (дата звернення: 02.08.2021).

Sprint v skrame: mify, oshubki i vydumki. [Sprint in Scrum: myths, mistakes and fictions]. *BrainRain*. <<https://brainrain.com.ua/c%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%82-%D0%B2-%D1%81%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B5/>> (2021, August, 02). [in Russian].

10. Сучасні методи управління проектами. *Management and Project Management: Theory and Practice*. URL: <https://sgv.in.ua/off-lifaq/25-suchasni-metodi-upravlinnya-proektami> (дата звернення: 28.07.2021).

Suchasni metody upravlinnya proyektami. [Modern methods of project management]. *Management and Project Management: Theory and Practice*. <<https://sgv.in.ua/off-lifaq/25-suchasni-metodi-upravlinnya-proektami>> (2021, July, 28). [in Ukrainian].

11. Топ-50 IT-компаній України, літо 2021: майже +10 тисяч спеціалістів за півроку. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/top-50-summer-2021/> (дата звернення: 16.08.2021).

Top-50 IT-kompanii Ukrayiny, lito 2021: mayzhe +10 tysiach specialistiv za pivroku. [Top 50 IT companies of Ukraine, summer 2021: almost +10 thousand specialists in six months]. *DOU*. <<https://dou.ua/lenta/articles/top-50-summer-2021/>> (2021, August, 16). [in Ukrainian].



Отримано: 10 вересня 2021 р.

Прорецензовано: 24 вересня 2021 р.

Прийнято до друку: 28 вересня 2021 р.

e-mail: oleksandr.novoseletsky@oa.edu.ua

ihor.zubenko@oa.edu.ua

DOI: 10.25264/2311-5149-2021-22(50)-95-101

Новоселецький О. М., Зубенко І. Р., Гурина М. М. Моделювання та прогнозування попиту на цифровий продукт. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острогор : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). С. 95–101.

УДК: 330.4; 519.86

JEL-класифікація: C53

ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0003-3757-0552>ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-3061-7074>ORCID-ідентифікатор: <https://orcid.org/0000-0002-9062-9456>**Новоселецький Олександр Миколайович,**

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Національного університету «Острозька академія»

Зубенко Ігор Ростиславович,

кандидат психологічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання
Національного університету «Острозька академія»

Гурина Марія Миколаївна,

студентка Національного університету «Острозька академія»

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ЦИФРОВИЙ ПРОДУКТ

У статті досліджено підходи до моделювання та прогнозування попиту на цифровий продукт, а саме платну діяльність компанії Фейсбук. Ця компанія отримує свої прибутки в основному від реклами. Причому розміщує лише ту рекламу, яка входить до рекламного реєстру Microsoft. Наявний спектр даних про діяльність компанії дозволив побудувати прогнозні моделі на основі адаптивних короткострокових методів прогнозування, а саме методу Брауна і адаптивної мультиплікативної моделі Хольта-Уінтерса з урахуванням квартального сезонного фактору. Ці моделі мають здатність безперервно враховувати еволюцію динамічних характеристик досліджуваних процесів, підлаштовуються під цю динаміку, надаючи вагу та високу інформаційну цінність наявними спостереженнями, якщо вони близько розташовані до поточного моменту часу. Здійснено перевірку моделей на адекватність за допомогою ряду критеріїв, зокрема RS-критерію, критерію серій, що базується на медіані вибірки, t-критерій Ст'юдента, критерій Дарбіна-Уотсона. Проведений порівняльний аналіз отриманих результатів за моделями дозволив вибрати модель, що дає досить точний результат. Аналіз також показав, що спостерігається квартальна сезонність і відповідно значний спад на початку року та ріст доходу в останніх кварталах. Побудовано прогноз на 4 квартали наступного періоду. Здійснено порівняння прогнозу з реальними даними і визначено перспективи розвитку цифрових продуктів в Україні, зокрема щодо поширення використання цифрових сервісів та продуктів в багатьох сферах.

Ключові слова: цифровий продукт, попит, моделювання, прогнозування, квартальна сезонність, адаптивна мультиплікативна модель.

Новоселецький Олександр Николаевич,

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования
Национального университета «Острожская академия»

Зубенко Игорь Ростиславович,

кандидат психологических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования
Национального университета «Острожская академия»

Гурина Мария Николаевна,

студентка Национального университета «Острожская академия»

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА НА ЦИФРОВОЙ ПРОДУКТ

В статье исследованы подходы к моделированию и прогнозированию спроса на цифровой продукт, а именно платную деятельность компании Фейсбук. Данная компания получает свои доходы в основном от рекламы. При этом размещает только ту рекламу, которая входит в рекламный реестр Microsoft. Имеющийся спектр данных о деятельности компании позволил построить прогнозные модели на основе адаптивных краткосрочных методов прогнозирования, а именно метода Брауна и адаптивной мультипликативной модели Хольта-Уинтерса с учетом квартального сезонного фактора. Эти модели имеют способность непрерывно учитывать эволюцию динамических характеристик исследуемых процессов, подстраиваться под эту динамику, предоставляя вес и высокую информационную ценность имеющимся наблюдениям, если они близко расположены к текущему моменту времени. Осущест-



влена перевірка моделей на адекватність з допомогою ряду критеріїв, в частині, RS-критерія, критерія серій, оснований на медіані виборки, t-критерій Стьюдента, критерій Дарбина Уотсона. Проведений сравнительний аналіз отриманих результатів по моделям дозволило вибрати модель, яка дає достатньо точний результат. Аналіз також показав, що спостерігається квартальна сезонність і відповідно значительний спад в початку року і зростання доходу в останніх кварталах. Побудовано прогноз на 4 квартали наступного періоду. Проведено порівняння прогнозу з реальними даними і визначено перспективи розвитку цифрових продуктів в Україні, в частині по розповсюдженню використання цифрових сервісів і продуктів в багатьох сферах.

Ключові слова: цифровий продукт, попит, моделювання, прогнозування, квартальна сезонність, адаптивна мультиплікативна модель.

Oleksandr Novoseletskyy,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Economics of Mathematical Modeling department, The National University of Ostroh Academy

Ihor Zubenko,

Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor of Economics of Mathematical Modeling department, The National University of Ostroh Academy

Mariya Gurina,

student, The National University of Ostroh Academy

MODELING AND FORECASTING DEMAND FOR A DIGITAL PRODUCT

Different approaches to modeling and forecasting the demand for a digital product, namely the paid activities of Facebook, are explored in the article. The company is given to reject its arrivals in the main form of advertisements. The available range of data on the company's activities allowed to build forecast models based on adaptive short-term forecasting methods, namely the Brown method and the adaptive multiplicative Holt-Winters model taking into account the quarterly seasonal factor. These models have the ability to continuously take into account the evolution of the dynamic characteristics of the studied processes, to adapt to these dynamics, giving weight and high information value to the available observations, if they are close to the current time. The models were tested for adequacy using a number of criteria, including the RS-test, the series criterion based on the median of the sample, the Student's t-test and the Darbin-Watson test. The comparative analysis of the obtained results by models allowed to choose a model that gives a fairly accurate result. The analysis also showed that there is a quarterly seasonality and, accordingly, a significant decline at the beginning of the year and income growth in recent quarters. The forecast for the 4th quarter of the next period is built. The forecast is compared with real data and the prospects for the development of digital products in Ukraine are determined, in particular, the spread of the use of digital services and products in many areas.

Key words: digital product, demand, modeling, forecasting, quarterly seasonality, adaptive multiplicative model.

Постановка проблеми. В умовах сильної конкуренції діяльність будь-якого підприємства не може бути успішною без прогнозування попиту. Доходи споживачів, їх купівельна спроможність постійно змінюються, так само як і ціни на товари. Це, а також низка інших факторів, впливають на попит і тому кожному підприємству потрібно мати чіткий план прогнозу попиту на товари, які випускаються або продаються. Дослідження та прогнозування споживчого попиту може відповісти на запитання: якими були структура, об'єм, рівень попиту, тенденція його зміни, які фактори визначають попит в певному періоді та що передбачається в майбутньому. Відповідно завдання моделювання та прогнозування купівельного попиту є завжди актуальним, а впровадження конкретних моделей дозволяє підвищувати економічну ефективність і рентабельність компаній. Це ж стосується і ринку цифрових продуктів.

Ключовою особливістю ринку цифрових продуктів є швидке впровадження та виведення нових товарів, що відрізняються за цінами та характеристиками. Розуміння рушіїв збуту цієї продукції та отримання прогнозів надзвичайно важливі для менеджерів, що працюють у цьому секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням купівельного попиту на ринку займалися багато вчених. До них належать Л. Вальрас, Г. Кассель, А. Маршалл, В. Парето, Д. Хікс та ін. Вони створили систему, що описує поведінку споживача, визначили фактори, що впливають на попит, також було розкрито співвідношення категорій пропозиції, попиту, доходів та цін, ринкову рівновагу та інші процеси [2]. В Україні моделюванням попиту та його прогнозуванням займалися В. Ф. Беседін, В. В. Вітлінський, В. М. Геєць, В. Я. Заруба, Т. С. Клебанова, Б. Я. Панасюк, Л. Н. Сергеева та ін.

Мета і завдання дослідження: вивчити та прогнозувати попит на цифровий продукт засобами інструментарію економіко-математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. Сучасний світ уже зробив перший крок до принципово нової технологічної, економічної та соціальної реальності. Але проблемою є те, що цей перехід відбувається надшвидкими темпами – не за тисячоліття, як аграрний, не за століття, як індустріальний спосіб, а всього за кілька



десяти років. Для того, щоб країна посіла не останнє місце у глобальній цифровій економіці, особлива увага має приділятися можливостям, які країна має у виробничій, інноваційній сфері та сфері зайнятості.

Саме тому в роботі ми будемо досліджувати та прогнозувати попит на платні послуги соціальної мережі Фейсбук (Facebook). Facebook – найбільша соціальна мережа у світі. Більшість доходів платформи приносить реклами – станом на березень 2020 р. 98 % доходів Facebook отримала від продажу реклами, що робить компанію сильно залежною від ринкових норм щодо продажу цифрових рекламних оголошень. У 2019 р. Facebook поступався лише Google за рівнем доходів від цифрової реклами. За цей період дохід від реклами компанії склав 55 млрд дол. США. Facebook все ще залишається однією з найбільш швидкозростаючих технологічних компаній у світі. У 2019 р. компанія збільшила свій дохід на 27 %, випередивши Amazon і Google. Засновник Facebook Марк Цукерберг також входить до числа найбагатших мільярдерів в Інтернеті, чистий капітал становить приблизно 55 млрд дол. США.

Для дослідження візьмемо дані чистого доходу Facebook з 1 кварталу 2010 р. по 4 квартал 2020 р. в млн дол. США (рис. 1).

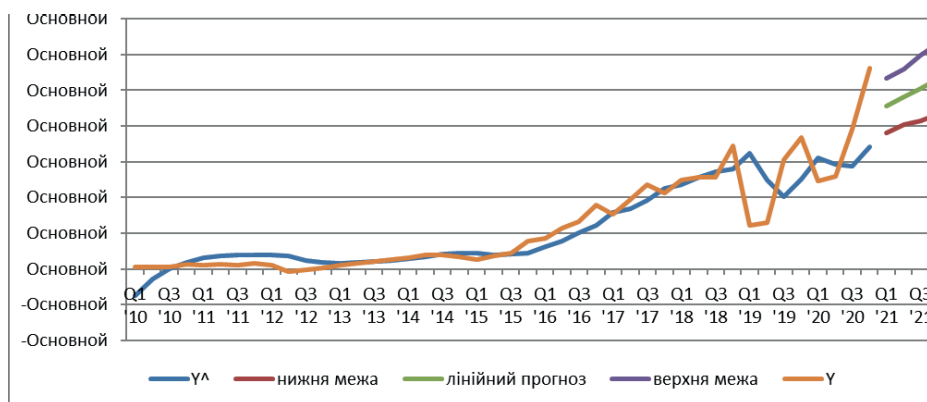


Рис. 1. Чистий дохід Facebook з 1 кварталу 2010 р. по 4 квартал 2020 р., млн дол. США

Джерело: <https://www.statista.com/statistics/223289/facebooks-quarterly-net-income/>

Варто зазначити, що у четвертому кварталі 2016 р. Facebook обрав дострокове прийняття ASU 2016-09. Таким чином, щоквартальний чистий прибуток GAAP 2016 р. включає вплив прийняття ASU 2016-09. Перший квартал 2019 р. включає судові витрати у розмірі 3 млрд дол. США, накопичені в I кварталі 2019 р., пов'язані з поточним питанням FTC, що обговорювалося в прес-релізі за перший квартал 2019 р. Другий квартал 2019 р. включає додаткові судові витрати у розмірі 2,0 млрд дол., накопичені у другому кварталі 2019 р., пов'язані з розрахунками з FTC, та 1,1 млрд дол. податку на прибуток завдяки розвитку в Altera Corp. v. Commissioner, що зазначено у прес-релізі II кварталу 2019 р. Третій квартал 2020 р. відображає одноразову пільгу з податку на прибуток у розмірі 913 млн дол. США, пов'язану з наслідками податкових зборів для капіталізації та амортизації певних витрат на дослідження та розробки для цілей, пов'язаних із податком на прибуток США.

Як бачимо з рис. 1, у четвертому кварталі 2020 р. чистий дохід Facebook склав понад 11,2 млрд дол. США. Це є значним зростанням в порівнянні із попередніми кварталами та рекордно високою сумою за оцінюваний період. Останній річний чистий дохід Facebook склав 18,49 млрд дол. США.

Прогноз купівельного попиту на послуги соціальної мережі Facebook як цифровий продукт було здійснено за допомогою двох моделей: моделі Брауна та моделі Хольта-Уінтерса для порівняння. Друга модель, на відміну від першої, враховує квартальний сезонний фактор.

Проаналізуємо спочатку модель Брауна першого порядку. За допомогою методу найменших квадратів було знайдено коефіцієнти $a_0 = -1689,49$, $a_1 = 181,8379$, відповідно $S_0(1) = -2296,59$, $S_0(2) = -2903,69$, адже альфа = 0,230485 (сума залишків при такому показнику є найменшою). Після того було знайдено всі не-



обхідні значення для розрахунку модельованих значень і здійснено прогноз на 4 квартали вперед. Графік вихідних значень, модельованих та прогнозних, можемо бачити на рисунку 2.



Рис. 2. Модельні значення та прогноз чистого доходу Facebook (млн дол. США) за допомогою лінійної моделі Брауна 1-го порядку

Як бачимо з даних на графіку, дохід Facebook за даним прогнозом в першому кварталі 2021 р. приблизно буде 9130,363 млн дол. США, в другому кварталі 9623,6356 млн дол. США, в третьому – 10116,909 млн дол. США, в четвертому – 10610,182 млн дол. США. Тобто спочатку ми спостерігаємо значне падіння в порівнянні з останнім кварталом 2020 р., на 2089 млн дол. США, і потім поступове зростання. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 79\%$, абсолютна середня відсоткова похибка даної моделі дорівнює 25%, що є задовільним результатом. Як вже вказано, модель часового ряду є адекватною, якщо залишкова компонента відповідає таким вимогам:

1) Випадковість коливань значень залишкової послідовності ϵ_t . Перевірку було здійснено за допомогою критерію серій, що базується на медіані вибірки. Оскільки одна з нерівностей

$$v(n) > \left[\frac{1}{2} * (n + 1 - 1,96 * \sqrt{n - 1}) \right]$$

$$\tau_{max}(n) < [3,3 * \log_{10}(n + 1)]$$

не виконується, то гіпотеза про стохастичну незалежність значень відхиляється і ми не можемо вважати прогнозу модель адекватною.

2) Відповідність розподілу залишкової послідовності нормальному закону. Перевірку було виконано за RS-критерієм. Розрахункове значення цього критерію дорівнює 6,69 і не потрапляє в інтервал (3,88-5,26), тому гіпотеза про нормальний розподіл ряду залишків відхиляється.

3) Перевірку рівності математичного сподівання ряду залишків нулю виконали, розрахувавши t-критерій Ст'юдента. Оскільки t розрахункове 0,01603 менше табличного t статистики Ст'юдента 2,02, то гіпотеза про рівність нулю математичного сподівання випадкової послідовності приймається, модель адекватна.

4) При перевірці незалежності сусідніх значень ряду залишкової послідовності визначаємо відсутність в залишковій компоненті систематичної складової. Для цього використовуємо DW-критерій Дарбіна Уотсона. Фактичне значення даного критерію за нашими розрахунками дорівнює 1,52, воно є більшим за верхню межу 1,34 і наближеним до двох, що свідчить про відсутність автокореляції і за даним критерієм модель є адекватною.

Як бачимо, показники точності даної прогнозу моделі є високими, але не за всіма критеріями модель є адекватною. Як можна прослідкувати з даних 2010–2020 рр., дохід Фейсбук має певну сезонність, яку дуже важливо врахувати в дослідженні. Саме тому прогноз не є повністю адекватним і таким, який можна з упевненістю використовувати.

Зважаючи на це, було побудовано адитивну модель Хольта-Уінтерса, що враховує квартальну сезонність. На рис. 3 можемо бачити графік фактичних, модельованих та прогнозних значень. Використано коефіцієнт $\alpha_1 = 0,4$, $\alpha_2 = 0,1$ і $\alpha_3 = 0,1$ які дають найкращий результат.

Було здійснено прогноз на наступні 4 квартали 2021 р., значення є такими: 1 квартал – 8602,52 млн дол. США, 2 квартал – 8356,33 млн дол. США, 3 квартал – 9087,6 млн дол. США, 4 квартал – 11228,9 млн дол. США. Тут можемо прослідкувати квартальну сезонність і відповідно значний спад на початку прогнозованого року і значний ріст доходу в останніх кварталах. Точність прогнозу моделі є високою: $R^2 = 95\%$, MAPE = 10,7%. Показники адекватності моделі:

1) За допомогою критерію серій, що базується на медіані вибірки було здійснено перевірку випадко-



вості коливань значень залишкової послідовності ϵ_t . Оскільки дві вищезгадані нерівності виконуються, то гіпотеза про стохастичну незалежність значень приймається і прогнозна модель вважається адекватною.

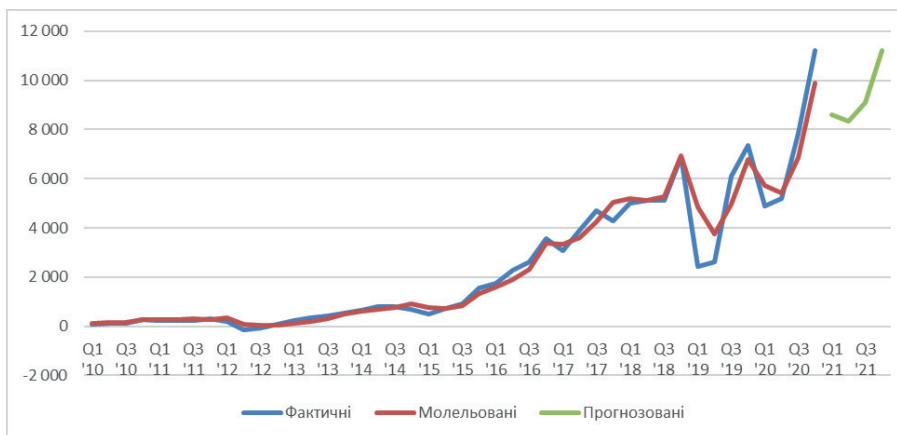


Рис. 3. Модельні значення та прогноз чистого доходу Facebook (млн дол. США) за допомогою адитивної мультиплікативної моделі Хольта-Уінтерса

2) За допомогою RS-критерію перевірено відповідність розподілу залишкової послідовності нормальному закону. Розрахункове значення цього критерію дорівнює 4,31 і потрапляє в інтервал (3,88-5,26), тому гіпотеза про нормальний розподіл ряду залишків приймається.

3) Перевірку рівності математичного сподівання ряду залишків нулю виконали, розрахувавши t-критерій Ст'юдента. Оскільки t розрахункове 0,003 менше табличного t статистики Ст'юдента 2,02, то гіпотеза про рівність нулю математичного сподівання випадкової послідовності приймається, модель адекватна.

4) При перевірці незалежності сусідніх значень ряду залишкової послідовності визначаємо відсутність в залишковій компоненті систематичної складової. Для цього використовуємо DW-критерій Дарбіна Уотсона. Фактичне значення даного критерію за нашими розрахунками дорівнює 1,405, воно є більшим за верхню межу 1,34, відповідно приймається гіпотеза про відсутність автокореляції залишків, тобто прогнозна модель є адекватною.

Отже, прогнозна адитивна модель Хольта-Уінтерса з урахуванням квартальної сезонності має високу точність і є адекватною. З усіх обчислень та графіку бачимо, що вона дає кращий результат, ніж модель Брауна, тому може використовуватися для побудови прогнозу доходу Facebook або ж іншого цифрового продукту, що містить сезонну компоненту.

Для підтвердження результатів використаємо реальні дані доходу Facebook, що включають також перший квартал 2021 р., що вже доступний для аналізу. Фактичне значення доходу в першому кварталі прогнозного періоду становить 9497 млн дол. США, а наше прогнозне – 8602 млн дол. США. Як бачимо, різниця незначна, можемо це простежити на графіку нашої прогнозної моделі та реальних даних (рис. 4). Як прогнозні, так і фактичні дані першого кварталу показують спад попиту, що підтверджує наявність квартальної сезонності і правильного підбору моделі.

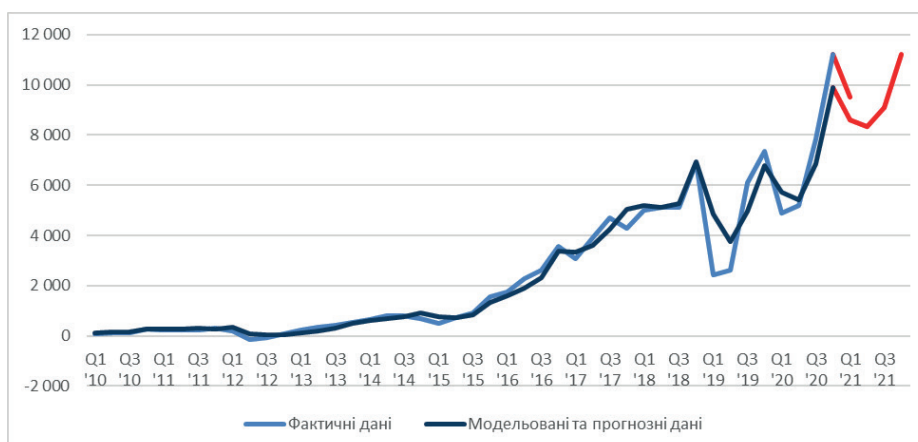


Рис. 4. Прогнозні та фактичні дані чистого доходу Facebook (млн дол. США)

Джерело: <https://www.statista.com/statistics/223289/facebooks-quarterly-net-income/>



Впродовж досліджуваних 2010–2020 рр. було багато різних факторів, що впливали на тенденцію падіння і росту доходу компанії. Наприклад, у 2012 р. Facebook придбали Instagram, платформу соціальних мереж для обміну фотографіями та відео. І деякі експерти свідчать, що Instagram приносить більше доходів від реклами, ніж його материнська компанія. У 2014 р. вони також придбали популярний додаток для спілкування WhatsApp і компанію Oculus VR. Досі точно не визначено, скільки саме доходу приносить WhatsApp, проте деякі підрахунки свідчать, що дохід WhatsApp станом на 2020 р. становить біля 5 млрд дол. США.

Нашу модель було побудовано на основі часового ряду саме тому, що впродовж всього періоду відбувається розвиток все нових і нових технологій, що сам час і відображає. Соціальні мережі, мобільні додатки стають все необхіднішими нам у спілкуванні, підтриманні зв'язку і найголовніше – поширенні реклами. А як вже згадано, більше 90 % чистого доходу Фейсбук становить саме реклама. Не менш важливим фактором було і впровадження карантину в першому кварталі 2020 р., що, як бачимо з даних, сприяло дуже різкому зростанню доходу Фейсбук, адже люди в цей період стали більш активними користувачами Інтернету. В першому кварталі 2020 р. дохід становив 4902 тис. дол. США, а в четвертому кварталі аж 11219 тис. дол. США, тобто темп приросту становить 128 %. Такий результат, як ми вважаємо, спричинений саме поширенням пандемії по всьому світу і впровадженням карантинних заходів.

Варто зазначити, що цифровий розвиток економіки України є цілим комплексом механізмів, мотивацій та стимулів розвитку цифрових технологій та продуктів, а відтак розгалуженої цифрової інфраструктури, задля використання можливостей держави, посилення її конкурентоздатності, а також зростання благополуччя громадян. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України передбачає запровадження близько двох десятків кроків.

Широке розповсюдження Інтернету в Україні дозволяє поширити використання цифрових сервісів та продуктів в багатьох сферах. Наприклад, зростання кількості користувачів з 5 млн у 2016 р. до 15 млн уже у 2021 р. дозволяє 95 % усіх сервісів та магазинів проводити розрахунки у безготівковій формі. Це скорочує витрати на друк паперових грошей та сприятиме виходу економіки з тіні. Більше того, таким чином зростають доходи громадян і продуктивність праці. Також, передбачається, що рівень корупції зменшиться, адже більшість транзакцій буде проходити в електронній формі і автоматично у кількох реєстрах. Понад 300–400 тис. нових робочих місць по усій країні можуть формуватися у цифровій сфері, а міста перейдуть на цифрові платформи управління сервісом та інфраструктурою.

Цифрові технології та продукти в Україні повинні бути доступними як з точки зору організаційно-технічного доступу до відповідних цифрових інфраструктур, так і з фінансово-економічної точки зору, тобто через створення умов та стимулів, які будуть заохочувати бізнес до цифровізації. Модернізація економіки, її конкурентоспроможність та оздоровлення є результатами такої діяльності.

Висновки. Отже, нами було проаналізовано і здійснено прогноз платної діяльності компанії Фейсбук, їх чистого доходу, який ми розглядали як цифровий продукт. Виходячи з даних прогнозування, ми визначили, що за наступні 4 квартали 2021 р. чистий дохід Фейсбук спочатку знизиться до 8602,52 млн дол. США, а потім аж до 8356,33 млн дол. США, проте, починаючи з третього кварталу, дохід поступово зростатиме до 9087,6 млн дол. США і вкінці року становитиме 11228,9 млн дол. США.

Фактори, що впливають на такі коливання, є дуже різними. По-перше, значний вплив зараз має впровадження жорстких епідеміологічних обмежень внаслідок глобальної пандемії COVID-19. Карантин обрушив споживчі настрої, майже зупинив декілька галузей – роздрібну торгівлю, готельний та ресторанный бізнес, авіаперевезення. Зменшилися обсяги надходжень до бюджету. Внаслідок введення карантину багато компаній заморозили інвестиції та виробничі ланцюжки. Проте, користування онлайн послугами зростало стійкими темпами, роль та значення Інтернету та й всіх цифрових продуктів значно зростає. Основні канали комунікацій з аудиторією – це соцмережі (Facebook, YouTube, Instagram), майданчики поширення відеоконтенту, телебачення і месенджери. Саме тому ми бачимо, що в порівнянні з 1 кварталом 2020 р. і 4 кварталом темп приросту становив аж 128 %. Карантин не змінив тренд на діджиталізацію, але значно прискорив динаміку такого переходу.

По-друге, стрімкий розвиток технологій та цифровізація економіки мають неабиякий вплив на поширення та попит цифрових продуктів. Цифрові технології є найдинамічнішою сферою за показниками власного розвитку. Крім того, постійно зростають обсяги та напрями інформаційних потоків між країнами, їх об'єднаннями, континентами.

По-третє, компанія Facebook є однією з найпопулярніших соцмереж і її володіння такими компаніями, як Instagram, WhatsApp, Messenger та ін., які теж дуже стрімко набирають свою популярність, впливають на їх сукупний дохід.



Можемо стверджувати, що прогнозовані дані достатньо наближено, майже чітко, відображають майбутній попит на досліджений цифровий продукт, адже обрана адитивна модель Хольта-Уінтерса відповідає всім показникам адекватності, має високу точність і інформаційні можливості. Ми порівняли прогнозні дані першого кварталу 2021 р. з реальними даних цього часового проміжку, і бачимо, що відхилення є незначним.

Дане дослідження має багато перспектив, адже в сучасному світі люди все більше і більше використовують цифрові продукти, завжди впроваджуються нові методи і технології дослідження процесів, нові методи прогнозування. Зважаючи на цифровізацію економіки, неможливо обійтися без прогнозування попиту на цифрову продукцію, яке допоможе зробити правильний вибір та напрямок, у якому ми повинні рухатися.

Література:

1. Федосеев В. В., Гармаш А. Н., Орлова И. В., Половников У. А. Экономико-математические методы и прикладные модели. 2-е изд. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 391 с.
Fedoseyev V. V., Garmash A. N., Orlova I. V., Polovnikov U. A. (2005). *Ekonomiko-matematicheskie metody i prikladnye modeli*. M.: YUNITI-DANA, 391. [in Russian].
2. Савченко Т. Г. Генезис теорій економічної рівноваги. *Економіка і регіон*. 2010. № 1. С. 198–206.
Savchenko T. H. (2010). *Henezys teorii ekonomichnoi ravnovahu*. *Ekonomika i rehion*. no. 1, 198–206 [in Ukrainian].
3. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. Москва : Радио и связь, 1991. 224 с.
Saati T., Kerns K. (1991). *Analiticheskoe planirovanie. Organizatsiia system*. M.: Radio i sviaz, 224. [in Russian].
4. Светуных С. Г., Бутуханов А. В., Светуных И. С. Запредельные случаи метода Брауна в экономическом прогнозировании. Санкт-Петербург : Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
Svetunkov S.G., Butukhanov A. V., Svetunkov I. S. (2006) *Zaprede'nye sluchai metoda Brauna v ekonomicheskoy prognozirovani*. SPb.: Izd-vo SPbGUEF. [in Russian].
5. Клебанова Т. С., Иванов В. В., Дубровина Н. А. Методы прогнозирования : учебное пособие. Харьков : ХГЭУ, 2002. 372 с.
Klebanova T.S., Ivanov V.V., Dubrovina N.A. (2002) *Metody prognozirovaniia. Uchebnoe posobie*. Khar'kov:KHGEU, 372. [in Russian]
6. Куприяновский В. П., Сухомлин В. А. та ін. Навыки в цифровой экономике и вызовы системы образования. *International Journal of Open Information Technologies*. 2017, vol. 5, no. 1, pp. 19–25.
Kupriyanovskii V. P., Sukhomlin V. A. ta in. (2017). *Navyki v tsifrovoi ekonomike i vyzovy systemy obrazovaniya*. *International Journal of Open Information Technologies*. 5(1), 19–25. [in Russian].
7. Котлер Ф., Армстронг Г. и др. Основы маркетинга. Киев; Москва; Санкт-Петербург : Издат. дом «Вильямс», 1998. 1056 с.
Kotler F., Armstrong G. i dr. (1998). *Osnovy marketinga*. K.; M.; SPb: Izdat. dom «Vil'yams». 1056. [in Russian].
8. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Санкт-Петербург : Наука. XV, 1996. 589 с.
Lamben Zh.-Zh. (1996). *Strategicheskii marketing. Evropeyskaia perspektiva*. SPb. : Nauka, 15, 589. [in Russian].
9. Клебанова Т. С., Кизима Н. А. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем : монография. Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2010. 280с.
Klebanova T.S., Kizima N.A. (2010). *Modeli otsenki, analiza i prognozirovaniya sotsial'no-ekonomicheskikh sistem : monografiya*. H.:ID «INZHEK», 280. [in Russian].
10. Bukht R., Heeks R. (2018). *Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy*. *International Organisations Research Journal*, vol. 13, no 2, DOI: 10.17323/19967845-2018-02-07. p.143–172.
Bukht R., Heeks R. (2018). *Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy*. *International Organisations Research Journal*, 13(2), 143–172. [in English]
11. Brown G. (2004). *Smoothing, Forecasting and Prediction of Discrete Time Series*. N.Y.: Dover Phoenix Editions, 2004. P.97.
Brown G. (2004). *Smoothing, Forecasting and Prediction of Discrete Time Series*. N.Y.: Dover Phoenix Editions, 2004. 97. [in English].
12. Kirton J.J., Warren B.G. (2018). *20 Governance of Digitalization*. *International Organisations Research Journal*, vol. 13, no 2, pp. 17–47.
Kirton J.J., Warren B.G. (2018). *20 Governance of Digitalization*. *International Organisations Research Journal*, 13(2), 17–47. [in English].

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Аверкина Марина Федорівна, Оксисюк Євгеній Вікторович ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	4
Дем'янчук Ольга Іванівна, Жук Катерина Сергіївна ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ЗАКОРДОНОМ	11
Лола Юлія Юрївна СУТНІСТЬ ПОТЕНЦІАЛУ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	17

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ГАЛУЗЯМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лешневський Міхал Адам, Джсканьський Павел МЕНЕДЖЕР ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ У ТУРБУЛЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ – ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ	25
Шевченко Вікторія Сергіївна ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	33

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ ТА КРЕДИТ

Гонак Ігор Михайлович ЗЕМЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ ТА МОНЕТИ КРИПТОВАЛЮТ: МОЖЛИВОСТІ РЕАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ	40
Дем'янчук Ольга Іванівна, Сахарук Наталія Ігорівна ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ В УМОВАХ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ	47
Крупка Михайло Іванович, Сас Світлана Петрівна ЕФЕКТИВНІСТЬ НАУКОВОЇ Й ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА АКАДЕМІЧНОЇ РЕПУТАЦІЇ	55
Семенов Андрій Юрійович СУТНІСТЬ, ОЗНАКИ ТА КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	66

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Антоненко Надія Василівна ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВІТЧИЗНЯНОЇ ТА ЗАРУБІЖНОЇ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПРИКЛАДІ НІМЕЧЧИНИ	76
---	----

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Аверкина Марина Федорівна, Дубровик Олександр Анатолійович ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ ПОТЕНЦІАЛУ ПРАЦІВНИКА ІТ-СЕКТОРУ НА ЙОГО ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ	82
Данилюк Наталя Миколаївна, Шулик Юлія Віталіївна, Качан Олена Іванівна СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ІТ-КОМПАНІЙ	88
Новоселецький Олександр Миколайович, Зубенко Ігор Ростиславович, Гурина Марія Миколаївна МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ЦИФРОВИЙ ПРОДУКТ	95

CONTENT

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

Maryna Averkyna, Yevhenii Oktysiuk TRENDS AND PROSPECTS OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF ANTI-CORRUPTION POLICY	4
Olha Demianchuk, Kateryna Zhuk FEATURES OF FUNCTIONING OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE AND ABROAD	11
Yuliia Lola THE ESSENCE OF THE POTENTIAL OF OVERCOMING THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS CONSEQUENCES	17

ECONOMICS, MANAGEMENT OF SECTORS AND ENTERPRISES

Michał Adam Leśniewski, Paweł Dziekański A MANAGER AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF AN ORGANIZATION IN A TURBULENT ENVIRONMENT – THEORETICAL STUDY	25
Viktoriiia Shevchenko DETERMINATION OF DIRECTIONS FOR THE MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES ACTIVITY IMPROVEMENT	33

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

Ihor Gonak AGRICULTURAL LAND IN UKRAINE AND CRYPT CURRENCY COINS: OPPORTUNITIES FOR REAL INVESTMENT	40
Olha Demianchuk, Natalia Sakharuk FORMATION OF LOCAL BUDGET REVENUES IN THE CONTEXT OF BUDGETARY AND FISCAL REFORMS IN UKRAINE	47
Mykhailo Krupka, Svitlana Sas EFFICIENCY OF SCIENTIFIC AND INNOVATIVE ACTIVITY OF UKRAINIAN UNIVERSITIES IN THE CONTEXT OF FINANCIAL POTENTIAL REALIZATION AND ACADEMIC REPUTATION	55
Andrii Semenog ESSENCE, FEATURES AND CONCEPTUAL MODEL OF FINANCIAL SERVICES PROVISION	66

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Nadiia Antonenko COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF DOMESTIC AND FOREIGN ACCOUNTING SYSTEMS ON THE EXAMPLE OF GERMANY	76
--	----

MATHEMATICAL MODELING AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Maryna Averkyna, Oleksandr Dubrovyyk FORECASTING THE INFLUENCE OF THE IT SECTOR EMPLOYEE POTENTIAL ON HIS SALARY	82
Natalia Danyliuk, Yuliia Shulyk, Olena Kachan MODERN TOOLS OF IT COMPANIES' PROJECT ACTIVITY MANAGEMENT	88
Oleksandr Novoseletskyy, Ihor Zubenko, Mariya Gurina MODELING AND FORECASTING DEMAND FOR A DIGITAL PRODUCT	95

Наукове видання

**НАУКОВІ ЗАПИСКИ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ»
СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»**

Науковий журнал (щоквартальник)

№ 22(50)

Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, вересень 2021. № 22(50). 104 с.

Scientific notes of Ostroh Academy National University, «Economics» series: scientific journal. Ostroh : Publishing NaUOA, september 2021. № 22(50). 104 p.

Научные записки Национального университета «Острожская академия», серия «Экономика»: научный журнал. Острог : Изд-во НаУОА, сентябрь 2021. № 22(50). 104 с.

Головний редактор *Ю. В. Шулик*

Заступник головного редактора *Л. В. Козак*

Відповідальний редактор *О. І. Дем'янчук*

Комп'ютерна верстка *Н. О. Крушинської*

Художнє оформлення обкладинки *К. О. Олексійчук*

Коректор *А. О. Самсонюк*

Коректор англomовних текстів *Р. Т. Шулик*

Формат 60x84/8. Ум. друк. арк. 12,09. Наклад 100 пр. Зам. № 69–21.
Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура «Times New Roman».

Оригінал-макет виготовлено у видавництві
Національного університету «Острозька академія»,
Україна, 35800, Рівненська обл., м. Острог, вул. Семінарська, 2.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи РВ № 1 від 8 серпня 2000 року.

Виготовлено ФОП Свинарчук М. В.
Тел. (+38068) 68 35 800, e-mail: 35800@ukr.net.